

ZESZYTY NAUKOWE

**Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego
w Warszawie**

EKONOMIKA i ORGANIZACJA GOSPODARKI ŻYWNOŚCIOWEJ

NR 39 (2000)

ZESZYTY NAUKOWE

**Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego
w Warszawie**

**EKONOMIKA
i ORGANIZACJA
GOSPODARKI
ŻYWNOŚCIOWEJ**

NR 39 (2000)

**Wydawnictwo SGGW
Warszawa 2000**

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

Jan Bud-Gusaim, Janusz Lewandowski, Stanisław Stańko, Andrzej P. Wiatrak,
Maria Zajączkowska

Wydanie publikacji dofinansowane przez Komitet Badań Naukowych

Tłumaczenie – Aldona Zawojńska

Redaktor – Jan Kiryżow

Redaktor techniczny – Krystyna Piotrowska

ISBN 83-7244-147-2

Druk: P.P. EVAN, ul. Piłicka 11, 02-629 Warszawa

Spis treści

Edward Majewski

Decyzje produkcyjne rolników i wyniki finansowe gospodarstw w różnych scenariuszach polityki rolnej ze szczególnym uwzględnieniem integracji z UE (na podstawie badań modelowych)	5
---	---

Alina Daniłowska

Skuteczność kredytu preferencyjnego jako narzędzia restrukturyzacji polskiego rolnictwa w latach 1995–1998	29
---	----

Krystyna Krzyżanowska

Rola informacji w rozwoju przedsiębiorczości zespołowej	43
---	----

Anna J. Parzonko

Szanse i bariery powstawania i rozwoju rolniczych grup producenckich	53
--	----

Stanisław Bagiński

Strategie funkcjonowania przedsiębiorstw rolniczych a ich kondycja finansowa – wyniki badań empirycznych z 88 rsp b. woj. poznańskiego	67
---	----

Sylwester Kowalczyk

Miary wielkości potencjału produkcyjnego gospodarstw rolniczych	79
---	----

Barbara Gołębiowska

Towarowość a wyniki produkcyjne i ekonomiczne gospodarstw rolniczych	87
--	----

Robert Mroczek

Tendencje i przyczyny zmian w źródłach zaopatrzenia zakładów mięsnych w żywiec wieprzowy	99
---	----

Barbara Wyrzykowska

Procesy dostosowawcze w branży mleczarskiej do warunków gospodarki rynkowej ..	115
--	-----

Agnieszka Borowska

Przemiany w spożyciu owoców w Polsce i krajach Unii Europejskiej w latach dziewięćdziesiątych	125
--	-----

Wojciech Piżło

Przemiany w handlu świeżymi owocami i warzywami w Unii Europejskiej i Polsce ...	137
--	-----

Abdoulaye Niang

Bezpieczeństwo żywnościowe wciąż aktualnym tematem w krajach Sahelu	155
---	-----

Elżbieta Szymańska

Wybrane elementy oceny gospodarki paszowej w gospodarstwach rolniczych	167
--	-----

Agata Jaźwińska

Walory przyrodnicze i antropogeniczne w turystycznym rejonie Doliny Bugu	179
--	-----

Decyzje produkcyjne rolników i wyniki finansowe gospodarstw w różnych scenariuszach polityki rolnej ze szczególnym uwzględnieniem integracji z UE (na podstawie badań modelowych)¹

Wstęp

Rolnictwo w Polsce jest tym działem gospodarki narodowej, który w procesie integracji z Unią Europejską wywołuje najwięcej problemów i kontrowersji. Rozdrobniona struktura obszarowa gospodarstw, trudna sytuacja finansowa wielu rolników, a także zacofanie technologiczne niektórych gospodarstw wywołują obawy polskich rolników o ich szanse konkurowania z rolnictwem krajów UE po otwarciu granic. Trzeba jednakże podkreślić, że ze względu na potencjał produkcyjny rolnictwa polskiego obawy wyrażają też rolnicy z krajów członkowskich.

Proces integracji Polski z Unią Europejską wywołał zatem potrzebę dyskusji i oceny skutków wdrożenia w rolnictwie polskim zasad wspólnej polityki rolnej Unii Europejskiej (CAP). Dotychczas prowadzone badania i analizy ukierunkowane były na studia sektorowe w ujęciu makroekonomicznym. Ciągłe nieliczne są natomiast badania mikroekonomiczne, dotyczące wpływu integracji na organizację i ekonomikę przedsiębiorstw rolniczych.

Głównym celem badań było określenie potencjalnego wpływu różnych scenariuszy polityki rolnej na wyniki finansowe i decyzje produkcyjne rolników w reprezentatywnych grupach gospodarstw. Modelowe studia przeprowadzono na celowo dobranych gospodarstwach z obszaru byłych województw leszczyńskiego i ślupskiego, dla których zbudowano matematyczne modele optymalizacyjne. Rozważaniami objęto rok bazowy (1999) oraz lata 2003 – jako najbliższy możliwy termin przystąpienia do UE – i 2007 – jako termin najbardziej prawdopodobny.

¹Opracowanie przygotowano na podstawie wyników badań, wykonano w ramach grantu wewnętrznego SGGW, we współpracy z Sebastianem Michnowskim, Sławomirem Straszewskim, Adamem Wąsem i Anną Jesionowską.

Założenia metodyczne

Dobór gospodarstw

Badaniami objęto dwa regiony Polski o zróżnicowanych warunkach przyrodniczych i ekonomicznych – tereny byłych województw leszczyńskiego i śląskiego. We współpracy z pracownikami z ośrodków doradztwa rolniczego zidentyfikowano dominujące w tych regionach typy gospodarstw rolniczych. Założeniem badawczym było określenie próby typowych gospodarstw, która byłaby reprezentatywna dla co najmniej 70% gospodarstw rolniczych w regionie. Następnie w każdym z badanych regionów wybrano po 16 gospodarstw o zróżnicowanych wielkości, skali i kierunku produkcji, które zostały opisane przez doradców rolniczych według opracowanego do tego celu kwestionariusza-wywiadu. Dodatkowym kryterium wyboru gospodarstw był warunek osiągania dochodów głównie z produkcji rolniczej.

Modele optymalizacyjne gospodarstw

Skutki zastosowania analizowanych scenariuszy polityki rolnej określono za pomocą modeli optymalizacyjnych. Wykorzystano do tego celu metodę programowania liniowego. Model ekonometryczny skonstruowano w arkuszu kalkulacyjnym Excel, z wykorzystaniem funkcji Solver. Optymalizowaną funkcją celu był dochód rolniczy netto. W rachunku dochodu rolniczego zastosowano schemat stosowany w Unii Europejskiej wg FADN [2].

Do konstrukcji modelu przyjęto typowy zestaw warunków bilansowych [5, 8], m.in. takich jak ograniczenia agrotechniczne (udział grup roślin i roślin w strukturze zasiewów, następstwa roślin w zmianowaniu), bilanse składników pokarmowych w żywieniu bydła, siły roboczej, siły pociągowej i stanowisk inwentarskich, a także inne ograniczenia, np. kwoty produkcyjne (mleczna, buraczana).

Przyjęto założenie, że nie ulegają zmianie istniejące w gospodarstwie zasoby ziemi i trwałych środków produkcji (środków technicznych, stanowisk inwentarskich). Dopuszczono w modelach zmienny najem siły roboczej (z możliwością redukcji stałych pracowników najemnych), przy istniejących własnych zasobach robocizny.

Scenariusze polityki rolnej

Do modelowania przyjęto dwa scenariusze wspólnej polityki rolnej „Agenda 2000 z dopłatami bezpośrednimi” i „Agenda 2000 bez dopłat” oraz scenariusz „realny” przy założeniu kontynuacji istniejącej polityki rolnej w Polsce bez integracji z UE.

Podstawowy scenariusz (Agenda) został określony na podstawie założeń przyszłej polityki rolnej UE sformułowanych w dokumencie Agenda 2000 [1, 3]. W scenariuszu tym przyjęto, że rolnictwo w Polsce objęte zostanie takimi samymi zasadami jak rolnictwo w krajach członkowskich. Ze względu na kontrowersje wokół objęcia rolników w krajach akcesyjnych dopłatami bezpośrednimi i dopłatami do pogłowia, skonstruowano również wariantowy scenariusz „Agenda 2000 bez dopłat”. Przyjęto w nim, że rolnictwo w Polsce podlegać będzie przewidywanym regulacjom poszczególnych rynków, natomiast nie uzyska dopłat bezpośrednich.

W trzecim scenariuszu założono, że nie następuje integracja z Unią Europejską i kontynuowana jest dotychczasowa polityka rolna w Polsce, z zachowaniem istniejących relacji cenowych.

W modelach zastosowano następujące instrumenty polityki rolnej:

Instrumenty polityki rolnej		Agenda 2000	Agenda 2000 bez dopłat	Bez integracji
1. Dopłaty do pogłowia	a) Beef Special Premia (byczki i wolce)	+	–	–
	b) Premie rzeżne (bydło opasowe)	+	–	–
	c) Dopłata do krów mlecznych (2007)	+	–	–
2. Dopłaty bezpośrednie	a) do zbóż	+	–	+
	b) do oleistych	+	–	–
	c) do strączkowych	+	–	–
	d) do odłogów (set-aside)	+	–	–
3. Kwoty produkcyjne	a) mleczna	+	+	–
	b) buraczana	+	+	+
	c) odłogowanie	+	–	–

* premia do sprzedaży pszenicy i żyta

Szczegółowe założenia do modeli optymalizacyjnych

Szczegółowe ustalenia dotyczące różnych parametrów rachunku optymalizacyjnego uwzględniają przede wszystkim następujące elementy:

- **Plony.** Przeciętne plony osiągnięte przez rolników z badanych gospodarstw w trzech ostatnich latach były przyjęte jako plony referencyjne. Założono dalej dwa warianty rocznego wzrostu wielkości plonów dla wszystkich upraw w okresie 1999–2007 (1% i 3%).

Odpowiednio do przyjmowanego wzrostu plonów modyfikowane były parametry technologiczne (nawożenie, ochrona roślin, nakłady siły pociągowej i siły roboczej).

- **Wydajności w produkcji zwierzęcej.** Założono wzrost mleczności krów – do 6 tys. l w 2007 r. (wariant mniej intensywny) i 6,5 tys. l (wariant intensywny) oraz poprawę mięsności i plenności w produkcji żywca wieprzowego. W chowie trzody chlewnej założono sukcesywną poprawę efektywności tuczu przy zwiększeniu udziału koncentratów białkowych w modelach dla 2003 roku i żywienie paszami pełnoporcjowymi z zakupu w modelach dla roku 2007.

- **Ceny produktów rolniczych.** Przyjęto, zgodnie z dotychczasowymi trendami, pesymistyczny wariant zmian cen – spadek cen realnych w tempie 2% rocznie. Założenie to odniesiono do wszystkich cen produktów rolniczych w scenariuszu „bez integracji” oraz tych cen w scenariuszach dla wspólnej polityki rolnej UE, które nie są określone w Agendzie 2000. Ceny podstawowych produktów (zboża, mleko, żywiec wołowy) w Agendzie 2000 są ściśle zdefiniowane, przy czym również zakładany jest spadek cen, wynikający z obniżenia poziomu ochrony rynków rolnych w Unii Europejskiej [9].

- **Ceny środków produkcji i koszty.** Podstawowym założeniem do estymacji kosztów produkcji na lata 2003 i 2007 jest to, że obecne, relatywnie wysokie, ceny i koszty w krajach UE ze względu na niską stopę inflacji pozostaną na niezmiennym poziomie. Należy jednak przyjąć, że niższe obecnie koszty produkcji w Polsce, w wyniku procesu harmonizacji cen po otwarciu granic i wyrównywania poziomu technologicznego, będą wzrastać zbliżając się do poziomu UE. Założono przy tym, że przede wszystkim ze względu na niższe, w dającej się przewidzieć perspektywie, koszty siły roboczej w Polsce koszty produkcji pozostaną na poziomie niższym, w stosunku do rolnictwa UE, o 15% w roku 2003 i 5% w roku 2007.

- **Inne parametry rachunku modelowego.**

1. **Kwota buraczana** została przyjęta na poziomie zbiorów buraków cukrowych w poszczególnych gospodarstwach w roku 1999.

2. Poziom **kwoty mlecznej** określa środkowa wielkość sprzedaży mleka w latach 1997–1999.

3. **Koszty pośrednie** przyjęto na poziomie wyjściowym z roku 1999, dokonując przeszacowania na lata 2003 i 2007, odpowiednio do analizowanego scenariusza polityki rolnej. Na poziomie wyjściowym (rok 1999) utrzymano amortyzację środków trwałych, przyjmując, że ewentualne odtworzenie i nabycie nowych środków będzie finansowane ze środków na inwestycje.

4. **Oplata pracy.** Dla określenia kosztów pracy najemnej przyjęto opłatę pracy na poziomie jednakowym dla wszystkich gospodarstw modelowych – 7 zł/godzinę z tytułu najmu sezonowego oraz 10 800 zł rocznie (łącznie z ubezpieczeniem ZUS) dla stałych pracowników najemnych.

5. **Oplaty dzierżawne.** W modelach uwzględniono występowanie dzierżaw ziemi oraz możliwość dzierżawy kwoty mlecznej (w scenariuszach według Agendy 2000). Koszt dzierżawy został zróżnicowany w latach i scenariuszach, zależnie od poziomu dochodowości z produkcji rolniczej. Opłatę za dzierżawę kwoty mlecznej przyjęto na umownym poziomie w wysokości 25% ceny mleka.

Charakterystyka regionów i badanych gospodarstw

Region leszczyński

Terminem „region leszczyński” określa się południowo-zachodnią część obecnego województwa wielkopolskiego (powiaty ziemskie: gostyński, kościański, leszczyński i rawicki).

W strukturze UR dominują grunty orne (85%), a TUZ zajmują 13,9% UR. Z 16 663 gospodarstw rolnych 34% to gospodarstwa o powierzchni UR powyżej 10 ha. Obsada inwentarza żywego (96 SD/100 ha UR) jest dwukrotnie wyższa od średniej w Polsce. Dominującym kierunkiem produkcji w gospodarstwach rodzinnych jest chów trzody chlewnej. W produkcji roślinnej przeważają zboża (76%).

Rolnictwo regionu leszczyńskiego należy do najlepszych w Polsce. Szczególnie wysoki poziom jest widoczny w produkcji zbóż. Według danych z 1997 roku, plony pszenicy wynosiły 49,2 dt/ha i były wyższe od krajowych o 36%, żyta ozimego 34,4 dt/ha (wyższe od średnich o 34%). Mniejsze, ale także wyraźnie duże różnice są widoczne w plonach rzepaku i buraków cukrowych. Plony ziemniaków nie odbiegają od uzyskiwanych w kraju.

Region słupski

„Region słupski”, który odpowiada byłemu województwu słupskiemu, znajduje się obecnie w granicach administracyjnych województw pomorskiego i zachodniopomorskiego. Obszar ten można określić mianem rolniczego (325 tys. ha UR, w tym 76% stanowią grunty orne). Średnia powierzchnia gospodarstwa wynosi około 24 ha.

W produkcji roślinnej największy udział w uprawach stanowią zboża (68%). Plony zbóż kształtują się na poziomie średniej krajowej (ok. 29 dt/ha). Znaczącą rolę w strukturze produkcji mają ziemniaki. Obecnie ich udział waha się na poziomie 7% (średnia krajowa 10,5%), natomiast osiągane plony (270 dt/ha) są znacznie wyższe od średniej krajowej (159 dt/ha). Świadczy to zarówno o występowaniu korzystnych warunków glebowo klimatycznych, jak i o bogatej tradycji uprawy ziemniaka w regionie.

Region charakteryzuje się niską obsadą inwentarza. W przypadku bydła (20 szt./100 ha UR) jest ona niższa niemal dwukrotnie od średniej krajowej, a obsada trzody chlewnej wynosi ok. 88 szt. na 100 ha UR (90% w stosunku do średniej obsady w Polsce).

Charakterystyka gospodarstw modelowych

Zgodnie z przyjętym założeniem badawczym, w każdym z regionów wybrano do analiz modelowych po 16 towarowych gospodarstw rolniczych o zróżnicowanych powierzchni, skali i kierunku produkcji. Podstawowe informacje o analizowanych gospodarstwach zestawiono w tabelach 1 i 2.

Wyniki badań

Dla każdego gospodarstwa sporządzono zestaw wariantowych rozwiązań modelowych dla poszczególnych scenariuszy polityki rolnej oraz wariantów wzrostu wydajności dla lat 2003 oraz 2007. Dla roku wyjściowego (1999) sporządzono rozwiązanie optymalne przyjęte za bazowe.

Dochody i koszty produkcji w gospodarstwach modelowych

Dochody rolnicze w latach objętych analizą różnią się istotnie w zależności od przyjętego scenariusza polityki rolnej, jak i pomiędzy gospodarstwami o odmiennych kierunkach produkcji i warunkach glebowych (rys. 1–4). W roku

Tabela 1

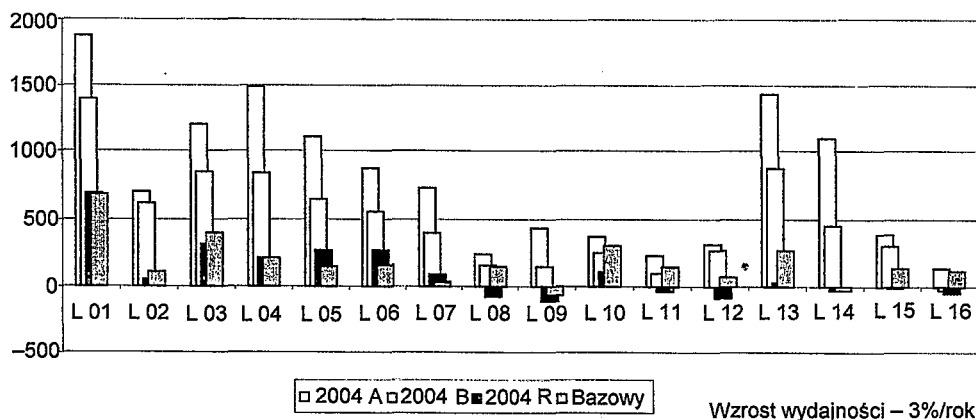
Charakterystyka gospodarstw modelowych – region leszczyński

Nr	Kierunek produkcji	Główne produkty towarowe	Gleby	UR (ha)	Wskaźnik bonitacji	Procent TUZ	Procent zbóż	SD/1 ha UR
1	Wielostronne	mleko, trzoda, szparagi	średnie	27,0	1	35,2	48,1	1,84
2	Mleczne	mleko, pszenica, buraki	dobrze	24,2	1,2	3,1	67,9	1,07
3	Wielostronne	mleko, trzoda, pomidory	średnie	8,5	1,14	11,2	56,7	1,48
4	Bydłęce	mleko, buraki, rzepak	średnie	12,1	1,04	0	54,5	1,12
5	Wielostronne	mleko, trzoda, pszenica	średnie	23,4	1,03	11,9	64,6	1,05
6	Wielostronne	mleko, trzoda	średnie	21,3	1	14,1	62,4	1,10
7	Wielostronne	bydło, ziemniaki, cebula	słabe (25% dobre)	32,3	0,82	28,0	50,9	0,83
8	Trzodowe	trzoda, cebula	średnie	8,8	1,01	0	80,0	1,65
9	Wielostronne	trzoda, buraki cukrowe	dobrze	10,2	0,94	4,9	73,9	1,47
10	Trzodowe	trzoda	słabe	8,1	1,16	6,9	100,0	2,22
11	Wielostronne	trzoda, opasy	średnie	7,4	0,8	2	98,0	1,11
12	Trzodowe	trzoda	słabe	20,0	1,12	5,6	93,2	2,07
13	Trzodowe	trzoda, pomidory	słabe	14,9	0,77	10,6	76,7	2,13
14	Wielostronne	mleko, trzoda, buraki c.	średnie	18,0	0,88	14,8	82,5	1,40
15	Wielostronne	mleko, trzoda, buraki c., pszenica	średnie/słabe	614,0	1,12	5,2	68,3	0,62
16	Trzodowe	trzoda, pszenica, rzepak	średnie/słabe	102,6	0,96	4,1	86,3	1,05
Średnio w zbiorowości				59,5	1,1	7,2	70,2	1,39

Tabela 2

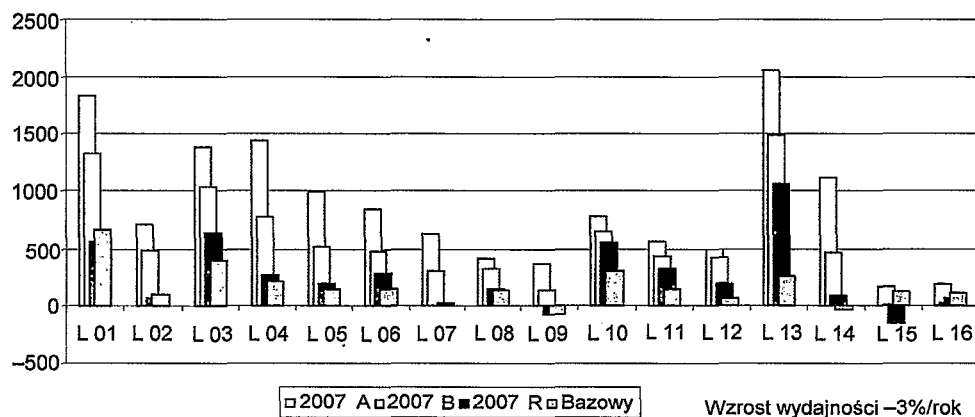
Charakterystyka gospodarstw modelowych – region śląski

Nr	Kierunek produkcji	Główne produkty towarowe	Gleby	UR (ha)	Wskaźnik bonitacji	Procent TUZ	Procent zbóż	SD/1 ha UR
1	Wielostronne	zboża, ziemniaki, trzoda	słabe	20,8	0,9	29,7	65,5	0,44
2	Wielostronne	zboża, ziemniaki, trzoda	słabe	28,3	0,8	14,1	63,6	0,57
3	Wielostronne	zboża, ziemniaki, trzoda	średnie	26,0	1,1	7,7	81,6	0,32
4	Wielostronne	zboża, ziemniaki, trzoda	średnie	44,7	1,0	3,8	78,9	0,19
5	Wielostronne	zboża, ziemniaki, trzoda	słabe	21,4	0,7	9,4	73,5	0,31
6	Wielostronne	zboża, ziemniaki, trzoda	średnie	29,6	1,0	7,3	63,1	0,67
7	Wielostronne	zboża, ziemniaki, trzoda	słabe	29,5	0,9	32,1	59,5	0,38
8	Wielostronne	zboża, ziemniaki, trzoda	średnie	47,3	1,1	19,8	80,0	0,00
9	Roślinne	pszenica, żyto, jęczmień, łubin	dobre	431,8	1,1	3,9	80,0	0,00
10	Mleczne	zboża, ziemniaki, trzoda, bydło	słabe	30,6	0,9	57,5	32,7	0,75
11	Wielostronne	zboża, ziemniaki, trzoda	słabe	146,3	1,0	4,5	95,1	0,23
12	Roślinne	zboża, ziemniaki, gorczyca	dobre	85,9	1,1	2,5	77,1	0,00
13	Wielostronne	zboża, ziemniaki, trzoda	słabe	43,2	0,8	3,8	70,5	0,26
14	Wielostronne	zboża, ziemniaki, trzoda, bydło	słabe	59,8	0,9	15,9	83,7	0,93
15	Mleczne	zboża, ziemniaki, bydło	słabe	60,3	1,0	18,0	70,4	0,28
16	Mleczne	zboża, ziemniaki, bydło	słabe	31,8	0,7	28,7	54,1	0,44
Średnio w zbiorowości				71,1	1,0	9,8	78,1	0,36



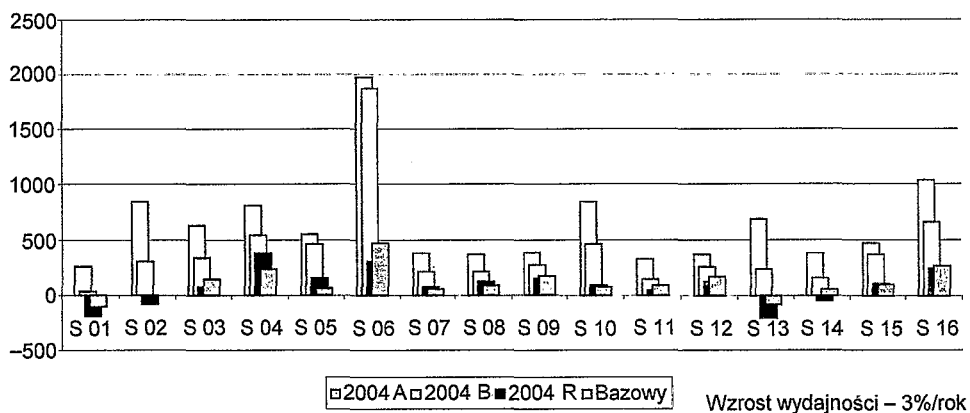
Rysunek 1

Dochód rolniczy [EURO/ha] w modelowych gospodarstwach (leszczyńskie) – rok 2004

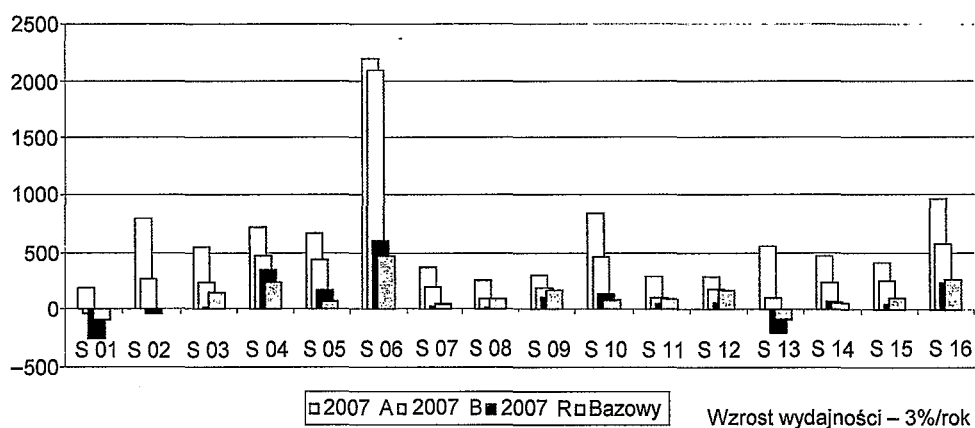


Rysunek 2

Dochód rolniczy [EURO/ha] w modelowych gospodarstwach (leszczyńskie) – 2007

**Rysunek 3**

Dochód rolniczy [EURO/ha] w modelowych gospodarstwach (słupskie) – rok 2004

**Rysunek 4**

Dochód rolniczy [EURO/ha] w modelowych gospodarstwach (słupskie) – rok 2007

bazowym (1999) jedynie w kilku gospodarstwach dochód rolniczy był ujemny. Przy założonym wzroście wydajności jednostkowych na poziomie 3% rocznie w większości gospodarstw nastąpił przyrost dochodów. Ze względu na wyniki finansowe najbardziej korzystny jest scenariusz według Agendy 2000 z dopłatami bezpośrednimi.

Przeciętnie w grupie gospodarstw leszczyńskich dochód rolniczy dla scenariusza Agenda 2000 wyniósł 462 EURO/ha w 2004 roku i 338 EURO/ha w 2007 roku, a w grupie gospodarstw słupskich odpowiednio 521 EURO/ha i 479 EURO/ha. Dochody rolnicze w modelach dla Agendy bez dopłat bezpośrednich były niższe o około 25 do 50%, zależnie od udziału w strukturze produkcji roślin lub grup zwierząt objętych dopłatami.

Kontynuacja obecnej polityki rolnej, przy założeniu pogarszających się *terms of trade* dla produkcji rolniczej, przyniosłaby spadek dochodów w większości gospodarstw w roku 2004, pomimo założonego wzrostu wydajności. Najniższy poziom dochodu rolniczego w scenariuszu „bez integracji” wystąpił w gospodarstwach trzodowych lub z dużym udziałem trzody w strukturze produkcji towarowej i słabymi glebami. Korzystniejsze dochody w scenariuszu „realnym” osiągnęłyby gospodarstwa modelowe z chowem trzody chlewnej w roku 2007, ze względu na założoną poprawę efektywności i skrócenie okresu tuczu. Wskazuje to na znaczenie tej gałęzi produkcji w gospodarstwach ze słabymi glebami, a jednocześnie na potrzebę doskonalenia technologii i poprawy efektywności tuczu.

Zastosowane w modelu ograniczenia agrotechniczne oddziaływały na zmniejszenie dochodów z gospodarstwa, uniemożliwiając wprowadzenie do struktury zasiewów najbardziej opłacalnych upraw w rozmiarach w większych niż dopuszczone warunkami brzegowymi.

We wszystkich gospodarstwach na poziom dochodu rolniczego silnie wpływały wysokie, w większości gospodarstw, koszty amortyzacji. W modelach bazowych dla roku 1999 stanowiły one przeciętnie 11% kosztów całkowitych. W modelach dla lat 2003 i 2007 udział amortyzacji w kosztach całkowitych produkcji był coraz niższy, ze względu na założone zwiększenie poziomu intensywności gospodarowania oraz wzrost kosztów produkcji z tytułu wzrostu cen (amortyzacja, zgodnie z założeniami metodycznymi, nie podlegała przeszacowaniu).

Na poziom dochodów w rozwiązaniach modelowych dla różnych scenariuszy polityki rolnej w latach 2004 i 2007 wpływały przede wszystkim wzrost kosztów produkcji (z tytułu podnoszenia poziomu intensywności oraz wzrostu cen i kosztów), spadkowy trend zmian cen produktów rolniczych (–2% w stosunku rocznym) oraz, rekompensujący częściowo oddziaływanie czynników

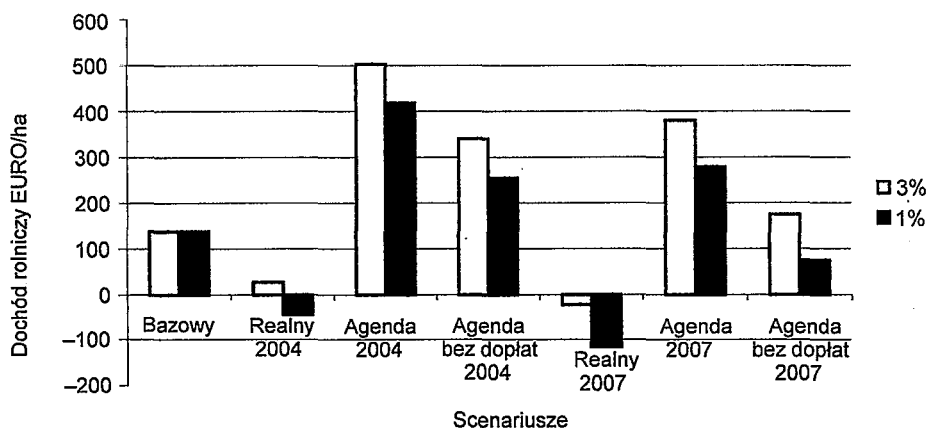
zmniejszających dochody, planowany przyrost wydajności jednostkowych (+3% rocznie).

Wyniki finansowe w scenariuszach według Agendy 2000 były wyraźnie, a w kilku gospodarstwach wielokrotnie wyższe w porównaniu do rozwiązań optymalnych dla scenariuszy bazowego (1999) oraz „realnego” (2004 i 2007). Najbardziej na wprowadzeniu wspólnej polityki rolnej skorzystałyby, zgodnie z wynikami rozwiązań modelowych, gospodarstwa bydłowe, a także gospodarstwa z glebami średniej i dobrej jakości, w których uprawiane są rośliny warzywne lub buraki cukrowe. Wynika to przede wszystkim ze znaczącej różnicy cen mleka, żywca wołowego i buraków cukrowych na korzyść Agendy 2000, a także z zastosowania dopłat do pogłowia w scenariuszu „Agenda z dopłatami bezpośrednimi”.

Mniej atrakcyjne są warunki Agendy 2000 dla gospodarstw trzodowych ze względu na porównywalne ceny oraz brak dopłat do żywca wieprzowego.

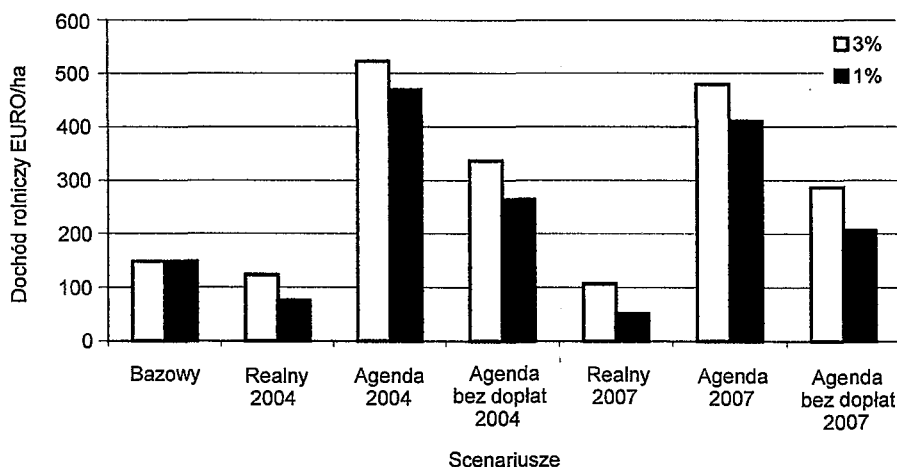
Na rysunkach 5 i 6 przedstawiono kształtowanie się dochodu rolniczego, przeciętnie w badanej zbiorowości gospodarstw, zależnie od przyjętego trendu wzrostu wydajności (+3%, +1%).

Wysokie tempo przyrostu wydajności (3% rocznie) może być trudne do osiągnięcia dla wielu gospodarstw, a ponadto, przy rosnącym nasyceniu rynku w większość produktów rolniczych, silne zwiększenie podaży mogłoby napotkać barierę popytu. Zwiększenie poziomu nakładów, odpowiednio do wzrostu wydajności jednostkowych, wymagałoby również poniesienia dodatkowych wydatków, trudnych do zrealizowania w niektórych gospodarstwach ze względu na ich



Rysunek 5

Przeciętny dochód rolniczy EURO/ha w grupie gospodarstw modelowych z regionu leszczyńskiego przy różnym tempie wzrostu wydajności (1% i 3% rocznie)



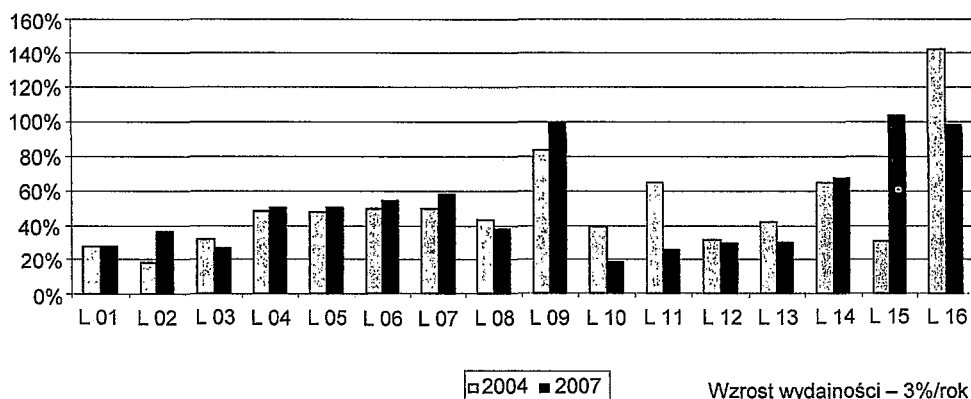
Rysunek 6

Przeciętny dochód rolniczy EURO/ha w grupie gospodarstw modelowych z regionu śląskiego przy różnym tempie wzrostu wydajności (1% i 3% rocznie)

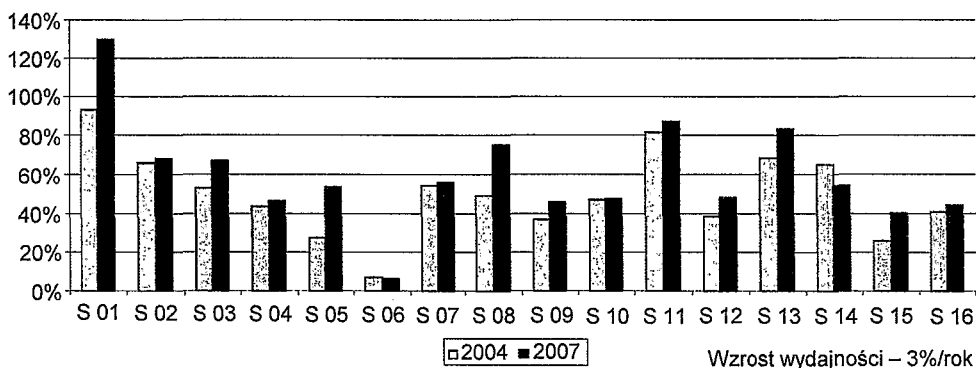
obecną sytuację finansową. Przy niższym tempie wzrostu wydajności jednostkowych (1%) i obniżonym poziomie intensywności produkcji dochody rolnicze kształtowały się na poziomie niższym przeciętnie o około 25%. Obniżka dochodów jest mniejsza od różnicy w wielkości produkcji i sprzedaży ze względu na niższe koszty produkcji. Różnice w poziomie intensywności miały mniejsze znaczenie dla wyników finansowych niż dopłaty bezpośrednie w modelach według Agendy 2000.

Udział dopłat w dochodzie rolniczym w scenariuszu według Agendy 2000 kształtuje się, zależnie od kierunku produkcji, pomiędzy 7 i 142% w modelach dla 2004 roku oraz w przedziale 6–130% w rozwiązaniach modelowych dla 2007 roku (rys. 7 i 8). W gospodarstwach z chowem bydła dominujący udział w strukturze dopłat stanowią premie do produkcji zwierzęcej, podczas gdy w gospodarstwach trzodowych występują wyłącznie dopłaty bezpośrednie do produkcji roślinnej.

Można stwierdzić, że nawet w najmniej korzystnych warunkach kontynuacji obecnej polityki rolnej (scenariusz „realny”) większość gospodarstw zachowuje zdolność do generowania dodatknych dochodów rolniczych. Trudniejsza sytuacja finansowa charakteryzuje gospodarstwa na glebach słabych z chowem trzody chlewnej. Wdrożenie warunków Agendy 2000, szczególnie w scenariuszu z dopłatami bezpośrednimi, przyniosłoby istotną poprawę wyników finansowych, przede wszystkim w gospodarstwach z chowem bydła. Można sformułować

**Rysunek 7**

Udział dopłat w dochodzie rolniczym – Agenda (leszczyńskie)

**Rysunek 8**

Udział dopłat w dochodzie rolniczym – Agenda (słupskie)

ogólny wniosek, że gospodarstwa modelowe reprezentatywne dla większości gospodarstw rolniczych z regionu leszczyńskiego zachowują, a w scenariuszach według Agendy 2000 znacząco poprawiają szanse przetrwania i rozwoju. Dobre wyposażenie gospodarstw w środki trwałe obniża poziom dochodów rolniczych przez wysoki koszt amortyzacji, ale jednocześnie może być silnym punktem gospodarstw z perspektywy ewentualnego zwiększenia obszaru gospodarstw i skali produkcji.

W gospodarstwach z regionu słupskiego i leszczyńskiego wystąpiły zbliżone tendencje. Stwierdzone różnice wynikają między innymi z odmienności warun-

ków przyrodniczych i ekonomicznych produkcji rolniczej. W kilku gospodarstwach w regionie śluskim rolnicy uzyskiwali dodatkowe dochody z tytułu świadczenia usług mechanizacyjnych (powiększające dochody rolnicze) lub z działalności pozarolniczych (powiększające dochody osobiste).

Struktura produkcji w gospodarstwach modelowych

Produkcja roślinna

Zróznicowanie warunków ekonomicznych dla produkcji rolniczej w każdym z rozważanych scenariuszy polityki rolnej w rozwiązaniach modeli optymalizacyjnych zaznacza się odpowiednimi dostosowaniami w strukturze produkcji.

Wartości średnie dla analizowanej zbiorowości gospodarstw typowych, jakie uzyskano z rozwiązań modelowych, zostały przeliczone na strukturę obszarową gospodarstw w obydwu regionach. Można zatem oczekiwać, że wraz z wdrożeniem jednego z rozważanych w modelach scenariuszy polityki rolnej w rolnictwie tych regionów z mniejszą lub większą siłą wystąpiłyby w praktyce podobne tendencje zmian, jakie ujawniły się w modelach sporządzonych dla badanych gospodarstw.

Rzeczywista struktura produkcji roślinnej w badanych gospodarstwach zdominowana była w 1999 roku przez zboża (70% leszczyńskie, 78% śluskie), natomiast w rozwiązaniach modelowych udział zbóż jest niższy od 66% (maksimum dopuszczone ograniczeniami agrotechnicznymi). Zboża stanowią ciągle największy udział w zasiewach, szczególnie w modelach „bazowy 1999” oraz „realny 2004 i 2007”. Przy relatywnie niższej opłacalności z innych działalności towarowych w produkcji roślinnej (np. rzepak, ziemniaki, buraki cukrowe) w porównaniu do zbóż są one ciągle bardziej konkurencyjne.

W modelowych rozwiązaniach dla obydwu scenariuszy według Agencji 2000 udział zbóż spada, ale niezależnie od wariantu Agencji (z dopłatami lub bez dopłat) w obu scenariuszach utrzymuje się na porównywalnym poziomie.

W modelach na strukturę produkcji oddziaływały ograniczenia dotyczące zmianowania (następstwa roślin), które w praktyce nie są przez rolników tak rygorystycznie przestrzegane. Na podstawie modelowych rozwiązań można jednak stwierdzić, że relacje cen oraz instrumenty polityki zastosowane w Agencji 2000 (szczególnie w wariantcie z dopłatami bezpośrednimi) sprzyjają bardziej zrównoważonym proporcjom w układzie struktury zasiewów.

Na szczególnie podkreślenie zasługują zmieniające się w poszczególnych scenariuszach relacje między powierzchnią uprawy pszenicy oraz pozostałych zbóż. Powierzchnia uprawy pszenicy jest wyraźnie wyższa niż pozostałych zbóż

w rozwiązaniach dla scenariusza „bez integracji” a zrównuje się w Agendzie 2000 dla roku 2004. W warunkach roku 2007 w modelach Agendy 2000 przeważają pozostałe zboża. Można to wyjaśnić zmniejszającymi się różnicami cen (obniżane sukcesywnie ceny pszenicy zbliżają się do poziomu cen interwencyjnych dla innych zbóż) i relatywnym spadkiem opłacalności uprawy pszenicy. Przy podniesieniu wydajności jednostkowych i wzroście kosztów produkcji bardziej atrakcyjne stają się inne, mniej intensywne zboża (pszenżyto, jęczmień, mieszanki zbożowe, a na słabych glebach żyto).

Ziemniaki w modelowej strukturze produkcji zajmowały w regionie leszczyńskim przeciętnie, zależnie od scenariusza polityki rolnej, od 8 do 16%. W scenariuszach „realny 2004 i 2007”, podobnie jak w modelu bazowym, w regionie leszczyńskim rośliną konkurencyjną dla ziemniaków był rzepak. W scenariuszach według Agendy, ze względu na relatywnie wyższe ceny ziemniaków, wypierały one zdecydowanie ze struktury produkcji rzepak, nawet w wariacie Agendy z dopłatami, pomimo dopłaty bezpośredniej do roślin oleistych. W Słupskim udział ziemniaków był wyższy (16–22%), przy czym nie konkurował z nimi rzepak, ze względu na mniej korzystne warunki uprawy tej rośliny.

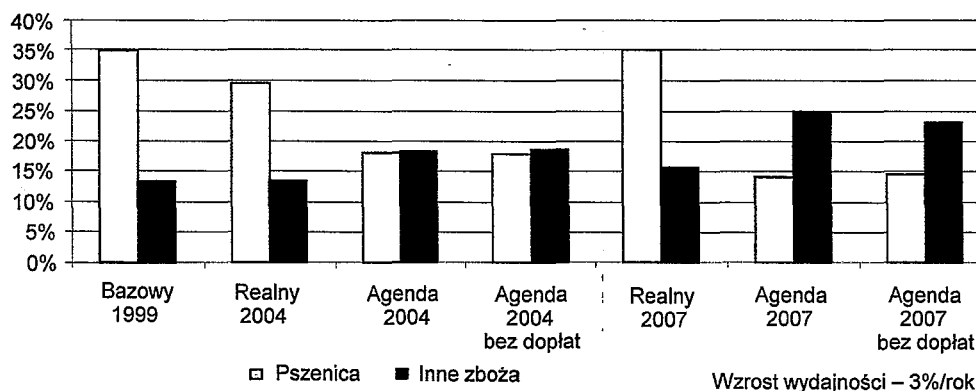
Największą powierzchnią uprawy ziemniaków cechowały się modele dla scenariusza „Agenda bez dopłat”. Ziemniaki były tu bardziej konkurencyjne w stosunku do roślin zbożowych, oleistych i strączkowych pozbawionych dopłat bezpośrednich.

W gospodarstwach z dobrymi glebami w scenariuszach według Agendy znacznie wzrastał udział buraków cukrowych. W warunkach wspólnej polityki rolnej ceny buraków cukrowych są ciągle silnie podtrzymywane na wysokim poziomie, z czego wynika atrakcyjność tej uprawy. W scenariuszu „Agenda 2000 z dopłatami” z burakami konkurują rośliny strączkowe, otrzymujące najwyższe dopłaty bezpośrednie. W scenariuszach zakładających kontynuację istniejącej polityki rolnej, bez integracji z UE, udział buraków cukrowych w strukturze produkcji spada do minimalnego poziomu. Trzeba przy tym podkreślić, że w modelach założono, iż liście buraków cukrowych nie mogą być wykorzystywane na paszę dla krów, zgodnie z coraz silniejszymi wymogami jakościowymi odbiorców mleka. Wpływa to na zmniejszenie opłacalności uprawy buraków cukrowych z perspektywy przyjętej w modelach funkcji celu.

Udział pozostałych roślin w strukturze produkcji uzależniony był od obsady bydła (rośliny pastewne) lub zasobów siły roboczej i innych ograniczeń (warzywa).

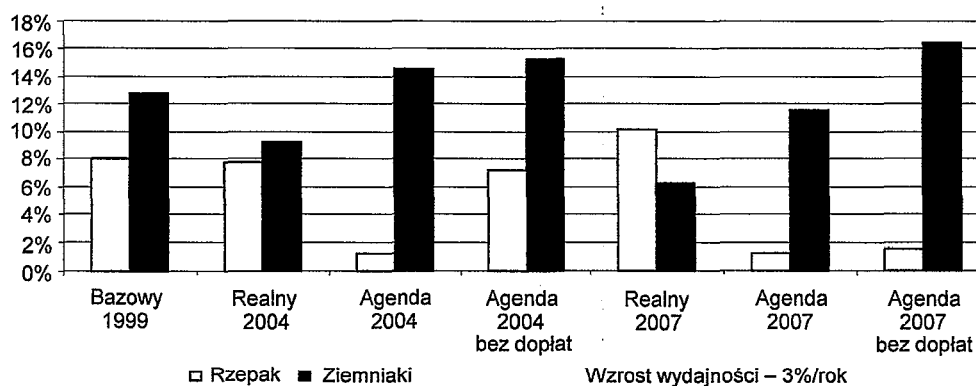
Podobne tendencje zmian w strukturze produkcji roślinnej wystąpiły w modelach z założeniem różnego tempa wzrostu plonów (3% i 1% w stosunku rocznym).

Różnice w strukturze produkcji roślinnej, zależnie od przyjętego scenariusza polityki rolnej, przedstawiono na rysunkach 9–11 na przykładzie regionu leszczyńskiego (wzrost wydajności 3%).



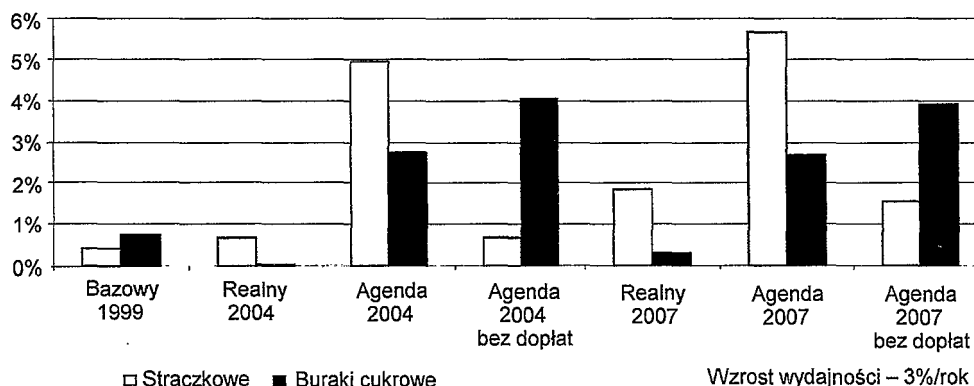
Rysunek 9

Zmiany udziału pszenicy i innych zbóż w strukturze zasiewów w rozwiązaniach modelowych dla regionu leszczyńskiego



Rysunek 10

Zmiany udziału rzepaku i ziemniaków w strukturze zasiewów w rozwiązaniach modelowych dla regionu leszczyńskiego



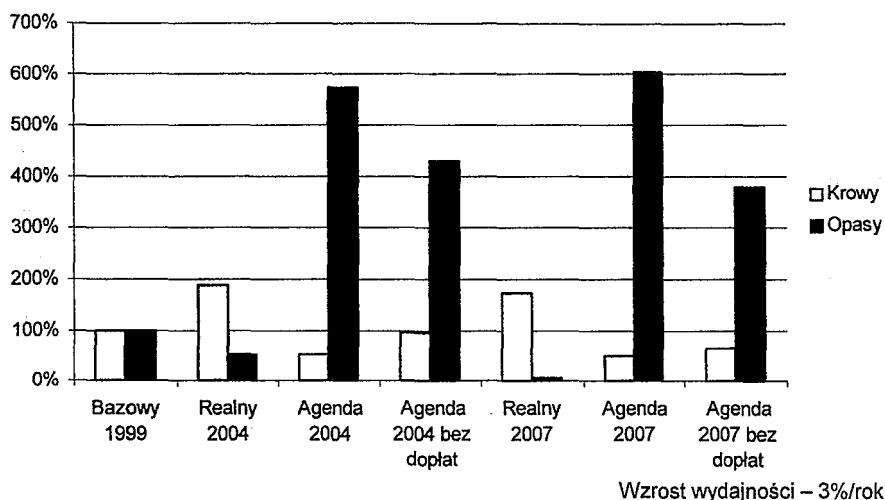
Rysunek 11

Zmiany udziału strączkowych i buraków cukrowych w strukturze zasiewów w rozwiązaniach modelowych dla regionu leszczyńskiego

Produkcja zwierzęca

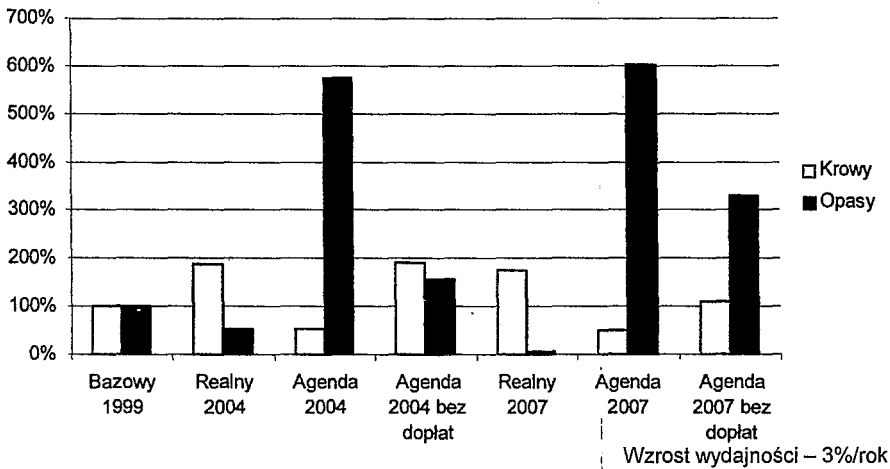
Graficzną prezentację zależności, jakie ujawniły się w rozwiązaniach modelowych przedstawiono na rysunkach 12–15 na przykładzie gospodarstw z regionu leszczyńskiego.

Wysoką stabilnością charakteryzowała się w rozwiązaniach modelowych obsada trzody chlewnej. Chów trzody nie jest związany z ziemią, a rozmiary produkcji zależą głównie od posiadanych stanowisk inwentarskich, w niewielkim stopniu mogą być również uwarunkowane zasobami siły roboczej. W



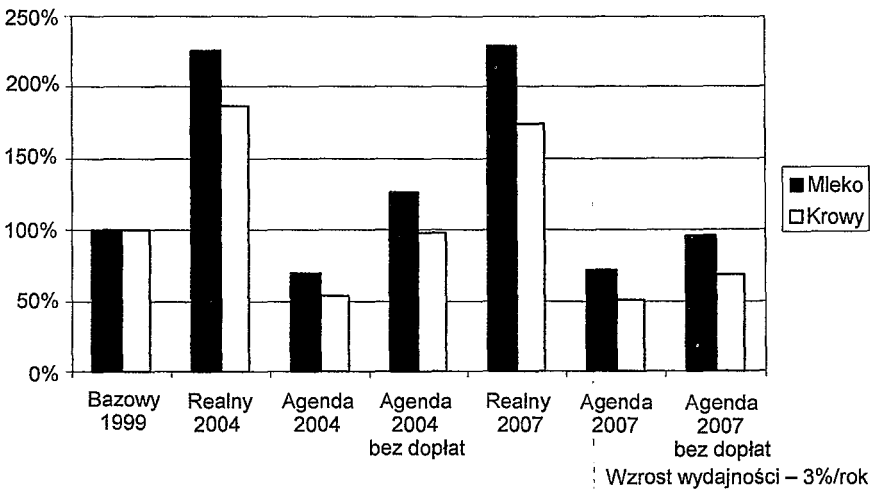
Rysunek 12

Dynamika zmian liczebności stad krów i bydła opasowego (region leszczyński)



Rysunek 13

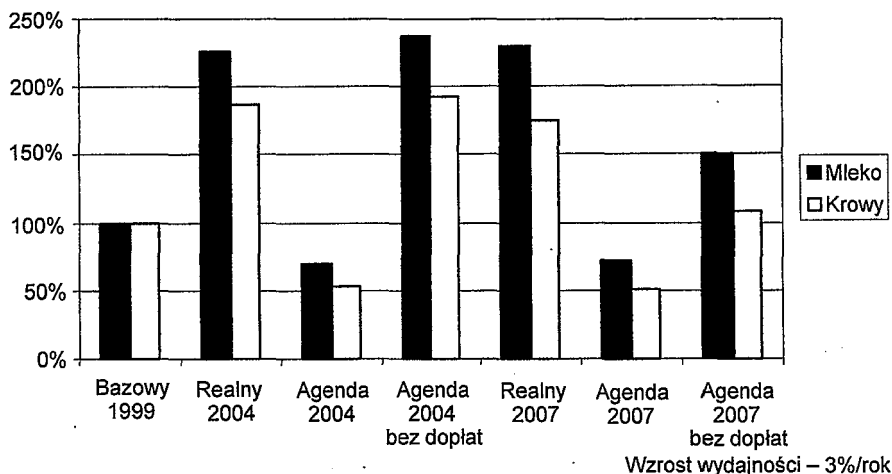
Dynamika zmian liczebności stad krow i bydła opasowego (region leszczyński) – wariant z obniżoną opłacalnością produkcji żywca wołowego



Rysunek 14

Dynamika zmian produkcji mleka i liczby krow (region leszczyński)

modelach gospodarstw specjalizujących się w chowie trzody wielkość stada ustalała się na maksymalnym poziomie określonym liczbą stanowisk. Liczebność stada trzody była również stosunkowo wysoka w gospodarstwach wielostronnych, przy czym w pojedynczych przypadkach konkurencyjny dla trzody był chów bydła rzeźnego. Takie reakcje wykazały głównie modele dla scenariuszy Agenda 2004.



Rysunek 15

Dynamika zmian produkcji mleka i liczby krów (region leszczyński) – wariant z obniżoną opłacalnością produkcji żywca wołowego

Dużą zmiennością charakteryzowały się w gospodarstwach modelowych struktura i obsada w stadzie bydła. W modelach dla scenariusza „realny 2004 i 2007” nastąpiło zwiększenie, w stosunku do modelu „bazowego 1999”, liczby krów, natomiast spadła obsada bydła opasowego. Na ten kierunek zmian wpływ miały korzystniejsze dla mleka relacje cen, a także założony wzrost wydajności mleka od krowy. W przypadku bydła opasowego model miał możliwość wyboru między bardziej lub mniej intensywnym wariantem chowu, nie zakładano natomiast wzrostu wydajności.

W scenariuszach według Agendy zaznaczyły się bardzo silnie przeciwne tendencje – zmniejszyła się liczba krów, a znacząco podniosła się, w stosunku do roku bazowego, liczba opasów. Wpłynęły na to cztery zasadnicze czynniki:

- w warunkach Agendy relatywnie wysokie są ceny żywca wołowego (o około 30% wyższe w stosunku do cen żywca w Polsce), a jednocześnie sukcesywnie obniżana jest cena mleka (mimo to pozostaje ona ciągle na poziomie wyższym niż w Polsce);
- ze względu na stosunkowo niską mleczność krów w badanych gospodarstwach (od 3300 l do 4800 l) docelowa wydajność, zależnie od przyjętego tempa wzrostu, nie przekraczała 5000–5500 l w roku 2004 oraz 6000–6500 l w 2007 roku.
- w Agendzie z dopłatami bezpośrednimi bardzo wysokie są dopłaty do pogłowia;

- produkcja mleka ograniczona jest wielkością kwoty mlecznej dla gospodarstwa. Dodatkowa produkcja mleka jest możliwa po zakupieniu lub wydzierżawieniu kwoty. Możliwe jest również oddzierżawienie kwoty przyznanej gospodarstwu i uzyskanie dodatkowych wpływów z tego tytułu (w modelach przyjęto cenę dzierżawy 1 l kwoty mlecznej jako 25% ceny mleka). W efekcie w niektórych gospodarstwach modele według scenariuszy Agenda zrezygnowały z produkcji mleka lub ograniczyły liczbę krów. Nastąpiło to głównie w „Agendzie z dopłatami”, zapewniającej wysokie dopłaty do bydła opasowego. W „Agendzie bez dopłat” zmiany te, jakkolwiek zaznaczyły się również wyraźnie, były mniej radykalne.

Ponieważ w praktyce przestawienie się większości gospodarstw na inny kierunek produkcji, ze względu na ograniczenia rynkowe, wydaje się mało prawdopodobne, sporządzono dodatkowy wariant rozwiązań modelowych dla gospodarstw z bydłem, w którym obniżono o około 10% cenę bydła rzeźnego oraz cenę dzierżawy mleka. Przy tej skali obniżenia opłacalności chowu bydła rzeźnego zaznaczyło się niewielkie zmniejszenie pogłowia opasów, szczególnie w scenariuszu „Agenda bez dopłat”. W „Agendzie z dopłatami” chów bydła opasowego, ze względu na wysokie premie do pogłowia, ciągle był wyraźnie bardziej atrakcyjny od produkcji mleka.

Należy podkreślić, że silne reakcje modeli optymalizacyjnych w określeniu struktury produkcji wynikają z założenia maksymalizacji funkcji celu. Stąd też w procesie optymalizacji ustala się rozwiązanie nawet nieznacznie korzystniejsze ze względu na wynik finansowy. Wariantowe rozwiązania, z wymuszonym utrzymaniem produkcji mleka na poziomie co najmniej niezmiennym w stosunku do wyjściowego, wykazują niewielkie pogorszenie wyników.

Nie należy zatem oczekiwać tak radykalnych zmian w strukturze stad bydła, jak w modelowych rozwiązaniach, a w wypadku zaistnienia warunków opisanych w scenariuszu „Agenda” również ze względu na prawdopodobne ograniczenia rynkowe. Z modelowych rozważań wynika jednak, że w razie integracji i wdrożenia polityki rolnej w kształcie zbliżonym do założonego w rachunku modelowym warunki „Agendy 2000” sprzyjać będą specjalizacji w produkcji zwierzęcej, jak i rozwojowi chowu bydła rzeźnego.

Podsumowanie

Wyniki rozwiązań modelowych wskazują na występowanie podobnych tendencji i kierunków zmian w organizacji gospodarstw, pod wpływem różnych scenariuszy polityki rolnej, w obydwu regionach. Pewne różnice wynikają ze specyfiki warunków prowadzenia produkcji rolniczej.

Najważniejsze wnioski z analizy rozwiązań modelowych są następujące:

1. Pod względem możliwości generowania dochodu rolniczego najkorzystniejszy był scenariusz „Agenda z dopłatami bezpośrednimi”. Znaczący wzrost dochodów w porównaniu do rozwiązań dla roku wyjściowego (1999) w warunkach Agendy 2000 związany jest nie tylko z dopłatami przysługującymi rolnikom w krajach UE, ale również ze spodziewanymi zmianami cen niektórych produktów rolniczych, utrzymywanych na wysokim poziomie przez wysoki poziom ochrony rynku wewnętrznego (mleko, żywiec wołowy, buraki cukrowe).
2. Brak dopłat bezpośrednich obniżyłby dochody rolnicze przeciętnie o około 30%.
3. Kontynuacja obecnej polityki rolnej bez integracji z UE (scenariusz „realny”), przy założonym spadku cen realnych, spowodowałaby pogorszenie wyników finansowych gospodarstw w zróżnicowanym stopniu, zależnie od kierunku produkcji.
4. Przewidywany wzrost kosztów produkcji rolniczej był w modelach zróżnicowany zależnie od realizowanego scenariusza polityki rolnej – od 13% w roku 2004 (scenariusz „bez integracji”) do ponad 50% w 2007 roku (scenariusze według Agendy 2000).
5. W modelach gospodarstw dla różnych scenariuszy polityki rolnej zarysowały się wyraźne tendencje (kierunki) zmian w organizacji gospodarstw:
 - a) we wszystkich modelach, co wynika z istoty zastosowanych procedur optymalizacyjnych, do maksimum zostały wykorzystane istniejące zasoby, przede wszystkim stanowisk inwentarskich, inaczej niż w rzeczywistych gospodarstwach;
 - b) w strukturze produkcji roślinnej w modelach według Agendy wzrastał udział roślin okopowych (ziemniaki, buraki cukrowe) ze względu na korzystniejsze relacje cen, a także roślin strączkowych (szczególnie w scenariuszu z dopłatami). Przeciwnastawne tendencje zmian (więcej zbóż i rzepaku) charakteryzowały modele gospodarstw dla scenariusza bez integracji;
 - c) wraz ze wzrostem plonów i zmianami cen i kosztów w kolejnych latach objętych modelowaniem zaznaczyły się zmiany wzajemnych relacji między różnymi grupami roślin (pszenica – inne zboża, konkurencyjna relacja, ziemniaki – rzepak);
 - d) w modelach gospodarstw z chowem bydła, w scenariuszach według Agendy 2000 korzystne relacje cen spowodowały znaczący wzrost obsady bydła opasowego (szczególnie w wariantach z dopłatami bezpośrednimi), przy jednoczesnym ograniczeniu liczby krów i produkcji mleka. Produkcja mleka utrzymuje się przy tym na co najmniej niezmiennym poziomie lub wzrasta

w gospodarstwach ukierunkowanych na chów krów. Można zatem wnioskować, że wprowadzenie polityki rolnej zgodnej z Agendą 2000 sprzyjać będzie procesom specjalizacji gospodarstw w wybranych kierunkach produkcji zwierzęcej.

W scenariuszu „realnym”, przy utrzymaniu obecnych relacji cen, produkcja mleka pozostaje bardziej dochodowa od produkcji żywca wołowego, a w modelach gospodarstw z bydlętem dominuje chów krów;

- e) w gospodarstwach trzodowych we wszystkich scenariuszach modele dążyły do pełnego wykorzystania stanowisk inwentarskich utrzymując obsadę trzody na względnie równym poziomie (nieznacznie mniejszą w scenariuszu „Agenda z dopłatami”).

Zarysowane tendencje mogą być uogólnione, pomimo iż w modelowych rozwiązaniach dla pojedynczych gospodarstw skala zmian w strukturze produkcji i poziomie osiąganych dochodów rolniczych była zróżnicowana.

Literatura

1. Economic Research Service 1996; 1996 Fair Act Frames Policy for 7 Years, Agricultural Outlook Supplement, pp.: 1–21 Economic Research Service, United States Department of Agriculture.
2. Farm Accountancy Data Network (FADN). An A to Z methodology. Commission of the European Communities, Brussels, Luxembourg 1989.
3. House of Commons 1998, CAP Reform: Agenda 2000, Second Report of the Select Committee on Agriculture, HMSO, London.
4. MAJEWSKI E., BERG E., DALTON G., DAVIES S., KABAT L., SZEKELY C. Evaluation of Farm level impacts of Agricultural Policy developments in the process of further EU integration in selected Visegrad and EU countries. Raport końcowy z projektu badawczego, maszynopis, SGGW, Warszawa, 1998.
5. MAJEWSKI E., KONDRASZUK T., ZIĘTARA W. Evaluation of Farm level impacts of Agricultural Policy developments in the process of further EU integration in selected Visegrad and EU countries. Raport końcowy z projektu badawczego, maszynopis, SGGW Warszawa, 1998.
6. MAJEWSKI E., ANDRYCHOWICZ A., 1998. „Ważniejsze instrumenty wspomagania rolnictwa we Wspólnej Polityce Rolnej UE”. Wieś Jutra, Nr 4, Fundacja „Rozwój SGGW”.
7. MAJEWSKI E., ZIĘTARA W., 1998. „System of farmers’ objectives – basis to formulate strategies of family farms in Poland. Proceedings of IIIrd European AFSRE Symposium „Rural and Farming System Analyses: Environmental Perspectives”, Stuttgart – Hohenheim.
8. MAJEWSKI E., ZIĘTARA W., KONDRASZUK T.: „Wpływ różnych scenariuszy polityki rolnej na możliwości rozwojowe gospodarstw ze szczególnym uwzględnieniem integracji z Unią Europejską”. Postępy Nauk Rolniczych 3/1999.

Farmers' Production Decisions and Financial Results under Different Policy Scenarios, with the Focus on Integration with the EU (on the Basis of Model Studies)

Abstract

In the study, potential impacts of different policy scenarios on financial results and production decisions of farmers from Leszno and Shupsk regions were evaluated. For two representative groups of 16 farms each optimisation models were constructed with the use of linear programming technique. Three policy scenarios were examined: (i) Agenda 2000 with direct payments, (ii) Agenda 2000 without payments, (iii) "no integration" scenario, assuming the current Polish agricultural policy would be continued. The time period covers the years: 1999 (base year), 2003 (hypothetically closest date of Poland's accession), and 2007 (the most realistic date of accession).

The highest farm income generated by models was under scenario Agenda 2000, with direct payments. Without payments, the farm incomes were reduced by an average of 30 per cent, mostly in farms with a high proportion of cereals and beef in output. The continuation of agricultural policy in the present form, without integration with the EU would further decline financial results at the rate differentiated depending on the farm type.

Models tend to differentiate the direction of changes in farms organisation under considered policy scenarios.

In two Agenda scenarios, the share of root (potatoes, sugar beets) and protein crops (specifically in variant with direct payments) in the crops general was significantly increased. Opposite direction of changes (greater part of cereals and oil-seed rape) was noted in the case of "no integration" scenario.

Favourable prices relations and headage payments caused significant reduction in beef cattle under Agenda scenarios. Under "no integration" scenario with existing price relations being maintained milk production is preferred by models. In all pig farms, models tended to utilise existing stands for animals at the maximum.

Skuteczność kredytu preferencyjnego jako narzędzia restrukturyzacji polskiego rolnictwa w latach 1995–1998

Najkrótsza definicja pojęcia „restrukturyzacja” to zmiana struktury. Po szczególni autorzy tworzą własne rozbudowane definicje, podkreślające niektóre aspekty zmian, które z punktu widzenia celu prowadzonej przez nich analizy są najistotniejsze. Są to: przedmiot zmian – struktura produkcyjna, organizacyjna itp.; ciągłość zmian – działanie jednorazowe, sporadyczne, proces; głębokość zmian – np. stopniowe, radykalne; celowość zmian – np. zapewnienie konkurencyjności. Restrukturyzację można rozpatrywać w skali mikro (podmiotów działających na rynku) i makro – gospodarki i jej działów.

O potrzebie restrukturyzacji polskiego rolnictwa w wielu wymiarach nikogo nie trzeba przekonywać. Rolnictwo w Polsce stoi przed podwójnym wyzwaniem. Pierwsze wiąże się z przystosowaniem do gospodarki rynkowej zarówno w skali mikro – pojedynczego gospodarstwa, jak i makro – działu gospodarki, który musi określić swoją rolę w nowych realiach gospodarczych. Drugie to realna i względnie bliska perspektywa wejścia do Unii Europejskiej. W sprostaniu tym wyzwaniom kluczowe jest określenie celu, charakteru i tempa niezbędnych zmian w poszczególnych obszarach oraz zastosowanie skutecznych metod i narzędzi ich wprowadzania.

Polityka rolna dysponuje szeregiem różnorodnych narzędzi realizacji założonych celów. Narzędzia te są stosowane zarówno do celów doraźnych, jak i długofalowych. W Polsce w realizacji wielu celów bieżących, a także długofalowych rolę szczególną przypisano kredytowi preferencyjnemu. Stosuje się go w zasadzie do osiągnięcia każdego celu – od zapobieżeniu spadkowi stosowania nawozów sztucznych, przez wspieranie inwestycji do rozwoju rynku pracy na wsi oraz poszczególnych regionów lub branż.

Celem opracowania jest analiza (ocena) skuteczności preferencyjnych kredytów inwestycyjnych dla rolnictwa jako narzędzia restrukturyzacji (podejście

makro). Analiza efektów i ocena skuteczności tych kredytów będą prowadzone na podstawie trzech linii kredytowych charakteryzujących się najszerszym zakresem przedmiotowym i podmiotowym. Są to linia podstawowych kredytów inwestycyjnych, kredyty dla młodych rolników i kredyty na zakup gruntów rolnych.

Charakterystyka inwestycyjnych kredytów preferencyjnych w okresie 1994–1998

W okresie wprowadzania gospodarki rynkowej na początku lat dziewięćdziesiątych dochody rolników spadły w porównaniu z okresem poprzednim o kilkadziesiąt procent. Oznaczało to drastyczne zmniejszenie możliwości finansowania reprodukcji nie tylko rozszerzonej, ale i prostej ze środków własnych rolników. Środki zewnętrzne – kredyty bankowe – były z uwagi na wysokie oprocentowanie (nominalne) niedostępne dla większości rolników. W 1994 r., aby pomóc rolnikom w finansowaniu przedsięwzięć inwestycyjnych, ARiMR uruchomiła linię kredytów inwestycyjnych podstawowych. Ich zakres przedmiotowy był bardzo szeroki. W 1995 r. wprowadzono nowe linie – na zakup gruntów rolnych, dla młodych rolników, na rozpoczęcie lub zwiększenie produkcji. Oprócz wymienionych linii kredytowych rolnicy mogli korzystać ze wsparcia w ramach linii branżowych, regionalnych oraz osadnictwa rolniczego na gruntach Skarbu Państwa. Ta szeroka oferta dawała możliwość preferencyjnego zewnętrznego finansowania praktycznie wszystkich inwestycji w gospodarstwie – od zakupu ziemi, maszyn i zwierząt po budowę (zakup) budynku mieszkalnego.

Korzystniejsze warunki preferencyjnych kredytów w ramach poszczególnych linii wobec rynkowych dotyczą stopy procentowej, karencji w spłacie kredytu, okresu spłaty i udziału środków własnych. Z uwagi na częste zmiany stopa procentowa dla rolników jest ustalana na poziomie określonej części stopy kredytu redyskontowego banku centralnego i wynosi bądź jej jedną czwartą w wypadku kredytu na zakup gruntów rolnych i dla młodych rolników, bądź połowę oprocentowania bankowego dla kredytu inwestycyjnego podstawowego¹. Okres karencji spłaty kapitału to dla większości kredytów 2 lata, okres spłaty – 8 lat w wypadku kredytów inwestycyjnych podstawowych oraz do 15 lat – kredyty dla młodych rolników i na zakup gruntów rolnych.

Procedura ubiegania się o kredyt przewiduje przygotowanie planu przedsięwzięcia, uzyskanie pozytywnej opinii ośrodka doradztwa rolniczego pod wzglę-

¹Bankowa stopa procentowa od tych kredytów nie mogła przekraczać określonej wielokrotności stopy redyskontowej banku centralnego, w badanym okresie to granica była zmieniana kilkakrotnie.

dem celowości gospodarczej i złożenie w banku wniosku o kredyt. Bank po ocenie zdolności kredytowej wnioskodawcy podejmuje decyzję o udzieleniu kredytu lub o odmowie jego udzielenia.

Kredyty te są udzielane przez wzrastającą liczbę banków komercyjnych, które systematycznie rozwijały sieć placówek, i przez banki spółdzielcze. Największy udział w wartości udzielonych kredytów ma Bank Gospodarki Żywnościowej. Informacje o tych kredytach są upowszechniane za pośrednictwem wszystkich środków masowego przekazu. Również same zainteresowane banki w ramach swych możliwości i środków zachęcają do skorzystania z tej możliwości wsparcia przedsięwzięć inwestycyjnych.

Efekty inwestycyjnych kredytów preferencyjnych

W ciągu badanego okresu banki udzieliły 164 898 inwestycyjnych kredytów preferencyjnych w ramach badanych linii kredytowych. Zakładając, że w badanym okresie pojedyncze gospodarstwo zaciągnęło tylko jeden kredyt, można szacować, że z tej formy wsparcia skorzystało około 8,5% rolników. 38,8% liczby udzielonych kredytów to kredyty inwestycyjne podstawowe, 24,6% kredyty na zakup gruntów, 36,6% kredyty dla młodych rolników. Struktura wartościowa (w cenach stałych z 1994 r.)² udzielonych kredytów jest odmienna, kredyty podstawowe stanowiły 35,9% udzielonych kredytów, kredyty na zakup gruntów – 10,6% kredyty dla młodych rolników – 53,5%. (tab. 1 i 2).

Wydaje się, że przyczynami największego udziału kredytów dla młodych rolników w wartości udzielonych kredytów były szerszy zakres przedmiotowy tych kredytów, szczególnie wobec linii kredytów na zakup gruntów rolnych, oraz korzystniejsze warunki spłaty w porównaniu z linią podstawowych kredytów inwestycyjnych.

Podstawowy kredyt inwestycyjny

W latach 1994–1998 z podstawowych kredytów inwestycyjnych skorzystało około 3,2% ogółu rolników. Najwięcej kredytów zaciągnęli rolnicy w 1995 r., najmniej w 1998 r. Rok 1996 był na pierwszym miejscu pod względem wartości udzielonych kredytów. Przeciętna wartość kredytu utrzymywała się na poziomie kilkunastu tysięcy złotych. Kwota ta w połączeniu z wymaganymi środkami własnymi rolnika wystarczała na zakup kilku podstawowych maszyn i urządzeń.

²Do urealniania wartości zastosowano wskaźniki cen dóbr inwestycyjnych zakupywanych przez rolników.

Tabela 1

Liczba i kwoty kredytów inwestycyjnych zaciągniętych w latach 1994–1998 w cenach z 1994 roku*

Rok	Kredyty inwestycyjne podstawowe**		Kredyty na zakup gruntów		Kredyty dla młodych rolników	
	liczba	kwota (tys. zł)	liczba	kwota (tys. zł)	liczba	kwota (tys. zł)
1994	15 850	277 730	–	–	–	–
1995	18 343	298 641	8 620	82 682	2 934	73 281
1996	15 494	304 237	14 246	10 7615	23 376	613 186
1997	10 953	204 978	12 717	10 5874	26 551	789 999
1998	3 317	65 069	4 902	45 470	7 595	240 459
Razem	63 957	1 150 655	40 485	341 641	60 456	1 716 925

*Do urealniania wartości zastosowano wskaźniki cen dóbr inwestycyjnych zakupywanych przez rolników.

**Dane o liczbie i wartości kredytów inwestycyjnych podstawowych bez kredytów na finansowanie inwestycji w przetwórstwie rolno-spożywczym.

Źródło: Obliczenia własne na podstawie sprawozdań z działalności Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa z lat 1994, 1995, 1996, 1997.

Tabela 2

Struktura liczbowa i wartościowa kredytów inwestycyjnych podstawowych w latach 1994–1998 w cenach z 1994 r.

Rok	Udzielone kredyty		
	struktura liczbowa (%)	struktura wartościowa (%)	przeciętna wartość kredytu (tys. zł)
1994	24,8	24,1	17,5
1995	28,7	26,0	16,3
1996	24,2	26,4	19,6
1997	17,1	17,8	18,7
1998	5,2	5,7	19,6
Razem	100,0	100,0	18,1

Źródło: Obliczenia własne na podstawie sprawozdań z działalności Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa z lat 1994, 1995, 1996, 1997, 1998.

Dla przykładu, w 1994 r. cena ciągnika Ursus z 2-cylindrowym silnikiem wynosiła 17 185 zł.

Analiza przestrzennego rozmieszczenia zaciąganych kredytów wskazuje na znaczne regionalne zróżnicowanie wykorzystania kredytów (tab. 3 i 4). W kolejnych latach w 10% województw o największej liczbie udzielonych kredytów i 10% województw o najmniejszej ich liczbie znajdują się niezmiennie te

same województwa. Rozpiętość w liczbie udzielonych kredytów między dwoma skrajnymi województwami śluskim i lubelskim w 1995 r. wynosiła jak 1 : 50, między jeleniogórskim i zamojskim w 1996 r. jak 1 : 61, w 1997 r. – 1 : 51, natomiast w 1998 r. – 1 : 27. Nawet po uwzględnieniu faktu, że w województwach z pierwszej grupy jest kilkakrotnie więcej gospodarstw niż w województwach o najmniejszej liczbie zaciągniętych kredytów (z wyjątkiem woj. bielskiego),

Tabela 3

Liczba i wartość przeciętna kredytów w województwach o największym i najmniejszym zainteresowaniu kredytami

Rok	Województwa o największej liczbie kredytów	Liczba kredytów*	Przeciętna wartość kredytów*, ** (tys. zł)	Województwa o najniższej liczbie kredytów	Liczba udzielonych kredytów*	Przeciętna wartość kredytów*, ** (tys. zł)
1994	siedleckie	1 126	12,7	bielskie	16	96,3
	zamojskie	1 023	7,9	jeleniogórskie	17	13,1
	bialskopodlaskie	1 001	16,3	koszalińskie	27	162,6
	lubelskie	998	13,7	łódzkie	35	39,2
	łomżyńskie	995	10,3	częstochowskie	40	28,2
1995	lubelski	1 294	13,9	śląskie	26	79,4
	zamojskie	1 239	8,9	jeleniogórskie	30	45,9
	łomżyńskie	1 109	9,9	koszalińskie	31	68,8
	siedleckie	1 006	9,7	bielskie	35	78,4
	tarnobrzeskie	972	7,2	łódzkie	49	60,8
1996	zamojskie	1 470	15,0	jeleniogórskie	24	58,4
	lubelskie	1 233	14,3	bielskie	33	88,8
	łomżyńskie	1 060	12,3	śląskie	38	130,4
	tarnobrzeskie	901	11,4	koszalińskie	39	164,7
	siedleckie	879	14,2	częstochowskie	55	42,6
1997	zamojskie	1 033	12,6	jeleniogórskie	20	59,3
	lubelskie	982	23,5	bielskie	24	93,3
	łomżyńskie	642	14,3	częstochowskie	35	44,1
	siedleckie	618	15,8	koszalińskie	38	129,0
	tarnobrzeskie	593	11,9	krośnieńskie	41	17,0
1998	zamojskie	217	19,0	jeleniogórskie	8	102,3
	łomżyńskie	200	16,5	częstochowskie	10	104,9
	lubelskie	186	22,2	krośnieńskie	10	57,6
	włocławskie	155	18,7	bielskie	11	208,4
	tarnobrzeskie	148	13,0	śląskie	11	32,5

*Bez przetwórstwa.

**W cenach bieżących.

Źródło: Obliczenia własne na podstawie sprawozdań z działalności ARiMR z lat 1994, 1995, 1996, 1997, 1998.

rozpiętości pozostaną znaczne. 5 województw o najszerszym korzystaniu z kredytów leży w tzw. Polsce B, natomiast 5 w Polsce A. Województwa z pierwszej grupy są typowo rolniczymi, rolnictwo opiera się tu na mniejszych obszarowo gospodarstwach. Rolnicy z tych województw zaciągali kredyty o dużo niższej wartości w porównaniu z gospodarstwami z przeciwstawnej grupy. W 1998 r. przeciętna kwota kredytu w województwie jeleniogórskim była 5,4 razy wyższa od przeciętnej w województwie zamojskim.

Jeżeli znaczenie kredytu oceniać przeciętną jego wartością na gospodarstwo korzystające z niego, to w grupie 10% województw o najwyższym znaczeniu znajdują się województwa bardzo zróżnicowane pod względem przeciętnej powierzchni użytków rolnych (woj. koszalińskie – 15,6 ha i bielskie – 1,5 ha), lub wartości dodanej brutto na 1 pracującego w rolnictwie (woj. warszawskie – 16 075,5 zł i woj. bielskie – 2282,8 zł). Natomiast w grupie przeciwstawnej znajdują się województwa rolnicze, ale o rolnictwie stojącym przeciętnie na niższym poziomie (tab. 4). Należy jednak podkreślić, że są to jednocześnie województwa, w których zaciągnięto najwięcej rozpatrywanych kredytów. Nie ma podstaw do twierdzenia, że gospodarstwa korzystające z tych kredytów są gorsze od gospodarstw z pierwszej piątki, ale można zauważyć, że skala rozpiętości inwestycji finansowanych kredytem (a więc i środków własnych kredytobiorcy) jest duża. W 1998 r. przeciętna wartość kredytu w woj. elbląskim była wyższa ponad 44 razy od odpowiedniej w woj. ostrołęckim. W wypadku innych województw rozpiętości są dużo mniejsze, jednak znaczne.

Z uwagi na niejednoznaczność wyników regionalnego zróżnicowania kredytów w zależności od przyjętego kryterium trudno o jednoznaczną ocenę przyczyn zróżnicowania. Niewątpliwie inwestycyjne kredyty preferencyjne są istotne dla rolnictwa wielu województw, ale przyczyny zaciągania i ich oddziaływanie różnią się. Wydaje się, że szczególnie istotny z punktu widzenia makro jest fakt, że w pewnych regionach gospodarstwa korzystają z kredytów o większej wartości, bo wyższa kwota umożliwia bardziej radykalne zmiany w gospodarstwie, pozwala na wprowadzenie w szerszym stopniu postępu technicznego, specjalizacji, zorientowanie się na określone dziedziny produkcji mające szansę na sukces w nowych warunkach. W województwach, w których przeciętne kwoty kredytu były niewielkie, kredyt pozwalał na odtworzenie zużytego majątku lub jego pewne unowocześnienie, co z punktu widzenia mikro było bardzo istotne, jednak nie zawierało czynnika innowacyjności.

Kredyt na zakup gruntów rolnych

W badanym okresie funkcjonowania linii kredytowej na zakup gruntów, tj. 15.05.1995 r.–31.12.1998 r. rolnicy złożyli 48 704 wniosków kredytowych. Banki udzieliły 40 485 kredytów (83,1% wniosków). Pozwoliło to na zakup

Tabela 4

Województwa o najwyższej i najniższej przeciętnej wartości kredytów inwestycyjnych podstawowych na gospodarstwo korzystające

Rok	Województwa o najwyższej przeciętnej wartości kredytu	Przeciętna wartość kredytu* (tys. zł)	Województwa o najniższej przeciętnej wartości kredytu	Przeciętna wartość kredytu* (tys. zł)
1994	koszalińskie	162,6	zamojskie	7,9
	bielskie	96,3	krośnieńskie	8,6
	szczecińskie	90,5	tarnobrzeskie	9,4
	katowickie	88,1	łomżyńskie	10,1
	warszawskie	57,3	przemyskie	10,4
1995	zielonogórskie	93,4	białostockie	6,0
	katowickie	89,5	tarnobrzeskie	7,2
	śląskie	79,4	sieradzkie	8,4
	bielskie	78,4	zamojskie	8,9
	szczecińskie	71,7	chełmskie	9,6
1996	koszalińskie	164,7	tarnobrzeskie	11,4
	zielonogórskie	156,6	łomżyńskie	12,3
	gorzowskie	149,7	ostrołęckie	12,5
	warszawskie	148,8	siedleckie	14,2
	szczecińskie	134,2	lubelskie	14,3
1997	warszawskie	158,7	chełmskie	11,7
	koszalińskie	129,0	tarnobrzeskie	11,9
	lubelskie	126,7	zamojskie	12,6
	opolskie	122,7	nowosądeckie	13,7
	olsztyńskie	120,0	konińskie	14,2
1998	elbląskie	546,5	ostrołęckie	12,3
	katowickie	348,5	chełmskie	12,5
	bielskie	208,4	tarnobrzeskie	13,0
	tarnowskie	156,3	nowosądeckie	14,1
	olsztyńskie	124,5	białkopodlaskie	16,0

*W cenach bieżących, bez kredytów inwestycyjnych na przetwórstwo.

Źródło: Obliczenia własne na podstawie sprawozdań z działalności ARiMR z lat 1994, 1995, 1996, 1997, 1998.

216 086 ha gruntów (tab. 5), w tym na utworzenie 223 nowych gospodarstw o przeciętnej powierzchni 14,6 ha i powiększenie 40 262 gospodarstw średnio o 5,3 ha. Powiększanie obszaru gospodarstwa odbywało się głównie drogą zakupów gruntu od sąsiadów.

W badanym okresie funkcjonowania tej linii kredyty zaciągali rolnicy z rejonów typowo rolniczych, o dobrze rozwiniętym towarowym rolnictwie, których głównym źródłem dochodów była praca w rolnictwie. Wystąpiło przy tym

Tabela 5

Struktura liczbowa i wartościowa kredytów udzielonych na zakup gruntów rolnych i powierzchnia zakupionych gruntów w latach 1994–1998

Rok	Udzielone kredyty		Powierzchnia zakupionych gruntów	
	struktura liczbowa (%)	struktura wartościowa* (%)	tys. ha	(%)
1995	21,3	24,2	45 839	21,2
1996	35,2	31,5	76 987	35,6
1997	31,4	31,0	65 474	30,3
1998	12,1	13,3	27 786	12,9
Razem	100,0	100,0	216 086	100,0

*Struktura wartościowa według wartości kredytów w cenach stałych z 1994 roku.

Źródło: Obliczenia własne na podstawie sprawozdań z działalności ARiMR z lat 1995, 1996, 1997, 1998.

silne zróżnicowanie regionalne w wykorzystaniu tego kredytu. W pięciu województwach³ o największym zainteresowaniu rolników tą formą pomocy państwa zakupiono 24,5% z ogólnej powierzchni gruntów zakupionych z pomocą kredytów preferencyjnych w badanym okresie w Polsce (tab. 6). Dla kontrastu, w pięciu województwach o najmniejszym zainteresowaniu tym kredytem zakupio-

Tabela 6

Regionalne zróżnicowanie wykorzystania kredytów preferencyjnych na zakup gruntów rolnych w latach 1995–1998

Województwo	Zakupione grunty (ha)	Średnia kwota kredytu na 1 ha (tys. zł)
Toruńskie	12 440	2,92
Bydgoskie	11 221	2,35
Poznańskie	10 157	2,77
Opolskie	10 087	2,65
Płockie	9 136	2,68
Nowosądeckie	194	3,19
Bielskie	297	2,38
Tarnowskie	574	2,04
Częstochowskie	672	1,64
Katowickie	855	2,58
Polska ogółem	216 086	2,40

Źródło: Obliczenia własne na podstawie sprawozdań z działalności ARiMR z lat 1995, 1996, 1997, 1998.

³Według podziału administracyjnego kraju obowiązującego do 1999 r.

no tylko 1,2% gruntów. W pierwszej grupie znalazły się województwa o dobrze rozwiniętym rolnictwie (toruńskie, bydgoskie, poznańskie, opolskie, płockie), natomiast w drugiej województwa „górskie” (nowosądeckie i bielskie) oraz województwa z dużymi aglomeracjami miejskimi (katowickie, częstochowskie). Jednym z czynników takiego regionalnego zróżnicowania obrotu gruntami rolnymi może być regionalne zróżnicowanie podaży tych gruntów. Przeciętna kwota kredytu przypadająca na 1 ha zakupionych gruntów zawierała się w większości województw o największym i najmniejszym zainteresowaniu kredytem w granicach 2–3 tys. zł. Zakładając podobny udział kredytu w finansowaniu zakupów, można przyjąć, że cena ziemi nie była czynnikiem w istotnym stopniu różnicującym zainteresowanie zakupem ziemi.

Popyt na kredyty na zakup gruntów rolnych był największy w początkowym okresie istnienia tej linii kredytowej, gdy w ciągu 1,5 roku udzielono ponad połowy kredytów z badanego okresu (tab. 5). W 1997 r., w porównaniu z 1996 r., liczba wniosków kredytowych i udzielonych kredytów spadła o kilkanaście procent. W następnym roku spadek pogłębił się – liczba kredytów, w porównaniu z latami poprzednimi, zmniejszyła się ponaddwukrotnie. W związku z wyraźnym pogorszeniem opłacalności produkcji rolnej i trudnościami ze zbytem produktów rolnych środki rolników na inwestycje zostały ograniczone. Spadek popytu na kredyty to sygnał o wyczerpywaniu się możliwości kredytu preferencyjnego na zakup ziemi jako instrumentu poprawy struktury agrarnej. Jedną z przyczyn, oprócz tych o charakterze ogólnym, mających znaczenie przy wszystkich kredytach, może być fakt, że kredyt ten może wpływać tylko na popyt. Podaż ziemi, ograniczona już przez samą naturę, zależy od zespołu wielu innych czynników ekonomicznych, demograficznych, socjopsychologicznych i innych, niezależnych w jakimkolwiek stopniu od kredytu.

Kredyt dla młodych rolników

Kredyty z tej linii są udzielane na urządzenie lub utworzenie nowych gospodarstw. Od uruchomienia tej linii do końca 1998 r. udzielono 60 456 kredytów, w tym 1735 na utworzenie nowego gospodarstwa. Z uwagi na korzystniejsze warunki przy podobnym zakresie przedmiotowym kredyty te stały się w pewnym sensie konkurentami kredytów z linii podstawowych kredytów inwestycyjnych. Najwięcej kredytów po względem liczby i wartości zaciągnęli rolnicy w 1997 r. W 1998 r. nastąpił kilkakrotny spadek liczby udzielonych kredytów. Natomiast przeciętna kwota kredytu z roku na rok zwiększała się (tab. 7).

Tabela 7

Struktura liczbowa i wartościowa (w cenach z 1994 r.) kredytów dla młodych rolników w latach 1994–1998

Rok	Udzielone kredyty		
	struktura liczbowa (%)	struktura wartościowa* (%)	przeciętna wartość kredytu (tys. zł)
1995	4,9	4,3	25,0
1996	38,7	35,7	26,2
1997	43,9	46,0	29,7
1998	12,5	14,0	31,7
Razem	100,0	100,0	28,2

*Struktura wartościowa według wartości kredytów w cenach stałych z 1994 roku.

Źródło: Obliczenia własne na podstawie sprawozdań z działalności ARiMR z lat 1995, 1996, 1997, 1998.

Tak jak w wypadku powyżej omawianych kredytów, wystąpiło zjawisko regionalnego zróżnicowania zainteresowania kredytem. Największą liczbę kredytów zaciągnęli rolnicy z tych województw, w których największym popytem cieszyły się kredyty podstawowe, najmniej rolnicy z województw, w których zaciągnięto najmniej tych kredytów. Tak więc obszary zainteresowania tymi kredytami pokrywają się (tab. 8).

Tabela 8

Liczba i wartość przeciętna kredytów (w cenach bieżących) w województwach o największym i najmniejszym zainteresowaniu kredytami dla młodych rolników

Rok	Województwa o największej liczbie kredytów	Liczba kredytów ¹	Przeciętna wartość kredytów ¹ (tys. zł)	Województwa o najniższej liczbie kredytów	Liczba kredytów ¹	Przeciętna wartość kredytów ¹ (tys. zł)
1	2	3	4	5	6	7
1995	ostrołęckie	443	20,8	łomżyńskie	0	–
	sieradzkie	245	23,2	koszalińskie	1	16
	kieleckie	203	26,2	łódzkie	4	34,8
	bialskopodlaskie	187	29,5	jeleniogórskie	4	30,3
	elbląskie	169	28,2	wrocławskie	5	31,2
1996	kieleckie	1544	26,8	krośnieńskie	62	35,3
	sieradzkie	1443	23,1	bielskie	76	77,3
	bialskopodlaskie	1303	22,7	koszalińskie	91	87,8
	ostrołęckie	1200	25,3	jeleniogórskie	98	47,3
	ciechanowskie	1195	36,8	częstochowskie	125	44,4

cd. tabeli 8

1	2	3	4	5	6	7
1997	zamojskie	1515	33,6	krośnieńskie	69	29,3
	lubelskie	1407	35,9	bielskie	74	205,8
	bialskopodlaskie	1277	28,7	nowosądeckie	109	44,8
	siedleckie	1272	31,6	jeleniogórskie	114	60,6
	ciechanowskie	1069	60,3	koszalińskie	149	91,4
1998	lubelskie	381	43,1	bielskie	16	206,2
	zamojskie	352	35,0	krośnieńskie	22	90,7
	ciechanowskie	337	54,2	koszalińskie	30	54,1
	płockie	333	37,3	jeleniogórskie	33	83,6
	białostockie	301	56,3	tarnowskie	36	84,7

¹Bez przetwórstwa.

Źródło: Obliczenia własne na podstawie sprawozdań z działalności ARiMR z lat 1995, 1996, 1997, 1998.

Podobnie zjawisko można odnotować, jeżeli chodzi o ocenę według kryterium wartości kredytu na gospodarstwo z nich korzystające. Wielokrotnie wyższe kredyty zaciągali rolnicy z województw, w których rolnictwo odgrywa niewielką rolę, ale w których znajdują się duże ośrodki miejskie. W 1998 r. przeciętna kwota kredytu zaciągniętego w województwie bielskim była prawie siedmiokrotnie wyższa od takowej w województwie sieradzkim (tab. 9). Wskazuje to, że rolnicy z tych województw śміiej zaciągają kredyty, być może w związku z finansowaniem rozwoju produkcji, która będzie miała rynek zbytu i zadowalającą opłacalność.

Tabela 9

Województwa o najwyższej i najniższej przeciętnej wartości kredytów (w cenach bieżących) na gospodarstwo korzystające z kredytów dla młodych rolników

Rok	Województwa o najwyższej przeciętnej wartości kredytu	Przeciętna wartość kredytu (tys. zł)	Województwa o najniższej przeciętnej wartości kredytu	Przeciętna wartość kredytu (tys. zł)
1	2	3	4	5
1995	wrocławskie	179,4	łomżyńskie	—
	kaliskie	122,5	krośnieńskie	13,4
	warszawskie	121,6	rzeszowskie	14,7
	opolskie	66,8	koszalińskie	16,0
	tarnowskie	61,0	tarnobrzeskie	18,1

cd. tabeli 9

1	2	3	4	5
1996	koszalińskie	87,8	bialskopodlaskie	22,7
	gorzowskie	83,2	sieradzkie	23,1
	bielskie	77,3	ostrołęckie	25,3
	zielonogórskie	73,3	tarnobrzeskie	26,3
	katowickie	73,1	kieleckie	26,8
1997	bielskie	205,8	sieradzkie	28,0
	warszawskie	134,1	bialskopodlaskie	28,7
	olsztyńskie	97,9	krośnieńskie	29,3
	katowickie	97,4	tarnobrzeskie	30,0
	zielonogórskie	97,3	kieleckie	31,2
1998	bielskie	206,2	sieradzkie	30,0
	szczecińskie	164,0	bialskopodlaskie	34,1
	warszawskie	128,4	zamojskie	35,0
	zielonogórskie	116,9	wałbrzyskie	35,1
	łódzkie	109,5	tarnobrzeskie	35,2

Źródło: Obliczenia własne na podstawie sprawozdań z działalności ARiMR z lat 1995, 1996, 1997, 1998.

Nie bez znaczenia mogą też być atmosfera większej przedsiębiorczości i wzorce aktywności, o jakie łatwiej w rejonach zurbanizowanych. To ciekawe zagadnienie wykracza jednak poza ramy tego opracowania.

Ocena skuteczności kredytów inwestycyjnych jako narzędzia restrukturyzacji rolnictwa

Inwestycje w rolnictwie są determinowane takimi samymi czynnikami jak w innych działach gospodarki. Podstawowe z nich to stopa procentowa i przewidywania przedsiębiorców co do przyszłości, głównie popytu na produkty ich gałęzi i w związku z tym przychodów. Bieżąca sytuacja nie jest podstawą decyzji inwestycyjnych, które z natury rzeczy odnosząc się do przyszłości określają byt podmiotu często przez wiele przyszłych lat. Cechą nakładów inwestycyjnych jest ich nieodwracalność. Poniesione nakłady na stworzenie dóbr kapitałowych nie mogą być cofnięte i skonsumowane⁴. W tej sytuacji niepewność co do przychodów z inwestycji może zmniejszać lub opóźniać wydatki inwestycyjne. Czynniki wpływające na inwestycje decydują jednocześnie o wielkości popytu na kredyt inwestycyjny. Wpływ stopy procentowej jest ujemny – gdy stopa procentowa

⁴Można sobie co prawda wyobrazić sprzedaż nowo powstałego majątku, jednak nie to było celem inwestycji i wartość sprzedaży może być niższa od poniesionych kosztów.

rośnie, popyt na kredyt spada, natomiast oczekiwań przedsiębiorców dodatni – w sytuacji optymistycznych oczekiwań przedsiębiorców popyt na kredyty rośnie i odwrotnie.

Popyt na preferencyjne kredyty inwestycyjne w rolnictwie był największy w początkowym okresie ich funkcjonowania. W 1997 r. wystąpił spadek popytu, w roku następnym był on już bardzo głęboki. W 1999 r. liczba kredytów i ich wartość wzrosły, jednak w stosunku do pierwszych lat funkcjonowania tych linii były i tak kilkakrotnie niższe. Zjawisko to nie miało źródła w warunkach kredytowania, bo w badanym okresie nie uległy one zmianie. Stopa procentowa płacona przez rolników była kilkakrotnie niższa od rynkowej i systematycznie spadała⁵, gdyż w związku ze spadkiem stopy inflacji w tym okresie bank centralny kilkakrotnie obniżał stopę kredytu redyskontowego. Toteż przyczyną zmniejszenia liczby udzielonych kredytów należy upatrywać w sytuacji rolnictwa jako gałęzi gospodarki narodowej, jej opłacalności i perspektyw. W latach 1997 i 1998 nastąpiło wyraźne pogorszenie opłacalności produkcji rolnej i pojawiły się trudności ze zbytem produktów rolnych. Środki własne rolników na inwestycje zostały ograniczone, jak również mogły pojawić się obawy co do popytu na krajowe produkty rolnicze w przyszłości. Spowodowało to wzrost pesymizmu co do opłacalności produkcji w przyszłości i w efekcie do perspektyw pracy w rolnictwie. Rolnicy mieli podstawę do pesymistycznej oceny zdolności obsługi zadłużenia z tytułu zaciągniętych już kredytów i ewentualnie nowych w przypuszczalnie pogarszających się warunkach. Spadek popytu na kredyty to sygnał o wyczerpywaniu się możliwości kredytu preferencyjnego jako instrumentu restrukturyzacji rolnictwa w obecnych warunkach. Natomiast w wypadku zmiany warunków gospodarowania i wzrostu pozytywnych przewidywań rolników instrument ten mógłby znów oddziaływać w pożądanym przez ustawodawcę kierunku.

Wnioski

1. W latach 1994–1998 z kredytów preferencyjnych inwestycyjnych skorzystało około 8,5% gospodarstw. Nie jest to wiele w stosunku do ogólnej liczby gospodarstw, jednak procent ten jest znacznie wyższy, jeżeli za podstawę porównań przyjmie się gospodarstwa towarowe.
2. Zainteresowanie kredytami należy wiązać głównie z opłacalnością produkcji i perspektywami rolnictwa w gospodarce. Wynika to z faktu, że popyt na kredyty inwestycyjne w rolnictwie (podobnie jak w innych działach gospo-

⁵W ujęciu realnym, jako różnica między nominalną stopą procentową i wskaźnikiem inflacji, stopa procentowa była ujemna.

darki) jest popytem pochodnym wobec przewidywanego popytu na produkty rolne i przewidywanej opłacalności. Mniej istotne są warunki kredytu, szczególnie że kredyty preferencyjne są korzystniejsze od rynkowych. Zmiany wysokości stopy procentowej (przy jej niskim poziomie) nie miały w wypadku tych kredytów wpływu na popyt na nie.

3. Skuteczność kredytu preferencyjnego nawet najlepiej skonstruowanego, wraz z całym zespołem ekonomicznych instrumentów towarzyszących w restrukturyzacji rolnictwa jest niewielka w sytuacji niskiej wrażliwości rolników na bodźce rynkowe i braku możliwości odejścia z rolnictwa.
4. Kilkuletnia praktyka pokazała, że restrukturyzacja rolnictwa głównie przez kredyty preferencyjne nie jest możliwa. Nawet w warunkach sprzyjających ich skuteczności nie są narzędziem wystarczającym do szeroko ujmowanej restrukturyzacji, toteż konieczne będzie sięgnięcie po inne narzędzia, także mniej akceptowane przez społeczność rolników, takie jak komasacja lub podatki.

Literatura

BARRO R.J., Makroekonomia, PWE, Warszawa 1997.

BEGG D., SMITH P., Makroekonomia, PWE, Warszawa 1997.

Sprawozdania z działalności Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa w latach 1994, 1995, 1996, 1997, 1998.

Efficiency of the Preferential Credit as an Instrument in Polish Agriculture Restructuring in the Years 1995–1998

Abstract

The objective of this paper is to examine the effects of the preferential investment credits and to assess the efficiency of these credits in the restructuring of Polish agriculture.

Calculations indicate that between 1994 and 1998, around 8.5 per cent all Polish farm operators benefited from this form of government support. An analysis shows that the demand for borrowed funds of this kind was regionally differentiated. Unfortunately, a few-years experience reveals that agriculture restructuring, mainly through granting preferential credits is not feasible.

Even under the conditions that favour this credit effectiveness, it does not constitute an instrument sufficient enough for wide taken restructurisation, therefore in this respect will be necessary to adapt different policy tools.

Rola informacji w rozwoju przedsiębiorczości zespołowej

Wprowadzenie

Przedsiębiorczość w publikacjach naukowych rozumiana jest w rozmaity sposób i dotyczy zarówno podmiotów zbiorowych, jak i indywidualnych. Zawsze jednak definicje przedsiębiorczości mają funkcjonalny bądź normatywny charakter. Najszerze ujęcie przedsiębiorczości określa ją jako całokształt indywidualnych i zbiorowych działań, które przełamują istniejące wzorce gospodarowania. Przedsiębiorczość jest również cechą wyróżniającą działanie osoby lub grupy osób występujących w imieniu jakiegoś podmiotu.

Charakterystycznymi cechami przedsiębiorczości są:

- motyw działania, którym jest dążenie do zrealizowania postawionego celu (może nim być zysk);
- mechanizm działania, polegający na inwestowaniu w określone przedsięwzięcia, najczęściej produkcję dóbr i usług, na kierowaniu i nadzorowaniu tego procesu oraz sprzedaży wykonywanych produktów (usług);
- ryzyko działania (osiągnięcie celu – zysku – nie jest pewne, wiąże się z ryzykiem).

Według J. Schumpetera¹, istotą funkcji przedsiębiorcy jest *realizowanie nowych kombinacji, twórcze niszczenie równowagi* i w ten sposób tworzenie podstaw do osiągnięcia wyższego stanu równowagi, czyli kreowanie rozwoju gospodarczego. Do spełnienia tej roli potrzebna jest jednostka o twórczej osobowości, mająca zdolność łamania zwyczajów i tradycji. Wśród cech, którymi odznacza się przedsiębiorca, najistotniejsza jest skłonność do pokonywania różnego typu trudności (zarówno natury obiektywnej, jak i subiektywnej).

Czynnik ludzki eksponuje również Z. Pietrański², gdy pisze, że „istotnym elementem przedsiębiorczości jest witalność, inicjatywa i gotowość do podjęcia

¹S. Mikosik: Teoria rozwoju gospodarczego Josepha A. Schumpetera. PWN, Warszawa 1993, s. 75.

²Za Z. Pietrańskim: W: L. Bylicki: Kontrowersje wokół pojęcia przedsiębiorczości. W: Alternatywne źródła dochodów ludności wiejskiej. Red. J. Kania, S. Makarski. Wyd. AR w Krakowie, Kraków 1994, s. 46.

ryzyka. Człowiek przedsiębiorczy to ten, który tworzy nowe rzeczy i uczestniczy w ich urzeczywistnianiu lub aktywnie oddziałuje na innych w celu realizacji nowej kombinacji czynników produkcji”. Przedsiębiorczość rolników najbardziej rzutkich, energicznych i odważnych była przyczyną zmian, jakie następowały w różnych okresach na wsi. Zauważalne ostatnio ożywienie przedsiębiorczości nas wsi i w rolnictwie wiąże się zapewne z postępującą modernizacją rolnictwa oraz przejmowaniem przez wieś nowych funkcji. Systematycznie wzrasta liczba rolników świadomych tego, że dla zapewnienia odpowiedniego poziomu dochodów rodziny konieczne jest dokonanie zmian w samym gospodarstwie, uruchomienie pozarolniczych działalności gospodarczych czy też podjęcie wspólnych działań z innymi rolnikami. Jako przykład przedsiębiorczości zespołowej posłużyć mogą coraz liczniej powstające organizacje producenckie, które w Polsce funkcjonują jako grupy producenckie, marketingowe lub kooperative. Dotychczas w literaturze popularnonaukowej, prasie i czasopismach pojęcia te używane były wymiennie. Mają one podobne znaczenie, ale różnice występujące pomiędzy nimi są jednak znaczące.

Grupa producencka (zespół producencki), według J. Małysza³, jest to zespół tworzony oddolnie, w trybie dobrowolnym, w celu wspólnego zbywania swej produkcji. Autor tej definicji podkreśla również inne korzyści, oprócz zbytu, wynikające z poziomej integracji gospodarstw. Należą do nich: większa siła przetargowa na rynku przy zaopatrzeniu w środki produkcji, ułatwiony dostęp do informacji rynkowej i naukowej, dostęp do zewnętrznych źródeł finansowania, możliwość wspólnego inwestowania w urządzenia obsługujące dystrybucję oraz służące do wstępnego przetwarzania surowca. Zespół producencki tworzony jest tylko w celu zbywania produktów do jednej firmy handlującej lub przetwarzającej je. Wówczas firma ta stanowi „rynek” dla grupy producenckiej i jest podstawowym źródłem informacji rynkowej i naukowej dla zespołu producenckiego. Rynek taki, zdaniem J. Małysza, nazywamy rynkiem pierwotnym.

Ograniczenie integracji do zbytu oznacza, że członkowie zespołu producenckiego zachowują prawa właścicielskie w niezmienionej postaci. Dopiero wspólnie podjęta decyzja o przeznaczeniu środków na wspólną inwestycję tworzy majątek – wspólną własność grupy producenckiej. Ten nowy składnik majątku w niczym jednak nie ogranicza praw właścicielskich członków zespołu do ich indywidualnych majątków. Zespołowy majątek, którego właścicielami są wszyscy członkowie grupy producenckiej, zwiększa ich siłę przetargową i ułatwia funkcjonowanie na rynku.

³J. Małysz: Procesy integracyjne w agrobiznesie. CDiEwR. Poznań 1996, s. 13–14.

Podobnie pojęcie grupy producenckiej rozumie K. Kubiak⁴, według którego „Organizacje producenckie (związki, zespoły, grupy) to wolne zrzeszenia powoływane do życia dla prowadzenia wspólnej działalności, najczęściej zbytu swojej produkcji”. Główną ich cechą jest pełna dobrowolność i oddolność ich tworzenia. Zespół producencki zwiększa siłę przetargową swych członków, stwarza możliwość wspólnego inwestowania, ułatwia kontakty handlowe, zmniejsza koszty działalności, głównie w wyniku koncentracji podaży, ujednolicenia jakości towaru i opakowania, jak również dzięki posiadaniu wspólnego znaku firmowego organizacji producenckiej. Wzrost siły ekonomicznej producentów polega nie tylko na zwiększeniu skali opłacalności, lecz także na wyeliminowaniu wzajemnej konkurencji i zastąpieniu jej współpracą dla osiągnięcia wspólnych celów. Grupa producencka ma tylko doraźne cele – sprzedaż nadwyżek produkcji przez jeden kanał dystrybucji.

Natomiast grupa marketingowa, według J. Małysza⁵, powstaje wówczas, gdy zespół producencki wykracza swoją działalnością poza rynek pierwotny. Przeobrażenie zespołu producenckiego w grupę marketingową odbywa się ewolucyjnie, poprzez powiększenie kanałów dystrybucji. Grupa marketingowa nie sprzedaje już swoich produktów tylko do jednej firmy, ale dostarcza je również na inne rynki (np. supermarkety, lokalne rynki hurtowe, giełdy towarowe).

Podobnie pojęcie to definiuje K. Kubiak. Uważa on, że grupa marketingowa jest to zespół producencki organizujący sprzedaż produktów swoich członków do różnych kanałów dystrybucji za pośrednictwem hurtowni, giełd towarowych czy na eksport. Ma ona nie tylko doraźne cele, ale również zadanie dostosowania przyszłej produkcji do zapotrzebowania rynku. Obowiązuje w niej pełna dobrowolność i oddolność tworzenia. Grupy marketingowe podejmują decyzje dotyczące wspólnych inwestycji finansowych w celu łatwiejszego dostosowania produktu do potrzeb zróżnicowanych kanałów dystrybucji. Prawa własnościowe obowiązują członków grupy marketingowej podobnie jak członków grup producenckich.

Kooperatywa jest z reguły nieformalnym związkiem rolników, którzy wspólnie inwestują w zakup maszyn lub urządzeń niezbędnych do produkcji lub wstępnego przygotowania towaru. Podstawowym celem istnienia kooperatywy jest obniżenie kosztów związanych z zakupem i wykorzystaniem maszyn. Jest to dobrowolna grupa rolników, którzy użytkując wspólnie maszyny lub urządze-

⁴K. Kubiak: *Formy organizacyjno-prawne jednostek gospodarczych działających w rolnictwie i ogrodnictwie oraz organizacje producentów*. Centralny Ośrodek Badawczo-Rozwojowy Ogrodnictwa. Warszawa 1997, s. 25.

⁵J. Małysz: *op. cit.*, s. 25

nia nie organizują wspólnie zbytu produkcji, lecz wykorzystują własne kanały dystrybucji.

W Polsce od 1990 roku obserwuje się permanentny proces powstawania grup producentów rolnych. Od tego momentu do końca 1998 roku⁶ utworzono 454 grupy, w tym 231 zostało zarejestrowanych w sądzie, a 223 działają nadal posiadając status organizacji nieformalnej. Organizacje formalne mogą przyjmować różne formy prawne. Najczęściej są to zrzeszenia, stowarzyszenia i spółdzielnie, rzadziej spółki z o.o. czy spółki cywilne. Podkreślić należy, że działalność zespołowa na ogół sprawdza się w gospodarce lokalnej, a zwłaszcza w trudnych warunkach kryzysowych oraz na terenach zamieszkałych przez ludność uboższą.

W niniejszym artykule skoncentrowano się na przedstawieniu roli informacji w procesach motywowania oraz preferowanych źródłach i zakresie informacji istotnej w rozwoju przedsiębiorczości zespołowej rolników.

Rola informacji w procesach motywowania

Szczególnie duże znaczenie – a zdaniem psychologów poznawczych znaczenie podstawowe – mają w procesach motywacyjnych informacje. Stan gotowości człowieka do podjęcia określonego działania zależy bowiem nie tylko od tego, jaką potrzebę odczuwa on w danej chwili, ale także od tego, jak postrzega on i ocenia siebie oraz swoją obecną i przyszłą sytuację. Szczególnie duże znaczenie ma ocena szans sukcesu lub ryzyka porażki oraz relatywnych korzyści związanych z działaniem w porównaniu do ewentualnych strat spowodowanych powstrzymaniem się od niego. Ważną rolę w percepcji i ocenach pełnią czynniki osobowościowe. Przykładem może być poczucie umiejscowienia kontroli. Inaczej widzi możliwość działania ten, kto uważa, że wszystko zależy głównie od niego, a inaczej ten, kto myśli przeciwnie.

Każdy człowiek buduje obraz swojej sytuacji i ocenia ją na podstawie własnego doświadczenia, intuicji, korzystając z informacji docierających z zewnątrz. Źródła informacji są różnorodne, podobnie jak formy, w jakich do nas docierają. Odbierane przez nas informacje mogą pochodzić bezpośrednio od innych osób, mogą być przekazywane za pośrednictwem prasy, radia, telewizji, książek itd., mogą mieć charakter werbalny lub niewerbalny, mogą docierać do nas w sposób mimowolny lub być rezultatem poszukiwań.

⁶P. Chałupka: Stan i kierunki rozwoju grup producenckich w Polsce. W: Strategia rozwoju obszarów wiejskich w warunkach reformy ustrojowej państwa i procesów integracji europejskiej. Tom I. Red. naukowa A. Mickiewicz, Wyd. WEiOGŻ, Szczecin 1999, s. 165.

W jaki sposób liderzy grup wykorzystują informacje w procesach motywowania członków grupy do podejmowania wspólnych działań? Przede wszystkim starają się przekazywać te informacje, które mają wpływ na poziom zaangażowania członków organizacji producentów i jakość ich działań na rzecz całej grupy. Dotyczą one podstawowych wartości i celów grupy, strategii działania, struktury organizacyjnej czy też planów działania w przyszłości. Najbardziej konkretne są zwykle informacje odnoszące się do zadań, jakie należy wykonać, sposobów działania i niezbędnych środków oraz korzyści towarzyszących uzyskaniu oczekiwanych efektów. Dla motywacji do podejmowania nowych wyzwań podstawowe znaczenie mają informacje o korzyściach, na jakie może liczyć rolnik w wypadku właściwego wykonania zadań.

Ogólne warunki skuteczności oddziaływań informacyjnych

Warunki skuteczności oddziaływań informacyjnych, które są podstawą motywowania innych, zostały sformułowane przez psychologów i socjologów w wyniku badań procesów komunikacji społecznej oraz mechanizmu kształtowania postaw. Ujmuje się je w trzy grupy, łącząc z kolejnymi elementami przekazywania informacji: nadawcą informacji, ich przekazem oraz odbiorcą.

Szczególnie ważna dla efektywności społecznych oddziaływań jest **wiarygodność** źródła informacji. Zależy ona przede wszystkim od przekonania odbiorcy o tym, czy nadawca komunikatu zasługuje na zaufanie, czy też nie. Z badań wynika, że wiarygodność nadawcy jest pozytywnie skorelowana z posiadaniem przez niego wyższego wykształcenia i „byciem” ekspertem w dziedzinie, której dotyczy przekazywana wiadomość, z akceptacją nadawcy jako osoby o określonych wartościach i reprezentującej opcje bliskie odbiorcy oraz z umiejętnością przekazywania informacji w sposób kompetentny, atrakcyjny, zrozumiały. Eksperci używający terminów fachowych są częściej oceniani jako bardziej wiarygodni niż posługujący się językiem potocznym. Również pozycja społeczna, wynikająca z zajmowanego przez nadawcę komunikatu stanowiska lub pełnionej funkcji, wpływa na odbiór jego osoby przez innych i ocenę wiarygodności.

Wiarygodność nadawcy informacji zależy również od przypisywanych mu intencji. Jeśli odbiorca sądzi, że przekazywana wiadomość ma na celu manipulację, że jest w jakiś sposób powiązana z interesami nadawcy i wiąże się z uzyskaniem przez niego korzyści, to zmniejszy zaufanie do niego. Ten czynnik tłumaczy, w wielu wypadkach, ograniczoną skuteczność oddziaływań informacyjnych na linii kierownik – podwładni.

Jeśli chodzi o cechy przekazu informacyjnego i ich wpływ na postawy odbiorców, to stwierdzono większą skuteczność komunikatu zawierającego **argumenty dwustronne** niż jednostronne. W pierwszym wypadku nadawca prezentuje zarówno argumenty przemawiające za jego stanowiskiem, jak i przeciwnemu, wykazując oczywiście wyższość tych za. W drugim – podaje jedynie argumenty popierające własne stanowisko. Argumentacja dwustronna ma również tę zaletę, że uodparnia osobę, która zaakceptuje nowy pogląd, przed ewentualną zmianą przekonań w przyszłości. Skuteczność przekazu dwustronnego rośnie, w porównaniu z przekazem jednostronnym, wraz ze wzrostem poziomu wykształcenia odbiorców. Przekaz ten jest bardziej skuteczny w sytuacji, w której początkowe poglądy jego odbiorców są zdecydowanie różne od tych, jakie prezentuje nadawca.

Przekazywane informacje mogą odwoływać się do rozumu i (lub) uczuć. Wyniki badań wskazują, że najsilniej na postawy „przeciętnych” odbiorców oddziałuje połączenie **argumentów racjonalnych i emocjonalnych**. Istnieją grupy bardziej podatne na argumenty racjonalne i grupy, które lepiej reagują na oddziaływanie przez emocje. W tej pierwszej znajdują się częściej osoby wykształcone, poszukujące informacji, dominujące oraz tolerancyjne. W tej drugiej – osoby o cechach przeciętnych.

Źródła informacji preferowane przez rolników działających w grupach producenckich

Przybliżenie źródeł informacji, z jakich korzystali rolnicy podejmujący decyzję o współdziałaniu w grupie producentów, pozwoli na dostosowanie formy przekazu informacji do potrzeb i oczekiwań zainteresowanych. Właściwy sposób dotarcia z informacją do rolników szybciej i skuteczniej wpływa na zmianę świadomości i postaw producentów w stosunku do innowacji.

Z badań sondażowych przeprowadzonych w 1999 r. na terenie woj. mazowieckiego wśród 68 rolników należących do sadowniczych lub warzywniczych grup producenckich wynika, że najważniejszym źródłem informacji dla rolników w tym rejonie były porady fachowców. Badani wymieniali najczęściej pracowników naukowych wyższych uczelni w Polsce oraz ekspertów zagranicznych. Ogrodnicy cenili wysoko uzyskane informacje, podkreślając ich rzetelność, nowatorstwo i przydatność praktyczną.

Kolejnym ważnym źródłem informacji były szkolenia prowadzone przez doradców ODR. Na uwagę zasługuje fakt, że ranga tego źródła zależała od wieku i wykształcenia. Im rolnicy starsi i bardziej wykształceni, tym mniej byli zain-

interesowani szkoleniami prowadzonymi przez doradców ODR. Natomiast wyjazdy zagraniczne preferowane były przez osoby ze średnim i z wyższym wykształceniem. Ogrodnicy w czasie warsztatów terenowych mogli zapoznać się z różnymi rozwiązaniami w ramach marketingu grupowego oraz efektami tych działań.

Czasopisma jako źródło informacji były ważne dla osób ze średnim i wyższym wykształceniem, natomiast mniej ważne dla rolników legitymujących się wykształceniem podstawowym i zasadniczym. Wśród czasopism najchętniej czytanych rolnicy wymieniali: „Sad Nowoczesny”, „Owoce, Warzywa, Kwiaty”, kilku rolników wymieniło „Ogrodnictwo” oraz inne czasopisma i gazety. Rolnicy podkreślali trwałość informacji zawartych w czasopismach, można więc do nich zawsze wrócić. Cech tych nie ma np. telewizja, a wiedza przekazana tą drogą jest bardziej ulotna i ogólnikowa.

Przykład sąsiadów jako źródła informacji został uznany przez badanych jako średnio ważny. Podkreślić należy fakt, że badani należeli do grup, które powstały jako pierwsze, jak również do grup, które powstały za ich przykładem. Dlatego podane wartości są tylko wartościami średnimi. Wśród odpowiedzi dominowały dwie rangi tego źródła informacji: rolnicy z pierwszej grupy odpowiadali, że było to dla nich zupełnie nieważne źródło informacji, natomiast pozostali badani uznawali je za najważniejsze źródło informacji i notowali rangą 5.

Do książek sięgali częściej rolnicy młodszy i bardziej wykształceni. Najmniejsze znaczenie jako źródło informacji miało radio. Brak obrazu, jak również ulotność zasłyszanych informacji powoduje, że nie jest ono w pełni akceptowane (tab. 1).

Zakres informacji istotny w rozwoju przedsiębiorczości zespołowej

Wiedza potrzebna jest nie tylko dla prawidłowego funkcjonowania grupy, ale również dla jej rozwoju. Jakie były oczekiwania ogrodników w stosunku do różnych zakresów wiedzy? Otóż, okazało się, że badani najbardziej byli zainteresowani wiedzą technologiczną (90,0%) oraz marketingową (84,0%). Ogromne zainteresowanie wiedzą technologiczną świadczy o tym, że członkowie grupy ciągle poszukują coraz lepszych rozwiązań technologicznych, chętnie wykorzystują najnowsze osiągnięcia myśli naukowej i technicznej z zakresu postępu biologicznego, technicznego i ekonomicznego. Natomiast zastosowanie wiedzy marketingowej jest bardzo szerokie. Obejmuje zarówno samą grupę, jak i produkt, który grupa oferuje na rynku. Ponieważ żadna z badanych grup nie

Tabela 1

Źródła informacji istotne w tworzeniu i funkcjonowaniu grup producentów i ich ranga

Źródła informacji*	Ogółem (La = 68)	Wiek					Wykształcenie			
		< 30	31–40	41–50	51–60	> 60	podst.	zasad.	średn.	wyższe
Porady fachowców	4,3	4,7	4,3	4,1	3,9	3,6	3,7	3,9	3,7	4,8
Szkolenia	4,1	4,6	4,3	4,2	4,1	3,5	4,9	4,3	4,0	3,5
Wyjazdy zagraniczne	3,9	2,8	4,2	3,7	3,2	3,0	2,9	3,3	4,0	4,2
Ulotki i broszury wydawane w ODR	3,5	3,6	3,9	3,7	3,5	3,1	2,5	3,6	3,7	3,4
Czasopisma	3,1	3,0	3,3	2,9	2,7	3,0	2,5	2,9	3,2	3,8
Przykład innych	2,8	3,3	3,5	2,6	3,2	3,2	3,8	3,2	2,8	2,5
Telewizja	2,1	1,8	2,4	2,2	2,0	2,1	2,6	2,2	2,0	2,0
Książki	1,8	2,1	1,9	1,5	1,6	1,5	1,5	1,6	1,6	2,3
Radio	1,5	1,2	1,4	1,6	1,5	1,7	1,4	1,6	1,5	1,5

Źródło: Wyniki badań własnych. *Oceny ważności źródeł informacji dokonano w skali Likerta (1 – nieważne, 2 – mało ważne, 3 – średnio ważne, 4 – ważne, 5 – bardzo ważne).

zatrudniała menedżera, dlatego też wiedza marketingowa była dla członków grupy bardzo ważna.

Wiedza ekonomiczna została wymieniona w trzeciej kolejności (60,0% ogółu badanych). Wydaje się, że racjonalne wykorzystanie środków produkcji w gospodarstwie nabiera w aktualnej sytuacji szczególnego znaczenia. Znajomość podstaw rachunku ekonomicznego pozwala uzyskać większy dochód.

Członkowie grup producentów wykazywali zainteresowanie również wiedzą prawną, szczególnie dotyczącą opracowania statutu grupy, wyboru formy prawnej oraz formalności związanych z rejestracją grupy w sądzie. Pomoc w tym zakresie uzyskiwali ogrodnicy ze strony doradców ODR.

Prawie połowa badanych zwróciła uwagę na wiedzę dotyczącą szans i zagrożeń wejścia Polski do Unii Europejskiej. Ponieważ Polska rozpoczęła starania o przyjęcie do struktur unijnych, dlatego rolnicy powinni wiedzieć, co mogą zyskać oraz jakie są zagrożenia tego procesu. Orodnicy uważali, że tworząc grupę podjęli już dziś przygotowania do zadań w przyszłości, tj. po przystąpieniu Polski do UE.

Podsumowanie

Szczególnie ważna dla oddziaływań informacyjnych jest wiarygodność źródła informacji, która zależy od wykształcenia nadawcy, jego pozycji społecznej oraz od przypisywanych mu intencji. Skuteczność oddziaływań informacyjnych zależy również od cech przekazu informacyjnego, a więc od tego, czy przekaz jest dwustronny, czy jednostronny, oraz od właściwego doboru argumentów emocjonalno-racjonalnych. Najważniejszym źródłem informacji dla rolników działających w organizacjach producenckich były porady fachowców. Najczęściej wymieniani byli pracownicy naukowcy wyższych uczelni lub eksperci zagraniczni. Orodnicy wysoko cenili uzyskane informacje, podkreślali ich rzetelność, nowatorstwo oraz przydatność praktyczną. Zarówno szkolenia, jak i wyjazdy zagraniczne organizowane przez ODR zostały uznane za ważne i uplasowały się odpowiednio na drugim i trzecim miejscu. Podczas wyjazdów studyjnych rolnicy mogli poznać konkretne przykłady dobrze prosperujących grup i podpatrzone wzorce przenieść na własny teren. Najmniejsze znaczenie w rozwoju przedsiębiorczości zespołowej miały radio, książki i telewizja. Jeśli chodzi o zakres informacji, to okazało się, że ogrodnicy preferowali wiedzę technologiczną i marketingową, w dalszej kolejności wymieniali wiedzę ekonomiczną, prawną oraz dotyczącą szans i zagrożeń wejścia Polski do struktur Unii Europejskiej.

Literatura

- BYLICKI L.: Kontrowersje wokół pojęcia przedsiębiorczości. W: Alternatywne źródła dochodów ludności wiejskiej. Red. J. Kania, S. Makarski. Wyd. AR w Krakowie, Kraków 1994.
- CHAŁUPKA P.: Stan i kierunki rozwoju grup producenckich w Polsce. W: Strategia rozwoju obszarów wiejskich w warunkach reformy ustrojowej państwa i procesów integracji europejskiej. T. I. Red. naukowa A. Mickiewicz, Wyd. WEiOGŻ, Szczecin 1999.
- KOZIELECKI J.: Koncepcja psychologiczna człowieka. PIW, Warszawa 1978.
- KOŹMIŃSKI P., PIOTROWSKI W.: Zarządzanie – teoria i praktyka. PWN, Warszawa 1997.
- KUBIAK K.: Formy organizacyjno-prawne jednostek gospodarczych działających w rolnictwie i ogrodnictwie oraz organizacje producentów. Centralny Ośrodek Badawczo-Rozwojowy Ogrodnictwa. Warszawa 1997.
- MAŁYSZ J.: Procesy integracyjne w agrobiznesie. CDiEwR. Poznań 1996.
- MIKOSIK S.: Teoria rozwoju gospodarczego Josepha Schumpetera. PWN, Warszawa 1993.
- PRZYCHODZEŃ Z.J.: Dydaktyka doskonalenia zawodowego w rolnictwie. Wydawnictwo SGGW, Warszawa 1992.

Role of Information in the Development of Collective Entrepreneurship

Abstract

In the paper an attention has been directed at the role the information plays in the collective entrepreneurship development. It includes problems such as: general conditions of information efficiency, the importance of information in the process of motivating, sources and scope of information preferred by farmers acting in producer groups.

The study indicates that the most significant information resources explored by farmers, belonging to producer organisations, was advice provided by professionals. Generally, amongst these were found researchers from universities and foreign specialists. The value of delivered information was rated highly by horticulture producers. According to them, the information was straightforward, contemporary, practicable and included innovations. Either workshops or field abroad studies organised by agricultural extension centres were recognised as very significant and were placed at the top of information product list. During field studies farmers made familiar with well prospering producer groups. As a direct result of this program, farmers gained the opportunity to implement some pattern practices at their farms level and at the level of local communities.

Surveyed horticulture producers favoured information on technology and marketing, then they chose economic and legal knowledge as well as this about benefits and risks resulting from hopeful accession of Poland with the European Union.

Szanse i bariery powstawania i rozwoju rolniczych grup producenckich

Proces powstawania rolniczych grup producenckich w Polsce rozpoczął się stosunkowo niedawno, bo na początku lat dziewięćdziesiątych, i trwa nieprzerwanie do chwili obecnej. Jednakże tempo, w jakim powstają te organizacje jest w dalszym ciągu niezadowalające, chociaż na przestrzeni ostatnich kilku lat można zauważyć większe zainteresowanie tą formą zespołowego działania wśród producentów rolnych. Jest to wynik zbliżającej się w coraz szybszym tempie integracji z Unią Europejską, która staje się w tej chwili coraz bardziej realna i konieczna. Działania podejmowane przez rolników wynikają zarówno z konieczności dostosowania się do nowych warunków gospodarki rynkowej, jak też z obawy o swoją pozycję na rynku produktów żywnościowych po zakończeniu procesu integracyjnego.

Istota działalności rolniczych grup producenckich

Według S. Miki¹, *grupa* to „dwie lub więcej osób, między którymi istnieje bezpośrednia interakcja, które posiadają wspólnie ustalone normy, mają wspólny cel, tworzą rozwiniętą strukturę grupową i mają poczucie odrębności swojej grupy w stosunku do innych grup”. Aby określone osoby mogły zostać uznane za grupę, muszą utrzymywać ze sobą regularne kontakty. Przynależność do określonej grupy społecznej sprawia powstawanie określonych więzi i zależności między jej członkami, wynikających chociażby ze wzajemnego komunikowania się. Wpływ grupy na poszczególnych członków jest bardzo silny.

„Grupa producencka” nie jest formą prawną. Jest to nieformalny zespół producentów rolnych, powstały całkowicie dobrowolnie i spontanicznie. Oparty

¹Mika S.: Psychologia społeczna, PWN, Warszawa 1984, s. 335.

jest on jedynie na więzach wspólnoty interesów członków. Jednakże, aby móc skutecznie funkcjonować na rynku, niezbędne jest przyjęcie przez zespół producencki określonej formy organizacyjno-prawnej, czyli dokonanie trwałego wyodrębnienia określonej grupy osób do realizacji konkretnych funkcji. Grupa producencka chcąc sformalizować swoją działalność może zarejestrować się pod postacią: spółdzielni, stowarzyszenia, rolniczego zrzeszenia branżowego, spółki z ograniczoną odpowiedzialnością, spółki akcyjnej spółki jawnej czy też kółka rolniczego, ale pod warunkiem, że zostało utworzone przez producentów wyłącznie w celu wspólnego wykorzystania maszyn i narzędzi służących do uprawy roli, nawożenia, pielęgnacji i ochrony roślin, zbioru i dosuszania płodów rolnych lub schładzania mleka.

W polskim projekcie ustawy o grupach producenckich i ich związkach *grupa producencka jest każda osoba prawna utworzona z własnej inicjatywy producentów rolnych lub rybackich, mająca na celu przede wszystkim poprawę ekonomicznej efektywności gospodarstw członków, głównie poprzez dostosowywanie produkcji i zbytu do wymogów rynku. Grupa dąży do zabezpieczenia swoim członkom dostępu środków do produkcji, a także technicznych środków umożliwiających produkcję, przechowywanie, przygotowanie do handlu i dystrybucję produktów pochodzących z ich gospodarstw*².

W literaturze możemy spotkać dwa określenia tej formy zespołowego działania, a mianowicie: grupa producencka i grupa marketingowa.

Grupą producencką nazywany jest zespół producentów rolnych, którego działalność ogranicza się jedynie do wspólnego zbytu produktu wytwarzanego w ich gospodarstwach, głównie przy wykorzystaniu jednego tylko kanału dystrybucyjnego. Najczęściej jest nim firma przemysłu spożywczego stanowiąca dla danej grupy tzw. rynek pierwotny. Ta forma współpracy z przemysłem spożywczym określana jest mianem integracji pionowej skierowanej wstecz, która ogranicza rolników do roli dostawców surowców żywnościowych.

Grupa marketingowa³ powstaje natomiast wówczas, gdy zespół producencki wykracza swoją działalnością poza „rynek pierwotny”. Proces przeobrażenia się zespołu producenckiego w grupę marketingową odbywa się ewolucyjnie. Pierwszym etapem jest zazwyczaj wyjście poza jeden kanał dystrybucyjny – „rynek pierwotny”, na przykład na lokalne rynki hurtowe, rynki ponadregionalne czy nawet na giełdę towarową. Jednakże najważniejszym etapem jest zmiana zarządzania zbytem na zarządzanie marketingowe, czyli takie współdziałanie,

²Projekt ustawy o grupach producenckich i ich związkach na podstawie Rozporządzenia Rady UE Nr 952/97 z 20 maja 1997 roku w sprawie grup producentów i stowarzyszeń grup.

³J. Małyasz: W pojedynkę czy wspólnie z innymi rolnikami? ODR, Olecko 1997, s. 8.

którego celem jest jak najlepsze dostosowanie podaży do popytu konsumentów. Grupa marketingowa ma szansę przejąć rolę integratora pionowego przez oddolne stworzenie łańcucha integracyjnego. Proces współdziałania w grupie marketingowej jest na tyle zaawansowany, że pojawia się możliwość uruchamiania własnych firm przetwórczych i własnych sklepów detalicznych, zaopatrywanych własnym transportem.

System pomocy Wspólnoty Europejskiej dla organizacji producenckich

W krajach Unii Europejskiej organizacje producentów rolnych istnieją od wielu lat. W tej chwili odgrywają one główną rolę na rynkach produktów rolnych. Pierwszy akt prawny dotyczący regulacji organizacji i pomocy Wspólnoty dla związków producentów rolnych pojawił się 19 VI 1978 r. w formie rozporządzenia Rady nr 1360⁴. Celem tego rozporządzenia było poparcie i przyspieszenie powstawania nowych oraz rozwoju związków już istniejących, ponieważ w wielu rejonach Wspólnoty (głównie tych słabiej rozwiniętych) gospodarstwa rolne działały indywidualnie, na własną rękę zbywając swoje produkty (dla przykładu liczba rolników działających w ramach związków producenckich wynosiła we Włoszech 16%, w niektórych regionach Francji 5–10%). W krajach tych, podobnie jak obecnie w Polsce, rolnicy mieli trudności ze zbytem swoich produktów, byli słabi i często wykorzystywani przez pośredników oraz przetwórców wytwarzanych przez nich produktów.

Rozporządzenie 1360/78 obowiązywało początkowo na terenach Włoch, Belgii i południowych departamentów Francji, jednakże po przystąpieniu do Wspólnoty nowych państw, głównie o zacofanym i rozdrobnionym rolnictwie, działanie rozporządzenia rozszerzono na tereny Grecji, Hiszpanii, Portugalii, a od 1988 r. i Irlandii.

Podstawowym warunkiem korzystania przez związki producentów rolnych z form pomocy przewidzianych w tym rozporządzeniu jest ich uznanie. Związek producentów traktowany jest za uznany, jeżeli spełni następujące warunki⁵:

⁴Związki producentów nie były instytucją nową, ponieważ miały już własną regulację prawną zawartą w przepisach ustalających zasady konkurencji na Wspólnym Rynku (rozporządzenie Rady nr 26 z 4 V 1962 r.).

⁵Lichorowicz A.: Problematyka struktur agrarnych w ustawodawstwie Wspólnoty Europejskiej. Kraków 1996, s. 205–217.

- posiada osobowość prawną (np. spółdzielnie, spółki, zawiązki zawodowe, stowarzyszenia);
- co najmniej 2/3 członków prowadzi na własny rachunek gospodarstwo rolne położone na terenach objętych działaniem rozporządzenia 1360/78;
- co najmniej połowa zbywanych przez związek produktów pochodzi z obszarów Wspólnoty objętych działaniem tego rozporządzenia;
- statut związku zobowiązuje członków do tego, by całą swą produkcję przeznaczoną na sprzedaż oferowali na rynku za pośrednictwem związku lub przynajmniej sprzedaży tej dokonywali według reguł określonych przez związek;
- statut związku zawiera wymóg przynajmniej trzyletniego członkostwa w związku i co najmniej rocznego, pisemnego wypowiedzenia członkostwa;
- jeżeli związek osiągnie decydującą, monopolistyczną pozycję na rynku produktów rolnych będących przedmiotem jego działalności, to nie będzie mógł korzystać z pomocy przewidzianej tym rozporządzeniem;
- związek koncentruje w swych rękach całość członkowskiej podaży danego produktu;
- związek ma prawo do działalności przetwórczej, jednakże tylko w etapie tzw. wstępnego przetworzenia;
- działalność związku na rynku produktów rolnych musi się mieścić, jeśli chodzi o ilość i wartość obrotową oferowanych produktów, w minimalnych i maksymalnych granicach określonych przez prawo.

Związki producentów spełniające powyższe wymogi rozporządzenia 1360/78 mają prawo do pomocy ze strony FEOGA (Europejski Fundusz Ukie-
runkowania i Gwarancji Rolnych). Pomoc ta ma na celu umocnienie podstaw organizacyjnych i pierwszego okresu działalności związku. Obejmuje ona okres pierwszych trzech lat od uznania danego związku i może być wypłacana ratalnie przez pierwszych pięć lat. Wysokość pomocy ustalana jest w zależności od wysokości obrotu związku produktami rolnymi (pierwszy rok – 3%, drugi – 2%, trzeci – 1%). Ogólna suma pomocy nie może przekroczyć odpowiednio 60%, 40%, 20% rzeczywistych kosztów założenia i działalności związku ani być wyższa od 120 tys. ECU. W 1987 r. rozszerzono zakres pomocy dla związków powstałych po 1 VII 1985 r. na okres 5 lat. Wysokość pomocy uległa powiększeniu i podzielona została na dwie części. Wysokość pierwszej części produkcji towarowej jest taka sama dla wszystkich organizacji i nie przekracza 1 mln ECU, a dofinansowanie wynosi odpowiednio w kolejnych latach – 5%, 5%, 4%, 3%, 2% tej wartości, z rozszerzeniem spłaty na 7 lat. Druga część środków finansowych wypłacana jest w wysokości 2,5%, 2,5%, 2,0%, 1,5% i 1,5% od pozostałej wartości produkcji towarowej (ponad 1 mln ECU). Te związki producentów

rolnych, które mają większe obroty, uzyskują jednocześnie większą pomoc finansową⁶.

Dodatkowym wsparciem dla związków producenckich jest pomoc finansowa w formie specjalnych pożyczek na pokrycie części kosztów inwestycji wymaganych dla uzyskania statusu organizacji producenckiej. W kosztach tej pomocy uczestniczą: Unia Europejska – 30% lub 50%, organizacja producencka – co najmniej w wysokości 45% lub 25% i kraj członkowski – co najmniej 5%.

Z czasem kryteria przyznawania pomocy związkom producentów uległy znacznemu złagodzeniu, co miało wpływ na zwiększenie pomocy przyznawanej rolnikom. Takim przykładem może być bardzo istotna dla niektórych regionów (głównie rolniczo zapóźnionych, górskich, z trudnościami komunikacyjnymi, niskim stopniem koncentracji gospodarstw itp.) możliwość obniżenia ogólnego wymogu 50 członków i 1 mln ECU obrotu jako kryterium minimalnego uznania danego zrzeszenia. Przykładowe kryteria uznawania organizacji producentów przedstawia tabela 1.

Tabela 1

Kryteria uznawania organizacji producentów (owoce i warzywa, owoce, warzywa, produkty do przetwórstwa)

Kraj członkowski lub poszczególne regiony	Minimalna liczba członków	Minimalna wartość produkcji towarowej (mln ECU)
Belgia, Niemcy, Hiszpania (z wyjątkiem Balearów i Wysp Kanaryjskich), Francja, Grecja*, Włochy, Holandia, Austria, Wielka Brytania (z wyjątkiem Irlandii Północnej)	40 lub 15 lub 5	1,5 2,5 3
Dania, Irlandia, Irlandia Północna, Grecja*, Baleary i Wyspy Kanaryjskie, Portugalia (z wyjątkiem Madery i Azorów)	15 lub 5	0,5 1
Finlandia, Szwecja, Grecja (regiony inne niż wymienione powyżej)	10 lub 5	0,25 0,5
Grecja (wyspy), Luksemburg, Madera i Azory	5	1

*, **Wyodrębnione poszczególne regiony Grecji. Źródło: L. Jabłońska, J. Świącka: Rola organizacji producenckich w świetle regulacji prawnych Unii Europejskiej dotyczących sektora świeżych owoców i warzyw. CDiEwR, Poznań 1998.

⁶L. Jabłońska, J. Świącka: Rola organizacji producenckich w świetle regulacji prawnych Unii Europejskiej dotyczących sektora świeżych owoców i warzyw. CDiEwR, Poznań 1998.

Na podstawie przedstawionych powyżej informacji można stwierdzić, że organizacje producenckie uzyskiwały i wciąż uzyskują bardzo duże wsparcie ze strony Wspólnoty. Wynikiem tej pomocy jest fakt, że organizacje producenckie stały się powszechną formą gospodarowania, ogólnie akceptowaną społecznie, mającą wpływ na proces unowocześniania produkcji w rolnictwie, uniezależniającą rolników od monopolu rynkowego hurtowników itp.

Na przykładzie doświadczeń rolników z Unii Europejskiej można stwierdzić, iż stworzenie sprawnie funkcjonującego systemu organizacji producenckich i przetwórców płodów rolnych jest możliwe, a nawet w obecnej sytuacji, kiedy to polski rolnik za parę lat będzie musiał konkurować z rolnikiem z UE, wydaje się być konieczne.

Motywy powstawania rolniczych grup producenckich i szanse ich dalszego rozwoju

Działające w tej chwili w Polsce grupy producentów rolnych jak na razie nie są w stanie pełnić roli integratora pionowego i tworzyć oddolnie łańcuch integracyjny. Uruchomienie własnych firm przetwórczych i sieci sklepów detalicznych w chwili obecnej jest jeszcze zbyt trudnym zadaniem. Ich działalność koncentruje się głównie na dostarczaniu na rynek wytworzonych przez siebie produktów. Jednakże można zauważyć już pewne elementy zarządzania marketingowego, na przykład próby dostosowania produkcji do potrzeb potencjalnych odbiorców, szukanie nowych rynków zbytu na swoje produkty (dostarczanie towarów do supermarketów, próby zaistnienia na regionalnych rynkach hurtowych), stosowanie różnych sposobów promocji produkcji itp.

Polscy rolnicy widzą w grupach producenckich duże szanse dla rozwoju swoich gospodarstw, poprawy dochodów, a szczególnie możliwości utrzymania się na rynku produktów rolniczych po wstąpieniu Polski do Unii Europejskiej. Poniżej przedstawione zostaną najważniejsze motywy podejmowania decyzji o utworzeniu grupy producenckiej przez rolników.

- Działalność zespołowa jest jednym ze sposobów zmniejszania konkurencji przez ograniczenie liczby uczestników na rynku. Konkutowanie ze sobą dużej liczby producentów prowadzi do obniżania cen, tym bardziej że w rolnictwie mamy do czynienia z sezonowością nadmiernej podaży. Wynika to z braku możliwości odpowiedniego przechowywania produkcji przez pojedynczego producenta. Każdy z dostawców stara się jak najszybciej sprzedać swój towar, nawet za niższą cenę. Działając razem producenci rolni zwiększają swoją siłę przetargową.

- Funkcjonowanie grup producenckich umożliwia większą koncentrację podaży produkcji w formie dużych partii towarów, odpowiednio do potrzeb odbiorców (np. zakładów przetwórczych). Jednocześnie stwarza możliwości zwiększenia asortymentu oferowanych produktów w celu lepszego dostosowania się do wymagań potencjalnych klientów. Dysponowanie dużymi, zróżnicowanymi partiami towarów wymusza niejako na producentach także ujednolicenie ich pod względem jakościowym, co znajduje odzwierciedlenie w ujednoliceniu i podnoszeniu poziomu produkcji. Możliwość dokonywania wspólnej sprzedaży większych ilości towarów o określonym jakościowym standardzie pozwala na negocjowanie wyższej ceny zbytu produktów, jak też pozwala na zdobycie przewagi konkurencyjnej na rynku.
- Dobrze zorganizowana grupa producencka posiada także większą zdolność finansową, dzięki możliwości połączenia środków poszczególnych członków. Umożliwia jej to na przykład zainwestowanie w budowę przechowalni, która pozwoli producentom na swobodne dysponowanie towarami niezależnie od pory roku i sprzedaż w najkorzystniejszym czasie. Kumulacja środków finansowych stwarza także możliwość wspólnego inwestowania w maszyny i urządzenia specjalistyczne, których zakup przekracza możliwości pojedynczego rolnika, pozwala na lepsze przygotowanie produktów do sprzedaży (sortowanie, czyszczenie, konfekcjonowanie itp.). Tak przygotowane produkty są bardziej atrakcyjne dla odbiorców, co umożliwia wynegocjowanie wyższych cen.
- Funkcjonowanie w ramach grupy producenckiej pozwala na zawieranie długoterminowych umów z przedsiębiorstwami przemysłu rolno-spożywczego. Grupa jest wiarygodniejszym od indywidualnego dostawcy partnerem, gdyż daje gwarancję wywiązania się z zawartych umów, jak też może zaoferować dostawę większych partii surowca o wyrównanych parametrach, preferowanych odmianach i poddanych wstępnemu przetworzeniu. W krajach UE umowy kontraktacyjne cieszą się dużą popularnością. Zakłady przetwórcze, które pozyskują surowiec przez zawieranie umów kontraktacyjnych, przestrzegają postanowień dotyczących cen minimalnych i korzystają w produkcji tylko z surowców pochodzących ze Wspólnoty, otrzymując pomoc finansową z funduszy Wspólnoty. Od 2002 r. dopłaty z funduszu Wspólnoty otrzymywać będą tylko te zakłady, które będą zawierały umowy kontraktacyjne z organizacjami producentów zatwierdzonymi przez władze Wspólnoty⁷.

⁷Por. B. Nosecka: Wspólna organizacja rynku świeżych owoców i warzyw oraz przetworów owocowych i warzywnych w UE. Problemy Integracji Rolnictwa nr 1/1997, s. 24.

- Pominięcie ogniwa pośredniego pomiędzy rolnikiem a zakładem przetwórczym, czyli tzw. dużych firm pierwotnego hurtu⁸, które zajmują się zakupem produktów od rolników i ich przetwarzaniem w asortyment handlowy poszukiwany przez odbiorców, pozwala na uzyskanie dodatkowych korzyści – tzw. marży handlowej. Jest to kwestia bardzo istotna szczególnie teraz, kiedy wyraźnie daje się zauważyć zmniejszenie w Polsce liczby punktów skupu produkcji rolniczej (mleka, żywca, zbóż), przy równoczesnym wzroście zapotrzebowania na duże partie jednolitego towaru, którego pojedynczy producent nie jest w stanie zgromadzić ani dostarczyć do odbiorcy. Takiej sytuacji sprostać może natomiast grupa producencka, która ma szansę stać się stałym dostawcą towarów przy jednoczesnym obniżeniu jednostkowych kosztów transportu.
- Dodatkowe korzyści grupie producenckiej może przynieść obniżanie kosztów produkcji rolnej przez wspólne zaopatrywanie się w środki do produkcji; producentom tych środków zależy na pozyskiwaniu odbiorców hurtowych, dlatego też gotowi są zaoferować niższe ceny, dostawę materiałów bezpośrednio do gospodarstwa, kredyt kupiecki itp. Dzięki temu działaniu znacznie zmniejszają się koszty transportu zakupów, a przez racjonalniejszą organizację pracy następuje lepsze wykorzystanie czasu rolnika. Duże znaczenie dla minimalizacji kosztów ma wspólne użytkowanie maszyn i urządzeń, często niedostatecznie wykorzystywanych w gospodarstwach (np. ze względu na ograniczony dostęp do ziemi). Ponadto, nie każdy rolnik jest w stanie zakupić niezbędne mu maszyny z powodu małych zasobów kapitału, dlatego też wspólne inwestowanie w maszyny i urządzenia lub też wzajemna wymiana sprzętem w grupie sprzyjają uzyskaniu oszczędności. Także dużą rolę można przypisać grupie w promocji produktów. Z doświadczenia wiadomo, że obniżanie tych kosztów ma swoje granice w małych gospodarstwach działających pojedynczo, a takie przecież w Polsce dominują.
- Nieodległą przyszłością dla grup producenckich powinny stać się rynki hurtowe i giełdy towarowe. Aby móc na nich zaistnieć, grupa powinna mieć już przynajmniej kilkuletnie doświadczenie we wspólnym działaniu, ponieważ wymaga to dużych nakładów finansowych (np. na wykup lub dzierżawę boksu, ujednolicenie procesu produkcyjnego w grupie celem uzyskania dużych partii towarów o jednakowym standardzie odpowiadających wymaganym normom jakościowym, możliwości dysponowania towarem przez cały rok itd.). Takim wymogom może sprostać tylko grupa o silnej pozycji

⁸K. Pieniążek: Rozmowy o rynku (9) – rynek a działania grupowe rolników. Biuletyn Informacyjny ARR nr 1/91, Warszawa 1999, s. 48–52.

na rynku, jak też grupa liczna. Przeciętnie liczebność w grupie producenckiej wynosi 15–30 członków.

- Możliwość korzystania z zewnętrznych źródeł finansowania – budżetowych i pozabudżetowych funduszy wsparcia. Projekt ustawy o grupach producenckich przewiduje pomoc finansową ze środków publicznych, które mają zostać ujęte w planach finansowych Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa. Pomoc ta będzie mogła być przeznaczona na współfinansowanie wydatków na:
 - a) szkolenia i doradztwo oraz przygotowanie i kolportaż materiałów informacyjno-instruktażowych,
 - b) monitoring rynków rolnych i informację rynkową,
 - c) inne wydatki związane z rejestracją i wyposażeniem w środki techniczne.
- Wspólnie zgromadzone środki finansowe umożliwiają grupie zapewnienie specjalistycznego doradztwa prowadzonego nie tylko przez ośrodki doradztwa rolniczego, ale także przez instytuty naukowe, stacje doświadczalne oraz przez przedsiębiorstwa przemysłu rolno-spożywczego, z którymi grupa współpracuje. Łatwiejszy jest także dostęp do informacji naukowej i rynkowej, np. przez organizowanie szkoleń dla członków konkretnej grupy, przeprowadzanie prognoz rynkowych itp. Grupa producencka może także stworzyć własny system informacji, zatrudnić specjalistę do spraw marketingu czy też wykwalifikowanego menedżera grupy, na co nie byłoby stać żadnego z pojedynczych rolników.
- W UE organizacje producenckie (na przykładzie sektora świeżych owoców i warzyw) otrzymują wsparcie finansowe, którego celem jest wspomaganie procesu ich tworzenia i funkcjonowania. Wsparcie to dotyczy m.in.:
 - ułatwień działalności organizacyjnej i technicznej w formie bezpośredniej lub pożyczek bankowych,
 - uzupełnienia funduszu operacyjnego do wysokości składek pobieranych od członków,
 - uzupełnienia funduszu operacyjnego organizacji producentów w rejonach, w których poniżej 15% owoców i warzyw jest wprowadzane do obrotu przez organizacje producenckie i gdzie równocześnie produkcja owoców i warzyw stanowi co najmniej 15% globalnej produkcji rolniczej.

Bariery powstawania i rozwoju rolniczych grup producenckich

Pomimo jasno sprecyzowanych korzyści, jakie rolnicy mogą wynieść ze wspólnego działania i szans na dalszy rozwój po wstąpieniu Polski w struktury unijne, tempo rozwoju tego typu organizacji jest niewielkie. Proces organizowania się producentów jest procesem trudnym, skomplikowanym i napotyka na swojej drodze wiele barier. Możemy wyróżnić dwojakiego rodzaju bariery: związane z rolnikiem i wynikające z przyczyn bardziej obiektywnych, zewnętrznych.

Do pierwszej grupy barier powodujących uprzedzenie rolników do wspólnych działań i nowych rozwiązań – będących następstwem mentalności i braku samodzielności w podejmowaniu nowych działań – możemy głównie zaliczyć:

- Negatywne doświadczenia rolników z poprzedniego okresu, związane z wymuszonym procesem kolektywizacji rolnictwa, mającym wpływ na preferowanie prywatnego (rodzinnego) gospodarowania. Główną metodą współpracy powszechnie akceptowaną przez rolników była do tej pory pomoc sąsiedzka, nie wychodząca zwykle poza sferę nieodpłatnych świadczeń wzajemnych.
- Wciąż istniejące w opinii większości rolników negatywne stereotypy dotyczące gospodarki rynkowej (pojmowanej w kategorii „wolnej amerykanki”), jak też negatywne określanie zachowań przedsiębiorczych osób, które zaakceptowały reguły gry rynkowej i powiększyły swoje gospodarstwa, zmodernizowały je czy też podjęły pozarolniczą działalność gospodarczą, mianem cwaniactwa.
- Bariera edukacyjna, wyrażająca się niskim poziomem wykształcenia rolników, małą wiedzą z zakresu marketingu, niedostateczną umiejętnością przeprowadzania analizy lokalnych rynków, wykorzystywania informacji rynkowej – czyli tych elementów wiedzy, które ostatecznie mają wpływ na trafność wyboru segmentu rynku i skuteczność działania grupy na tym rynku.
- Niewielka zdolność adaptacji polskich producentów rolnych do warunków gospodarki rynkowej. Zauważa się, że w dalszym ciągu dominujące znaczenie w gospodarowaniu ma strategia zwiększania produkcji, bez uwzględniania stosowania zasad nowoczesnego marketingu. Bardzo słabo zaznacza się rola umiejętności rozpoznawania potrzeb i wymagań nabywcy, co przy obecnym tempie wzrostu wymagań konsumenta może doprowadzić do całkowitej stagnacji tych gospodarstw. Przeważająca część rolników, zwłaszcza właścicieli drobnych gospodarstw, przyjmuje postawę wyczekującą, oczeku-

jąc na propozycje gotowych rozwiązań ze strony innych osób czy też instytucji.

- Wśród właścicieli gospodarstw większych oraz zamierzających rozwijać swoje gospodarstwa, powiększać skalę produkcji, obniżać koszty produkcji i podnosić jej jakość zauważa się zrozumienie dla idei zespołowego działania. Jednakże brak doświadczenia powoduje, że najczęściej pojawia się zbyt wiele oczekiwań korzyści w stosunku do realnych możliwości. Najczęściej grupa od razu zamierza stworzyć rozwinięty łańcuch integracyjny, skierowany w przód: uruchomić przetwórstwo, własną sieć sprzedaży itp. Niestety, nowo powstała grupa nie dysponuje zarówno większym kapitałem, jak też i doświadczeniem w prowadzeniu tego typu działalności, ani znajomością rynku⁹. Napotykanie w momencie startu niepowodzenia wywołują zniechęcenie rolników i często powodują zaprzestanie działalności.
- Problemy z tak zwaną solidarnością w grupie – nie każdy od razu jest w stanie przystosować się do współpracy i przestawić na myślenie, że od momentu podjęcia decyzji o przystąpieniu do grupy urzeczywistnia już cele grupy, a nie swoje indywidualne. Decyzje dotyczące na przykład wielkości produkcji, cen czy rynków zbytu powinny być podejmowane grupowo. Zauważalna nieznajomość zasad współdziałania może hamująco wpływać na proces rozwoju i działania grupy. Dlatego też bardzo ważne jest w tym momencie kształcenie liderów i menedżerów na wsi, zdolnych do kierowania tego typu organizacjami i wpływających na dalszy ich rozwój.
- Traktowanie przez rolników składki członkowskiej jako kolejnego stałego obciążenia ich dochodów.
- Bariery wynikające z cech psychologicznych i socjologicznych rolnika – często występujące opór i wstrzemięźliwość przed wprowadzeniem czegoś nowego w gospodarstwie spowodowane są obawą przed ośmieszeniem się w środowisku w wypadku porażki.

Pokonanie tego typu barier wymaga czasu i wiele pracy – zarówno ze strony samych rolników, jak i instytucji zajmujących się wspieraniem polskiego rolnictwa (np. ośrodków doradztwa rolniczego, Fundacji Spółdzielczości Wiejskiej, uczelni rolniczych i wielu innych). Należy nadmienić, że działalność tych instytucji nie przyniesie oczekiwanych efektów, jeżeli producenci rolni sami nie będą czuli potrzeby organizowania się i nie będą określali wspólnych celów. To rolnicy muszą wykazywać chęć współpracy i to oni muszą postępować zgodnie

⁹T. Kensy: Grupy marketingowe producentów rolnych: metody działania oraz niektóre rozwiązania organizacyjne. Doświadczenia praktyczne wynikające z realizacji projektu (projekt PHARE; P9205-05-03/353E) „Modele poprawy zaopatrzenia przetwórców i eksporterów żywności w Polsce”. W: „Teoria i praktyka organizowania grup rolników-producentów. Procesy integracyjne w agrobiznesie”. Wyd. FAPA, Warszawa 1996.

z jej podstawowymi zasadami. Często w działających obecnie grupach można podzielić ich członków na tych, którzy brali czynny udział w powstaniu grupy i w dalszym ciągu dążą do jej rozwoju, oraz tych, którzy przystąpili do niej zapobiegawczo (żeby nie być gorszym od innych) i nie biorą czynnego udziału w pracach grupy. Taka sytuacja jest przeciwieństwem idei zdrowego współdziałania i najprawdopodobniej może doprowadzić do rozpadu tej grupy i zaprzestania jej działalności. Wszyscy producenci powinni brać czynny udział w działalności grupy, udzielać jej wsparcia finansowego, chociażby w postaci składek członkowskich.

Mimo że czynniki wewnętrzne traktuje się jako te najważniejsze w procesie powstawania i rozwoju grup producenckich, to jednak opisując czynniki wpływające hamująco na ten proces nie można pominąć uwarunkowań zewnętrznych, takich jak:

- brak podstaw prawnych dotyczących nowelizacji ustawy o organizacjach rolników oraz ustawy o związkach zawodowych rolników indywidualnych,
- system podatkowy, który obecnie nie wpływa dodatnio na proces powstawania grup producenckich, ponieważ przy wspólnej sprzedaży obowiązują podatki, których rolnik nie płaci sprzedając indywidualnie,
- konieczność prowadzenia księgowości,
- brak preferencji, głównie kredytowych, na wspólne inwestycje (np. budowa przechowalni, zakup specjalistycznych urządzeń itp.),
- skomplikowane procedury poręczeń, często uniemożliwiające skorzystanie z kredytu przez grupę,
- małe zainteresowanie, a nawet niechęć ze strony przemysłu przetwórczego do nawiązania współpracy ze zorganizowanymi rolnikami, gdyż brakuje pewnych ekonomicznych zachęt dla zakładów przetwórczych (np. wprowadzenie możliwości uzyskania przez zakład kredytu preferencyjnego, gdy zawiera stałą umowę z zarejestrowaną grupą producencką),
- brak wsparcia finansowego ze środków publicznych w okresie formowania się grupy i jej działalności administracyjnej.

Rolnicy chcąc podjąć grupową działalność muszą pokonać wiele barier. Tylko nielicznym się to udaje. Większość grup producenckich zawiesza swoją działalność lub kontynuuje ją, ale tylko częściowo (np. sprzedając swoje produkty jako indywidualni rolnicy). Wpływa to oczywiście niekorzystnie na rozwój tych grup i właściwie uniemożliwia przejście do funkcjonowania jako grupa marketingowa, która jednoczy cały proces wytwarzania żywności (od surowca, przez przetwórstwo do produktu gotowego). Najważniejsze w całym procesie popularyzacji grupowego gospodarowania jest przełamanie barier mentalnych, tworzenie pozytywnych wzorców wspólnego działania dla innych oraz zapewnienie rolnikom dostępu do fachowego doradztwa, co pomoże zminimalizować działanie pozostałych czynników ograniczających zrzeszanie się.

Literatura

- CHAŁUPKA P.: Podstawy organizacyjne, prawne i podatkowe tworzenia przedsięwzięć zespołowych w rolnictwie, ODR, Piotrków Trybunalski 1997.
- JABŁOŃSKA L., ŚWIECKA J.: Rola organizacji producenckich w świetle regulacji prawnych Unii Europejskiej dotyczących sektora świeżych owoców i warzyw. CDiEwR, Poznań 1998.
- KENSY T.: Grupy marketingowe producentów rolnych: metody działania oraz niektóre rozwiązania organizacyjne. Doświadczenia praktyczne wynikające z realizacji projektu (projekt PHARE: P9205-05-03/353E) „Modele poprawy zaopatrzenia przetwórców i eksporterów żywności w Polsce”. W: „Teoria i praktyka organizowania grup rolników-producentów. Procesy integracyjne w agrobiznesie”. Wyd. FAPA, Warszawa 1996.
- LICHOROWICZ A.: Problematyka struktur agrarnych w ustawodawstwie Wspólnoty Europejskiej. Kraków 1996 s. 205-217.
- MAŁYSZ J.: W pojedynkę czy wspólnie z innymi rolnikami? Wyd. ODR w Olecku, 1997.
- MAŁYSZ J.: Procesy integracyjne w agrobiznesie, rynek hurtowy, aukcja i giełda rolna, CROW, Olsztyn 1997.
- NOSECKA B.: Wspólna organizacja rynku świeżych owoców i warzyw oraz przetworów owocowych i warzywnych w UE. Problemy Integracji Rolnictwa nr 1/1997, s. 24.
- PIENIAŻEK K.: Rozmowy o rynku (9) – rynek a działania grupowe rolników. Biuletyn Informacyjny ARR nr 1/91, Warszawa 1999, s. 48–52.
- Projekt ustawy o grupach producenckich i ich związkach na podstawie Rozporządzenia Rady UE Nr 952/97 z 20 maja 1997 roku w sprawie grup producentów i stowarzyszeń grup.

Chances and Obstacles for Establishment and Development of Agricultural Producer Groups

Abstract

This article demonstrates the principal opportunities and barriers in forming and developing agricultural producer groups in Poland against their position in the European Union Member States.

In the latter countries, agricultural producer groups play a vital role in agricultural markets. They constitute common form of economic activity, which is generally accepted by the public, influence the process of agricultural production modernising and make farmers independent from wholesale monopolies.

It should be recognised that similar, efficiently functioning system of organisations, which would associate farm producers and food processors, is desired also in Poland. At present, this form of collective activity is arousing an increasing interest amongst Polish farmers. According to them, producer groups will give them the opportunity to develop their farms, to grow incomes and to strengthen their position in agricultural markets.

The author concludes that process of forming producers' organisations is difficult, complex and faces many barriers.

Strategie funkcjonowania przedsiębiorstw rolniczych a ich kondycja finansowa – wyniki badań empirycznych z 88 rsp b. woj. poznańskiego

Pojęcie strategii przedsiębiorstwa nie jest w literaturze przedmiotu jednoznacznie zdefiniowane. H. Mintzberg przytacza cztery sposoby rozumienia strategii znane powszechnie jako koncepcja 4P¹. Strategia może być rozumiana jako:

- plan działania (plan),
- wzór – model działania (pattern),
- pozycja przedsiębiorstwa (position),
- perspektywa, przyszła wizja (perspective).

Z kolei J. Penc pisząc o formułowaniu strategii rozwoju firmy przytacza aż siedem różnych interpretacji pojęcia strategia firmy². W większości określił strategii spotykanych w literaturze przedmiotu autorzy podkreślają dwa charakterystyczne elementy funkcjonowania przedsiębiorstwa: długofalowość i stosunki z otoczeniem.

Niezależnie od proponowanej definicji, poglądy większości autorów, znawców problematyki przedsiębiorstw, są zbieżne z poglądem K. Obłója, że „strategia jest czymś, co ma fundamentalny wpływ na życie lub śmierć, na sukces lub porażkę firmy”³.

Na potrzeby badań przyjęto następującą definicję strategii: strategia funkcjonowania przedsiębiorstwa to zespół działań mających wspólną logikę, ukierunkowanych na osiągnięcie długofalowych celów firmy.

¹M. Mintzberg: *The Rise and Fall of Strategic Planning*. The Free Press, New York 1994.

²J. Penc: *Zarządzanie w praktyce*. INFOR, Warszawa 1998.

³K. Obłój: *Strategia organizacji*. W poszukiwaniu trwałej przewagi konkurencyjnej. PWE, Warszawa 1998.

Dotyczy więc ona spójnego i celowego zbioru decyzji oraz działań dostosowanych do sytuacji firmy, a także jej otoczenia i zrealizowanych w określonym czasie.

Rozpoznanie strategii realizowanej przez przedsiębiorstwo jest trudne. Większość małych i średnich przedsiębiorstw nie ma sprecyzowanych i opracowanych planów strategii. Tymczasem diagnoza (rozpoznanie) zakłada istnienie jakiegoś normatywnego standardu, z perspektywy którego można byłoby rozpoznać, ocenić i sklasyfikować działania przedsiębiorstwa ukierunkowane na osiągnięcie długofalowych celów firmy. W takich przypadkach zachodzi konieczność zbudowania na podstawie istniejącej wiedzy takich teoretycznych standardów – modeli strategii przedsiębiorstwa.

Do wyodrębnienia teoretycznych modeli strategii przedsiębiorstw stanowiących podstawę przeprowadzonych badań przyjęto dwa następujące elementy:

- sposób podejmowania decyzji ze względu na rodzaj wykorzystywanych informacji (diagnoza – prognoza);
- stopień zależności przedsiębiorstwa od otoczenia (skupianie się na wewnętrznych problemach przedsiębiorstwa, skupianie się na problemach i zmianach zachodzących w otoczeniu).

Te dwie cechy i dwie skrajne skale dla każdej z nich pozwalają na wyróżnienie czterech teoretycznych modeli organizacyjnych z uwagi na dominujący typ strategii – rysunek 1.

CECHY STRATEGII			
SPOSÓB DECYDOWANIA			
DIAGNOSTYCZNY	PROGNOSTYCZNY		
MODEL PRODUKCYJNY	MODEL TECHNOKRATYCZNY	SLABA	SPRISTOSĆ PRZEDSIĘBIORSTWA Z OTOCZENIEM
MODEL BIUROKRATYCZNY	MODEL RYNKOWY	SILNA	

Rysunek 1

Modele organizacyjne wyodrębnione ze względu na cechy strategii
Źródło: Sikorski Cz. 1990: Kultura organizacyjna w instytucji.

- Model, w którym występuje mała zależność od otoczenia i jednocześnie dominuje diagnostyczny sposób podejmowania decyzji nazwano **modelem produkcyjnym**. Jest to model strategii przedsiębiorstwa zorientowany przede wszystkim na wykorzystanie bazy produkcyjnej. Najważniejsze jest za pytanie: jak produkować, aby produkować więcej?

- Przeciwnieństwem modelu produkcyjnego jest **model rynkowy**, w którym występuje duża zależność przedsiębiorstwa od otoczenia oraz stosowany jest prognostyczny sposób podejmowania decyzji. W modelu tym stosunek przedsiębiorstwa do otoczenia jest aktywny i polega na gotowości do reagowania na zmiany zachodzące w otoczeniu. W strategii rynkowej w przeciwieństwie do produkcyjnej ważne jest nie to, co się dobrze produkuje, ale to, co się dobrze sprzedaje.
- Model strategii stanowiący połączenie prognostycznego sposobu podejmowania decyzji i małej zależności od otoczenia nazwano **technokratycznym**. Przedsiębiorstwo realizujące tę strategię poprzez stałe wprowadzanie postępu biologicznego i techniczno-organizacyjnego we wnętrze przedsiębiorstwa dąży do obniżenia kosztów wytwarzania.
- W opozycji do modelu technokratycznego pozostaje **model biurokratyczny**, charakteryzujący się dużą zależnością od otoczenia i diagnostycznym sposobem podejmowania decyzji. W strategii biurokratycznej podejmowane są przede wszystkim takie działania, aby z jednej strony uzyskać akceptację władzy, z drugiej zaś, aby uniezależnić się od niewygodnych nacisków w powiązaniach kooperacyjnych. Odpowiedzią na naciski otoczenia jest przede wszystkim formalizacja działań i wykorzystywanie przepisów organizacyjnych w taki sposób, by zagwarantować przedsiębiorstwu maksymalną stabilność funkcjonowania.

Na podstawie tak skonstruowanych teoretycznych modeli strategii funkcjonowania przedsiębiorstwa został opracowany kwestionariusz badawczy, opisujący 24 hipotetyczne sytuacje decyzyjne umożliwiające realizację podstawowego celu działalności rolniczej spółdzielni produkcyjnej. Celem tym jest dążenie do uzyskania możliwie największej nadwyżki finansowej przy jednoczesnym utrzymaniu dotychczasowego zatrudnienia członków spółdzielni. Cel ten osiągniany jest w wyniku bieżących decyzji dostosowawczych, podejmowanych pod presją zmieniających się warunków zewnętrznych oraz możliwości firmy. Wyodrębnione teoretyczne modele strategii funkcjonowania przedsiębiorstwa różnicują właśnie sposób osiągania tego podstawowego celu. Przedstawione w kwestionariuszu 24 sytuacje decyzyjne dotyczyły 6 kwestii istotnych z punktu widzenia strategii funkcjonowania przedsiębiorstwa. Zadaniem respondentów, którymi byli prezesi 88 rolniczych spółdzielni produkcyjnych, było wybranie sytuacji tożsamyh lub najbardziej zbliżonych do zaistniałych w spółdzielniach w latach 1996–1998.

Cel badań

Celem badań było rozpoznanie rzeczywistych strategii funkcjonowania rolniczych spółdzielni produkcyjnych i wpływu ich realizacji na kondycję finansową przedsiębiorstwa.

Hipoteza badawcza

Krajowy rynek produktów rolnych jest polipolem o konkurencji polipolistycznej. Jest to ukształtowany rynek o ograniczonym popycie i coraz silniejszej konkurencji międzynarodowej. Strategią sukcesu w takich warunkach jest zarówno „strategia rynkowa”, charakteryzująca się orientacją na potrzeby otoczenia, ich rozpoznawaniem i zaspokajaniem, jak i „strategia technokratyczna”, charakteryzująca się inwestycjami z zakresu postępu biologicznego i techniczno-organizacyjnego we wnętrze przedsiębiorstwa oraz dążeniem do obniżania kosztów wytwarzania.

Wyniki badań

Rozkład rodzajów realizowanych strategii przez spółdzielnie produkcji rolnej woj. poznańskiego przedstawiono w tabeli 1.

Na pierwszym miejscu pod względem liczebności (42) znalazły się spółdzielnie realizujące strategię technokratyczną.

Zarządy przedsiębiorstw realizujących strategię technokratyczną koncentrowały się na unowocześnianiu procesów produkcyjnych. Realizacja tej strategii pozwoliła na zwiększenie wydajności, zmniejszenie uciążliwości pracy, podwy-

Tabela 1

Rozkład realizowanych strategii w spółdzielniach produkcji rolnej

Strategia	Liczba rsp
Technokratyczna	42
Produkcyjna	25
Rynkowa	6
Biurokratyczna	1
Pozostałe	14
w tym: produkcyjno-technokratyczna	9

Źródło: Badania własne.

zshenie jakości produkcji, a przede wszystkim na obniżenie kosztów produkcji. Przedsiębiorstwa realizując tę strategię dostosowywały produkt do oczekiwań odbiorców w takim zakresie, w jakim możliwe było to poprzez unowocześnienie procesu produkcyjnego bez konieczności przeprowadzania gruntowych zmian w organizacji przedsiębiorstwa i dotychczasowej strukturze produkcji.

Drugą pod względem liczebności grupę (25) tworzą spółdzielnie realizujące strategię produkcyjną. W przedsiębiorstwach realizujących tę strategię zarządy największą wagę przywiązywały do jak najlepszego wykorzystania możliwości produkcyjnych wynikających z zasobów poszczególnych czynników produkcji, w tym zwłaszcza ziemi. Znajdowało to wyraz w dążeniu do uzyskiwania jak największych wydajności roślin i zwierząt, ponieważ umożliwiało to pełniejsze wykorzystanie umiejętności pracowników i posiadanego sprzętu technicznego.

W planowaniu opierano się przede wszystkim na analizie posiadanych zasobów i opłacalności poszczególnych działalności produkcyjnych w latach poprzednich, unikając jednocześnie poważnego modyfikowania produkcji i świadczonych usług.

Przedsiębiorstwo dążąc do zwiększenia dochodu maksymalizowało produkcję w dotychczasowym asortymencie, oczekując ewentualnych korzyści tzw. ekonomii skali.

Stosunkowo małą liczebnie grupę (jedynie 6) tworzą spółdzielnie deklarujące realizowanie strategii rynkowej. Realizacja tej strategii polegała na intensywnym poszukiwaniu nowych odbiorców i eliminowaniu pośredników oraz uruchamianiu nowych lub zwiększaniu rozmiarów działalności już prowadzonych, których produkty znajdowały bez większych problemów odbiorców. Planowanie działalności przedsiębiorstwa odbywało się przede wszystkim na podstawie analizy rynku oraz potrzeb i oczekiwań odbiorców. Podejmując działania wewnątrz przedsiębiorstwa, zarząd chętnie podejmował także współpracę z innymi podmiotami gospodarczymi, ponieważ działania te umożliwiały zwiększenie sprzedaży i zmniejszenie ryzyka.

Efektywność funkcjonowania, a także możliwości podejmowania działań przystosowawczych w dużym stopniu zależą od zasobów podstawowych czynników produkcji będących w dyspozycji przedsiębiorstw.

W latach 1996–1998 w użytkowaniu ziemi obserwowano następujące procesy:

- pozbywanie się przez przedsiębiorstwa gruntów zbyt oddalonych od ośrodka gospodarczego, których z punktu widzenia interesów przedsiębiorstwa nie można było racjonalnie zagospodarować;
- sprzedaż części gruntów znajdujących się w pobliżu ważnych dróg komunikacyjnych, zwłaszcza drogi Poznań-Berlin;

- wycofanie ziemi wkładowej przez prawnych spadkobierców lub pobierających renty czy emerytury członków spółdzielni;
- wykupywanie przez przedsiębiorstwa użytkowanych gruntów nie będących własnością przedsiębiorstwa;
- wydzierżawianie nieruchomości produkcyjnych, których dalsze zespołowe prowadzenie było mało efektywne;
- odłączanie się w części większych spółdzielni zakładów produkcyjnych (gospodarstw), które w nowych warunkach ekonomicznych postanowiły samodzielnie prowadzić działalność gospodarczą.

W wyniku tych działań w latach 1996–1998 powierzchnia UR przeciętnej spółdzielni zmniejszyła się o 35 ha i w końcu 1998 r. wynosiła 489 ha – tabela 2. Tempo zmniejszania powierzchni użytków rolnych w poszczególnych grupach spółdzielni wyodrębnionych z uwagi na realizowane strategię było różne. W największym stopniu, bo aż o 32%, tj. 320 ha, zmniejszyły powierzchnię użytków rolnych spółdzielnie realizujące strategię rynkową, w najmniejszym zaś spółdzielnie o strategii technokratycznej – tylko 2%.

Również zasoby ludzkie w całej zbiorowości, jak i w poszczególnych grupach uległy zmniejszeniu. Zatrudnienie ogółem w przeliczeniu na jedno przedsiębiorstwo zmniejszyło się o 11%, przy czym największa dynamika zmniejszania zatrudnienia wystąpiła w spółdzielniach realizujących strategię produkcyjną i technokratyczną – odpowiednio o 20 i 11%. Z uwagi na specyfikę formy prawnej przedsiębiorstwa zmniejszenie zatrudnienia wywołane było przede wszystkim przejściem części pracowników (członków) spółdzielni na emerytury i renty oraz odchodzeniem członków do innej pracy, często oferowanej w wydzierżawionych zakładach. Mimo zmniejszenia zatrudnienia jest ono nadal bardzo wysokie i wynosi w przeliczeniu na 100 ha UR od 6 osób w spółdzielniach realizujących strategię produkcyjną i technokratyczną do 13 osób w przedsiębiorstwach realizujących strategię rynkową.

Majątek przedsiębiorstwa ogółem, jak również majątek trwały w analizowanym okresie wzrósł o 11%. Wartość majątku ogółem w przeliczeniu na 1 rsp w 1998 r. wynosiła 4,0 mln zł, a wartość majątku trwałego 2,9 mln zł.

Pomimo wzrostu majątku trwałego wartość dokonywanych inwestycji uległa zmniejszeniu. Udział inwestycji w majątku trwałym zmalał z 4,3% w 1996 roku do 3,2% w 1998 roku.

Jak wynika z liczb zawartych w tabeli 2, w spółdzielniach realizujących strategię rynkową wartość majątku przedsiębiorstwa ogółem była największa i wynosiła w przeliczeniu na 1 rsp 7,0 mln zł. Była to wartość 2-krotnie większa aniżeli wartość majątku posiadanego przez pojedynczą spółdzielnię w pozostałych grupach. Odwrotne zjawisko zaobserwowano w poziomie inwestowania.

Tabela 2

Charakterystyka badanej zbiorowości rsp b. woj. poznańskiego w 1998 roku

Wyszczególnienie	Ogółem			W grupach rsp wg realizowanej strategii											
				rynkowa			technologiczna			produkcyjna			technologiczno- -produkcyjna		
	poziom wskaźnika	zmiana wartości parametru w porównaniu do 1996 roku		poziom wskaźnika	zmiana wartości parametru w porównaniu do 1996 roku		poziom wskaźnika	zmiana wartości parametru w porównaniu do 1996 roku		poziom wskaźnika	zmiana wartości parametru w porównaniu do 1996 roku		poziom wskaźnika	zmiana wartości parametru w porównaniu do 1996 roku	
		odchylenie	wskaźnik dynamiki		odchylenie	wskaźnik dynamiki		odchylenie	wskaźnik dynamiki		odchylenie	wskaźnik dynamiki		odchylenie	wskaźnik dynamiki
Liczba rsp	88			6			42			25			9		
Powierzchnia UR [ha]	489	-35,1	93	684	-320	68	500	-9,7	98	415	-35,9	92,0	565	-24,8	96
Majątek przedsiębiorstwa [mln zł]	4,0	0,4	111	7,0	-0,5	94	3,6	0,3	110	3,1	-0,1	97	2,8	0,4	117
w tym majątek trwały [mln zł]	2,9	0,3	112	4,4	-0,9	83	2,5	0,3	111	2,3	-0,1	94	1,7	0,3	118
Inwestycje [tys. zł]	93	-18,4	83	31	-20	61	110	-33,4	77	89	-6,9	93	37	-56,0	40
Udział inwestycji w majątku trwałym	3,2	-1,1	74	0,7	-0,3	73	4,4	-2,0	69	3,9	-0,1	98	2,2	-4,3	34
Zatrudnienie ogółem	36	-4,5	89	86	1,5	102	33	-4,1	89	27	-6,7	80	39	-1,8	96
Zatrudnienie na 100 ha UR	7,5	-0,4	95	12,6	4,2	149	6,5	-0,7	91	6,5	-1,0	87	7,0	0,0	100
Majątek trwały w mln zł na 100 ha UR	0,6	0,1	120	0,6	0,1	123	0,5	0,1	113	0,5	0,0	103	0,3	0,1	124

Źródło: Badania własne.

Był on największy w spółdzielniach realizujących strategię technokratyczną i produkcyjną, zaś w spółdzielniach realizujących strategię rynkową poziom inwestycji był śladowy i w przeciętnej spółdzielni tej grupy wynosił w 1998 r. zaledwie 30 tys. zł.

Oceny kondycji finansowej dokonano na podstawie wartości 20 wskaźników finansowych wyliczonych na podstawie danych liczbowych ze sprawozdań finansowych. Wyliczone wskaźniki pogrupowane w 4 zespoły przedstawiono w tabeli 3.

Płynność finansowa przeciętnej spółdzielni w badanej zbiorowości była zachowana. Wskaźnik bieżącej płynności finansowej wynosił 3,2, wskaźnik szybkiej płynności 1,5. Majątek obrotowy w przeciętnej spółdzielni był w 69% finansowany kapitałem stałym, czyli kapitałem własnym i zobowiązaniami długoterminowymi. Tak duży i dodatni kapitał pracujący dobrze świadczy o płynności finansowej firmy, czyli możliwości terminowego regulowania zobowiązań. Zmiany poziomu tych wskaźników, zwłaszcza wskaźnika szybkiej płynności, w latach 1996–1998 wskazują na poprawę zdolności przedsiębiorstw do terminowego regulowania bieżących zobowiązań. W grupie przedsiębiorstw realizujących strategię technokratyczną w latach 1996–1998 nastąpiło wyraźne obniżenie poziomu tych wskaźników, lecz pomimo tych zmian płynność finansowa została zachowana.

Wskaźniki zadłużenia informują o strukturze finansowania majątku oraz określają zdolność firmy do realizacji całości długu. Udział kapitału obcego w działalności przedsiębiorstwa był względnie niski i wynosił przeciętnie około 11,7%. Najmniejszym udziałem kapitału obcego w finansowaniu majątku przedsiębiorstwa charakteryzowały się przedsiębiorstwa realizujące strategię produkcyjną – wskaźnik zadłużenia aktywów wynosił około 9%, najwyższym zaś spółdzielnie realizujące strategię technokratyczno-produkcyjną – około 18%. Tak niskie zaangażowanie kapitału obcego z uwagi na niską rentowność majątku zaangażowanego w produkcję rolniczą i względnie wysokie oprocentowanie kredytów należy uznać za korzystne. Strukturę kapitałów obcych zaangażowanych w działalność przedsiębiorstw ilustruje wskaźnik relacji zobowiązań długoterminowych do zobowiązań ogółem. Zadłużenia długoterminowe mają charakter mniej pilny i stąd ich udział w finansowaniu majątku jest na ogół korzystniejszy niż zobowiązań krótkoterminowych. Najmniej korzystną strukturą zobowiązań charakteryzują się przedsiębiorstwa o strategii rynkowej. W tej grupie przedsiębiorstw udział zobowiązań długoterminowych w całości zobowiązań wynosił 14,3%, podczas gdy w spółdzielniach realizujących strategię technokratyczną lub produkcyjną udział ten był dwukrotnie wyższy i wynosił odpowiednio 28 i 31%.

Tabela 3

Wartość i dynamika wskaźników ilustrujących kondycję finansową badanych rsp b. woj. poznańskiego w 1998 roku

Wyszczególnienie	Ogółem		W grupach rsp wg realizowanej strategii							
			rynkowa		techno- kratyczna		produkcyjna		technokratycz- no-produkcyjna	
	poziom wskaźnika	wskaźnik dynamiki	poziom wskaźnika	wskaźnik dynamiki	poziom wskaźnika	wskaźnik dynamiki	poziom wskaźnika	wskaźnik dynamiki	poziom wskaźnika	wskaźnik dynamiki
	88		6		42		25		9	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Wskaźniki płynności										
płynność bieżąca [relac.]	3,2	98	3,4	111	3,0	80	4,2	138	2,7	92
płynność szybka [relac.]	1,5	103	1,8	117	1,5	92	2,1	157	0,6	114
kapitał pracujący w aktywach [%]	19,0	95	26,6	131	20,2	87	19,8	129	24,5	93
kapitał pracujący w majątku obrotowym [%]	68,9	99	70,9	105	67,0	91	76,4	113	63,0	96
Wskaźniki zadłużenia										
zadłużenie aktywów [%]	11,7	104	12,7	114	13,8	127	8,8	88	18,2	127
kapitał stały w aktywach [%]	87,1	103	84,7	98	84,9	100	91,2	108	71,8	94
kapitał stały w majątku trwałym [%]	120,9	101	135,4	110	122,4	99	124,8	111	118,0	93
zobowiązania ogółem do kapitałów własnych [%]	14,0	102	15,4	117	17,1	129	10,0	81	26,7	141
zobowiązania dług. do zob. ogółem [%]	27,0	124	14,3	105	28,1	118	30,7	118	20,9	438
pokrycie zobow. nadwyżką finansową [relac.]	0,8	87	0,6	80	0,7	69	0,9	108	0,7	70

cd. tabeli 3

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Wskaźniki obrotowości										
produktywność aktywów [%]	42,0	102	54,1	110	40,9	108	28,5	99	102,1	104
rotacji zapasów [relac.]	3,7	113	5,1	103	3,5	123	2,8	105	3,7	110
rotacji należności [relac.]	5,0	89	5,9	73	5,2	104	3,3	82	8,2	50
rotacji należności w dniach	73,6	112	62,1	137	69,6	96	110,0	122	44,3	202
Wskaźniki rentowności										
zyskowność sprzedaży [%]	14,4	77	8,8	72	14,8	67	17,0	88	8,8	71
zyskowność majątku [%]	6,05	78	4,79	79	6,03	72	4,83	87	9,0	74
zyskowność kapitału własnego [%]	7,20	77	5,78	81	7,45	73	5,46	81	13,2	82
rentowność zasobów ludzkich [tys. zł]	6,58	97	3,88	73	6,70	89	5,52	106	6,4	90
zyskowność ze sprzedaży [%]	11,81	60	10,08	80	12,69	50	7,00	53	11,5	63
rentowność gospodarstwa [%]	12,6	77	6,3	70	14,2	63	11,6	94	8,9	70

Wskaźnik dynamiki ilustruje zmiany wartości wskaźnika w 1998 roku w porównaniu do 1996 roku.

Źródło: Badania własne.

Wskaźniki obrotowości, nazywane również wskaźnikami sprawności działania, ilustrują efektywność wykorzystania zasobów majątkowych przedsiębiorstwa. Poziom tych wskaźników jest najbardziej korzystny w przedsiębiorstwach o strategii technokratyczno-produkcyjnej oraz rynkowej, najmniej zaś korzystny w przedsiębiorstwach o strategii produkcyjnej.

Najbardziej korzystne kierunek i dynamikę zmian wskaźników sprawności działania obserwowano w spółdzielniach realizujących strategię technokratyczną. Jak wynika z liczb zawartych w tabeli 3, przedsiębiorstwa o strategii rynkowej charakteryzują się najbardziej korzystnym wskaźnikiem rotacji zapasów produktów gotowych. Jego wartość wynosiła 5,9 i była w porównaniu do pozostałych grup przedsiębiorstw ponaddwukrotnie wyższa. Oznacza to, że przedsiębiorstwa te dzięki swojej aktywności i operatywności utrzymują najmniej zapasów wyrobów gotowych.

Wśród zjawisk o zasadniczym znaczeniu dla firm należy wymienić rentowność, rozumianą jako nadwyżka efektów finansowych nad nakładami. Rentowność przedsiębiorstw oceniano na podstawie 6 wskaźników – tabela 3. Najbardziej korzystnym poziomem tych wskaźników a tym samym najwyższą rentownością charakteryzowały się spółdzielnie realizujące strategię technokratyczną oraz technokratyczno-produkcyjną, najniższą zaś przedsiębiorstwa o strategii rynkowej.

Uwzględniając wszystkie cztery aspekty kondycji finansowej przedsiębiorstwa stwierdzono, że najlepszą kondycją finansową charakteryzowały się przedsiębiorstwa realizujące strategię technokratyczną i technokratyczno-produkcyjną. Są to strategie kompatybilne z aktualnymi wymogami gospodarki rynkowej. Nieco słabszą kondycję finansową posiadały spółdzielnie realizujące strategię rynkową oraz produkcyjną.

Brak wyraźnych różnic w kondycji finansowej pomiędzy przedsiębiorstwami realizującymi strategię rynkową a realizującymi strategię produkcyjną oznacza, że w odniesieniu do grupy przedsiębiorstw realizujących strategię rynkową nie potwierdziła się hipoteza badawcza.

Wśród podstawowych przyczyn takiej sytuacji należy, jak się wydaje, wymienić:

- przeinwestowanie tych przedsiębiorstw w latach osiemdziesiątych,
- przerost zatrudnienia i brak możliwości elastycznego kształtowania jego poziomu,
- małą liczebność przedsiębiorstw realizujących strategię rynkową (6 rsp).

Wnioski

1. W badanej zbiorowości przedsiębiorstw najbardziej powszechną strategią funkcjonowania była strategia technokratyczna – 47,7% spółdzielni, następnie strategia produkcyjna – 28,4% oraz technokratyczno-produkcyjna – 10,2%. Strategię rynkową realizuje tylko 6,8% spółdzielni.
2. Uwzględniając różne aspekty kondycji finansowej przedsiębiorstwa stwierdzono, że najlepszą kondycją charakteryzowały się przedsiębiorstwa realizujące strategię technokratyczną oraz technokratyczno-produkcyjną. Są to strategie kompatybilne z aktualnymi wymogami gospodarki rynkowej. W odniesieniu do grupy przedsiębiorstw realizujących strategię rynkową hipoteza badawcza nie znalazła wyraźnego, jednoznacznego potwierdzenia.

Agri-business Operating Strategy versus Financial Standing of Agricultural Enterprises – Results of Empirical Analysis

Abstract

The paper presents the outcomes of the research carried out on 88 agricultural production co-operatives in the years 1996-1998. The objective of the study were to (i) determine actual operating strategies applied in co-operatives, (ii) estimate their impact on financial standing of these co-operatives.

The study findings indicate that the most common was technocratic strategy (adopted by 47.7 per cent of co-operatives) followed by production strategy (respectively 28.4 per cent) and mixed technocratic/production strategy (respectively 10.2 per cent). As concerns market strategy it was employed by relatively small number of examined businesses (6.8 per cent).

Allowing for all business financial standing aspects, the agricultural production co-operatives that chose the technocratic or technocratic/production strategy experienced the best financial standing. In proof of the adopted research hypothesis, these two belong to strategies, which at present suit to domestic agricultural market conditions. On the other hand, businesses that adopted the market strategy or production one were in poorer financial condition. The lack of clear difference in financial standing between co-operatives using market strategy and these applying production strategy does not allow to state explicitly if it is the market strategy that is more adequate to the current market requirements.

Miary wielkości potencjału produkcyjnego gospodarstw rolniczych

Wstęp

Pojęcie potencjału produkcyjnego jednostki gospodarczej jest synonimem pojęcia zdolności produkcyjnej [1]. Definiując zdolność produkcyjną jednostki gospodarczej działającej w sferze wytwórczej określa się ją jako maksymalną ilość wyrobów o wymaganej jakości, którą jest ona w stanie wytworzyć w danym okresie, przy założeniu jak najlepszej organizacji produkcji oraz prawidłowej eksploatacji rozporządzalnej bazy wytwórczej [4].

W odróżnieniu od zakładów przemysłowych, w gospodarstwach rolniczych oszacowanie zdolności produkcyjnych jest niezwykle trudne, a w wielu przypadkach wręcz niemożliwe. Wynika to z tego, że wiele procesów produkcyjnych odbywa się z wykorzystaniem organizmów żywych, których właściwości sprawiają, że bardzo trudno jest opisać ilościowo wpływ czynników jakościowych. W związku z tym brak jest także jednej uniwersalnej miary wyjaśniającej całkowitą zmienność efektów w populacji. W analizie powstaje więc problem wyboru mierników najlepiej je opisujących.

Miary potencjału produkcyjnego gospodarstw rolniczych można oceniać pod względem ich przydatności do:

- a) klasyfikacji obiektów (statystyki),
- b) oszacowania zdolności produkcyjnych pojedynczego obiektu w danym okresie.

Poszczególne zmienne opisujące możliwości wytwórcze gospodarstw rolniczych różnią się między sobą:

- a) okresem, dla którego zdolność produkcyjną opisują,
- b) nakładami, jakich wymagają na ich określenie,
- c) długością okresu, przez jaki zachowują przydatność (możliwość porównań),
- d) dokładnością opisu (siła związku ich poziomu z efektami).

Celem opracowania jest scharakteryzowanie przydatności zmiennych jako miar potencjału produkcyjnego gospodarstw rolniczych, w tym względne porów-

nanie ich wartości informacyjnej. Główną uwagę w pracy poświęcono ocenie przydatności poszczególnych zmiennych jako estymatorów zdolności produkcyjnych pojedynczego gospodarstwa rolniczego w okresie jednego roku.

Materiał i metoda badań

Do realizacji celu badań przyjęto dane z 375 gospodarstw rolniczych o wartości produkcji towarowej 5000 zł i więcej z gospodarstwa¹. Okres badań obejmował rok 1996. Dobrane w sposób celowy gospodarstwa nie mogą być reprezentatywne dla całości rolnictwa polskiego. Materiał źródłowy reprezentuje obiekty zorientowane rynkowo, a wypływające z analizy wnioski mogą dotyczyć gospodarstw nastawionych na typową produkcję rolniczą.

Zróźnicowanie badanej zbiorowości pozwalało na zastosowanie w analizie metod statystycznych. W analizie założono, iż efektem wykorzystania potencjału produkcyjnego jest produkt finalny procesów produkcyjnych. Jako jego miarę przyjęto wartość rolniczej produkcji końcowej brutto. Wyboru zmiennych jako estymatorów wielkości potencjału produkcyjnego dokonano na podstawie literatury [6, 7], a na podstawie stwierdzonych zależności zaproponowano własne rozwiązania. Miarą przydatności zmiennych była siła związku ich poziomu na początku roku z wartością produkcji w ciągu roku. Jako miarę bezwzględną siły związku przyjęto współczynnik determinacji modelu funkcji produktu końcowego brutto, wykorzystując do jego aproksymacji funkcję potęgową² (tab. 1). Względna przydatność zmiennych oceniono na podstawie porównania współczynników determinacji równań produktu końcowego przez poszczególne zmienne w stosunku do „powierzchni fizycznej UR”.

¹Wykorzystano dane źródłowe uzyskane w ramach grantu KBN nt. „Przestrzenne zróźnicowanie technologii produkcji roślinnej w Polsce i jego skutki”. Dobór obiektów do próby w projekcie był celowy. Szczegółowo metodyka wyboru obiektów zastała przedstawiona w innej publikacji [2, 3].

²Szacunku parametrów funkcji dokonano metodą najmniejszych kwadratów. Najbardziej przydatna okazała się funkcja potęgowa, choć dla niektórych zmiennych z grupy majątek obrotowy lepiej wyjaśniającym zmienność produktu końcowego był wielomian drugiego stopnia (o około 3–4%). W celu porównywalności między zmiennymi przyjęto jednak ten sam model.

Tabela 1

Wyniki estymacji statystycznej modeli funkcji potęgowej wartości rolniczej produkcji końcowej brutto w badanych gospodarstwach

Wyszczególnienie	Jedn. miary	Wyraz wolny	Współczynnik regresji	Współczynnik determinacji	Indeks [%]
Powierzchnia fizyczna UR	ha	4030,9	0,8126	0,6438	100,0
Powierzchnia przeliczeniowa UR (IUNG)	ha	3843,6	0,8371	0,6686	103,9
Powierzchnia przeliczeniowa UR (GUS)	ha	7566,1	0,6590	0,5584	86,7
Powierzchnia przeliczeniowa UR (wg 4 stref)	ha	9210,5	0,5920	0,5010	77,8
Wartość środków trwałych ogółem*	zł	0,6366	0,9181	0,6168	95,8
Wartość środków trwałych z bilansu	zł	0,8292	0,8996	0,5564	86,4
Wartość środków trwałych z bilansu bez ziemi	zł	3,0665	0,8074	0,5230	81,2
Wartość ziemi*, inwentarza żywego, plantacji trwałych	zł	4,9444	0,8196	0,6002	93,2
Wartość ziemi*, stada podstawowego, plantacji trwałych	zł	14,750	0,7298	0,5250	81,5
Wartość maszyn i budynków	zł	4,4644	0,7813	0,5166	80,2
Wartość ziemi*	zł	59,054	0,6161	0,4700	73,0
Majątek obrotowy ogółem	zł	16,706	0,7950	0,6634	103,0
Majątek obrotowy bez środków pieniężnych	zł	22,470	0,7695	0,6562	101,9
Majątek obrotowy bez środków pieniężnych i należności	zł	33,227	0,7310	0,6281	97,6
Majątek obrotowy bez środków pieniężnych i produkcji roślinnej w toku	zł	38,808	0,7194	0,5937	92,2
Majątek obrotowy bez środków pieniężnych, należności i produkcji roślinnej w toku	zł	56,637	0,6819	0,5678	88,2
Aktywa z bilansu (środki trwałe i obrotowe)	zł	0,4138	0,9488	0,6091	94,6
Powierzchnia fizyczna UR	ha	1695,6	0,9207	0,7572	117,6
Majątek obrotowy bez środków pieniężnych na ha UR	zł		0,4590		
Fizyczny potencjał produkcyjny**	pkt	10,455	0,9809	0,7636	118,6
Przeliczeniowy potencjał produkcyjny***	pkt	8,9288	1,0026	0,7870	122,2

*Własne, dzierżawione (włącznie z ziemią). **Powierzchnia fizyczna UR × intensywność organizacji wg Kopcia.

***Fizyczny potencjał produkcyjny ÷ wskaźnik bonitacji wg IUNG.

Źródło: Badania własne.

Wyniki

W Polsce dotychczas najczęściej stosowaną miarą wielkości gospodarstwa był obszar UR. Zaletą tej zmiennej jest łatwość ustalenia jej poziomu oraz względnie duża współzmiennność z uzyskiwanymi rezultatami. W badanej zbiorowości powierzchnia fizyczna UR gospodarstwa pozwalała samodzielnie wyjaśnić 64% zmienności wartości produktu końcowego. Podkreślić jednak należy, że wzrost powierzchni UR o 10% wiązał się ze zwiększeniem wartości produktu o 8,1%. Oznacza to, że w miarę wzrostu obszaru gospodarstwa produktywność jednostki powierzchni UR malała. W zależności od obszaru gospodarstwa przeciętnie jednostka powierzchni UR odpowiadała więc zmiennej ilości jednostek produktu końcowego.

Powierzchnia fizyczna UR nie pozwala uwzględnić zróżnicowania jej produktywności z powodu różnic w strukturze UR i jakości gleb. Problem ten w Polsce próbowano rozwiązać przez opracowanie odpowiednich współczynników przeliczeniowych (do różnych celów). Z przeprowadzonej analizy wynika, że powierzchnia przeliczeniowa UR (przy zastosowaniu współczynników bonitacji IUNG 0,5–1,8) w stosunku do powierzchni fizycznej pozwalała poprawić wyjaśnienie wartości produktu końcowego o 4%. Wymagało to jednak poniesienia dodatkowych nakładów na zdobycie szczegółowych informacji o jakości gleb i strukturze UR.

Za nieprzydatną do estymacji produktu końcowego należy uznać powierzchnię przeliczeniową ustaloną przy użyciu współczynników bonitacji stosowanych przez GUS (druga strefa ekonomiczno-rolnicza) oraz według czterech stref ekonomiczno-rolniczych (wydzielonych dla celów podatkowych), gdyż ich zastosowanie powodowało nawet pogorszenie wyjaśnienia zmienności produktu końcowego odpowiednio o 13 i 22% w stosunku do powierzchni fizycznej UR. Uzyskane wyniki nie przekreślają jednak możliwości użycia wymienionych współczynników w estymacji kategorii dochodowych, gdzie wpływ czynników jakościowych jest znacznie większy.

Inną metodą pomiaru potencjału produkcyjnego gospodarstwa może być wyrażenie wartościowe jego zasobów. Przeprowadzone badania wskazują, że przydatność zmiennych zależy jednak od rodzaju zasobów, które one obejmują. Na przykład, całkowita wartość zaangażowanych środków trwałych w działalności rolniczej³ (bieżąca) pozwalała wyjaśnić 62% zmienności produktu końco-

³W dyspozycji rolnika: własne, dzierżawione i najmowane (grunty rolnicze, budynki produkcyjne, maszyny, plantacje trwałe oraz stado podstawowe). Wartość poszczególnych grup środków ustalono metodą cen rynkowych, z wyjątkiem wartości budynków, którą szacowano metodą odtworzeniową.

wego. W miarę wzrostu „wartości środków trwałych ogółem” (WŚTO) w gospodarstwie ich produktywność malała, ponieważ jej przyrost o 10% wiązał się ze zwiększeniem produktu końcowego o 9,1%. Jednostka WŚTO odpowiadała więc zmiennej ilości jednostek produktu końcowego. W stosunku do powierzchni fizycznej UR współczynnik determinacji produktu końcowego przez zmienną WŚTO był jednak niższy o 4%, podczas gdy jej określenie wymagało większych nakładów pracy. Mniejszy stopień determinacji produktu końcowego przez WŚTO w stosunku do powierzchni UR wynikał z faktu niewykorzystywania ich części w procesie produkcyjnym (np. budynki inwentarskie) oraz z tego, iż wartość bieżąca środków trwałych oddaje wielkość potencjału produkcyjnego w okresie dłuższym niż jeden rok (np. wartość budynków produkcyjnych zależy od przewidywanego dalszego okresu ich użytkowania).

Posługiwanie się wartością środków trwałych ogółem (w dyspozycji podmiotu) jako miarą potencjału produkcyjnego jest niezwykle rzadkie. Najczęściej pojęcie środków trwałych utożsamiane jest z dobrami będącymi własnością podmiotu, czyli wartością trwałego majątku rzeczowego (włącznie z ziemią własną lub nawet bez uwzględniania w tej grupie ziemi). Z uwagi na decydujący wpływ ziemi jako czynnika wytwórczego w gospodarstwach postępowanie takie powoduje zmniejszenie związku uzyskiwanych efektów produkcyjnych z tak ustalonymi miarami. Na przykład, w badanej zbiorowości współczynnik determinacji produktu końcowego przez wartość środków trwałych ogółem z bilansu w stosunku do wartości środków ogółem (własnych i wydzierżawionych) był mniejszy o 10%. Nieuwzględnienie w wartości środków trwałych z bilansu gruntów rolniczych spowodowało dalsze zmniejszenie związku z nią osiąganych wyników produkcyjnych o 5%.

W miarę wyłączenia z wartości środków trwałych ogółem poszczególnych ich grup następowało pogorszenie związku efektów produkcyjnych z tak ustaloną zmienną. Warto jednak zwrócić uwagę na zmienną „wartość ziemi, inwentarza żywego i plantacji trwałych”⁴, czyli grupę środków produktywnych. Współczynnik determinacji produktu końcowego przez omawianą zmienną był o 8% wyższy w stosunku do wartości środków trwałych ogółem z bilansu.

Przy niewielkim korzystaniu w gospodarstwach z finansowania zewnętrznego dobrą miarą potencjału produkcyjnego w krótkim okresie (jednego roku) jest wartość majątku obrotowego. Współmienność ta wynika z faktu, iż skala produkcji określa wielkość majątku obrotowego. Potwierdza tę tezę siła związku

⁴Zaliczono ziemię własną i dzierżawioną, stado podstawowe i obrotowe oraz plantacje trwałe.

między poziomem majątku obrotowego ogółem⁵ a wartością produktu końcowego. Była ona porównywalna z powierzchnią przeliczeniową i fizyczną UR. W badanej próbie nie wyceniano zapasów pasz objętościowych. Można przypuszczać, że przy ich uwzględnieniu w wartości majątku obrotowego związek ten byłby jeszcze silniejszy.

Wadą analizowanych wcześniej zmiennych jest to, że charakteryzują się różną produktywnością jednostki. Wynika to z faktu, iż nie oddają one w należytych stopniu zróżnicowania w strukturze produkcji oraz intensywności organizacji. W modelach regresji można to uwzględnić przez stosowanie wielu zmiennych. Przykładem takiego rozwiązania jest model dwóch zmiennych, w którym wykorzystano zmienne charakteryzujące się dużą siłą związku: powierzchnia fizyczna UR i wartość majątku obrotowego na ha UR⁶, dzięki czemu podniesiono wyjaśnienie zmienności o 18% w stosunku do przypadku uwzględnienia tylko powierzchni fizycznej. Nadal nie uzyskano jednak stałego przyrostu bezwzględnego, a więc zależność ta nie miała charakteru prostoliniowego. W praktyce równoczesne stosowanie kilku zmiennych jako miar określonego zjawiska nastęrcza wiele trudności. W takich sytuacjach poszukuje się możliwości ich zastąpienia jedną liczbą.

W wypadku pomiaru zdolności produkcyjnych gospodarstwa rolniczego szanse te stwarza wykorzystanie zmiennej „powierzchnia fizyczna UR” oraz współczynnika korygującego produktywność jednostki. W tym celu wykorzystano wskaźnik intensywności organizacji wg Kopcia. Po pomnożeniu go przez powierzchnię UR uzyskano nową zmienną określając ją jako „fizyczny potencjał produkcyjny”⁷ [5]. Nowa zmienna w stosunku do powierzchni fizycznej UR podniosła wyjaśnienie zmienności produktu końcowego o 19%. Okazało się również, że zmienna ta ma również korzystną cechę, ponieważ zależność produktu końcowego względem niej zbliżyła się do stałego przyrostu bezwzględnego.

W konstrukcji następnej zmiennej produktywność jednostki powierzchni UR skorygowano dodatkowo jakością gleb. Nową zmienną uzyskano przez pomnożenie „fizycznego potencjału produkcyjnego” przez wskaźnik bonitacji wg IUNG. Określono ją jako „przeliczeniowy potencjał produkcyjny”. Wzrost wyjaśnienia zmienności produktu końcowego przez tę zmienną w stosunku do

⁵W jego skład zaliczono: środki pieniężne, należności, stado obrotowe, zapasy produktów towarowych, zapasy obrotowych środków produkcji, produkcję roślinną w toku (wg poniesionych kosztów bezpośrednich).

⁶Przeliczając jego wartość na ha UR uniknięto korelacji pomiędzy zmiennymi.

⁷W Holandii do celów klasyfikacji gospodarstw opracowano metodę punktową. Poszczególnym jednostkom działalności przypisano odpowiednie współczynniki przeliczeniowe. Miara wielkości jest suma punktów z poszczególnych działalności.

poprzedniej nie był jednak zbyt duży (o 4%). Wynika to z faktu, iż wyższa intensywność organizacji w produkcji roślinnej możliwa jest na lepszych glebach, natomiast wyższa ich produktywność powoduje wzrost potencjalnej intensywności organizacji produkcji zwierzęcej. Nowa zmienna charakteryzuje się jednak lepszymi wartościami porównawczymi, ponieważ zależność produktu końcowego względem niej przyjęła formę najbardziej zbliżoną do prostoliniowej. Oznacza to, że każda jej jednostka jest nośnikiem takiej samej ilości jednostek produktu końcowego. Ma także tę zaletę, iż do jej określenia nie jest konieczne prowadzenie rachunkowości oraz łatwiej jest uzyskać u rolników zgodę na udzielenie informacji techniczno-organizacyjnych.

Podsumowanie i wnioski

Opracowane modele funkcji charakteryzują relacje cenowe 1996 roku, stąd nie mogą być zastosowane bezpośrednio do wyznaczenia produktu końcowego w zmienionych warunkach cenowych. Zasadniczym celem ich opracowania było jednak zbadanie możliwości zastosowania różnych cech jako miar określających rozmiary potencjału produkcyjnego. Uzyskane wyniki wskazują, że stosowane dotychczas miary nie w pełni oddają istniejące zróżnicowanie potencjału produkcyjnego gospodarstw rolniczych.

Biorąc pod uwagę nakłady konieczne do uzyskania informacji, w typowych gospodarstwach rolniczych relatywnie dobrym miernikiem pozostaje wciąż powierzchnia fizyczna i przeliczeniowa UR. Przydatność tych zmiennych do oceny potencjału produkcyjnego może zostać zwiększona przez skorygowanie ich wielkości wskaźnikiem intensywności organizacji. Badania potwierdziły generalnie ich przydatność. Zostały one jednak opracowane w przeszłości, dlatego poszczególne współczynniki powinny zostać zweryfikowane. Alternatywnym podejściem wydaje się opracowanie aktualnej klasyfikacji punktowej dla jednostek poszczególnych działalności, w której wykorzysta się istniejące względnie trwałe relacje pomiędzy nimi (z okresu np. 5 lat).

W ujęciu wartościowym najsilniejszy związek efektów produkcyjnych uzyskano względem majątku obrotowego. Ogólnie dało się zauważyć także tendencję, że tym silniejszy był związek produktu końcowego ze zmiennymi z tej samej grupy, im większy był ich stopień agregacji. Wyjątkiem od tej reguły była zmienna opisująca wartościowo zaangażowane w produkcji zasoby ziemi, inwentarza żywego i plantacji trwałych. Ogólnie można więc stwierdzić, iż wartościowo najlepiej opisują potencjał produkcyjny gospodarstwa rolniczego w okresie jednego roku zasoby „majątku aktywnego” (obrotowego lub produktywnego).

Literatura

1. Encyklopedia ekonomiczno-rolnicza. PWRiL, Warszawa 1984.
2. KLEPACKI B. i inni, 1998: Przestrzenne zróżnicowanie technologii produkcji roślinnej w Polsce i jego skutki. Fundacja „Rozwój SGGW”, Warszawa.
3. KOWALCZYK S., 1999: Wykorzystanie środków trwałych w gospodarstwach rolniczych. Praca doktorska. Maszynopis. SGGW, Warszawa.
4. RIEMSDIJK J.F., 1987: Rolnictwo holenderskie u progu lat osiemdziesiątych. W: Roczniki Nauk Rolniczych, Seria G, t. 84, z. 2, Warszawa.
5. WITKOWSKI Z., 1978: Gospodarka środkami trwałymi: wykorzystanie, utrzymanie, reprodukcja. PTE, Warszawa.
6. WOJTASZEK Z., 1970: Zagadnienie wielkości gospodarstwa indywidualnego w Polsce W: Zeszyty Problemowe Postępów Nauk Rolniczych, z. 102, PAN, Warszawa.
7. ZIĘTARA W., 1997: Organizacyjne i ekonomiczne miary wielkości gospodarstw rolniczych. W: Przemiany w strukturze agrarnej i zatrudnieniu rolniczym do końca XX wieku. Wydawnictwo SGGW, Warszawa.

Measures of Production Capacities in Agricultural Holdings

Abstract

The purpose of this paper is to assess an application of different variables (factors) to measure production capacity in agricultural holdings.

An analysis was based on one-year (1996) survey of 375 market oriented agricultural holdings. The outcomes indicate that in Poland the most effective measures of farm's production capacity include area of agricultural land, converted area of agricultural land (soil quality), productive fixed assets and current (working) assets.

Towarowość a wyniki produkcyjne i ekonomiczne gospodarstw rolniczych

Wymiana rynkowa ma decydujący wpływ na kształtowanie się przychodów i wydatków pieniężnych gospodarstw rolniczych, a przez to i na poziom życia rodzin je prowadzących. Powiązania z rynkiem są więc w obecnych czasach warunkiem rozwoju czy nawet istnienia i funkcjonowania nowoczesnego gospodarstwa. Powiązania te można mierzyć w różny sposób. Z jednej strony może to być zakres korzystania przez gospodarstwa ze wszystkiego, co stanowi zasilanie z zewnątrz, czyli wielkość zakupu artykułów do produkcji, takich jak: materiał siewny, nawozy mineralne, środki ochrony roślin itp., zakres korzystania z najmniejszej siły roboczej, korzystanie z doradztwa rolniczego, wiedzy specjalistów, jak również rozmiary i rodzaje współpracy z innymi producentami. Z drugiej strony otwartość gospodarstw na rynek można oceniać na wyjściu, czyli przez określanie skali oraz rodzajów sprzedawanych produktów rolniczych i usług, a także ich wartości odniesionej do całości wytworzonych dóbr i usług.

W praktyce główną formą powiązania gospodarstwa z rynkiem jest właśnie jego kontakt przez zakup środków produkcji i sprzedaż wytworzonych produktów, czyli produkcję towarową.

W badaniach dokonano oceny poziomu uzyskiwanych wyników produkcyjnych oraz ekonomicznych w gospodarstwach indywidualnych o różnej skali otwarcia (kontaktów) na rynek. Otwarcie to mierzono poziomem towarowości produkcji, liczonej jako relacja produkcji towarowej do globalnej. Dokonano także rozpoznania czynników kształtujących wyniki ekonomiczne (dochód rolniczy) w zależności od ukierunkowania produkcji, gdyż wielkość produkcji towarowej, jak i proporcje między jej składnikami są różne w zależności od dominujących w gospodarstwie gałęzi produkcji. Gospodarstwa ukierunkowane wydzielono za pomocą kryterium udziału procentowego danej gałęzi produkcji w wartości produkcji końcowej. Jako kryterium zakwalifikowania gospodarstwa do danego kierunku przyjęto za Wojtaszkiem [1965] udział jednej gałęzi produkcji (w przypadku produkcji roślinnej – działy) wynoszący minimum 40%. Z ogólnej populacji wyodrębniono trzy grupy gospodarstw – ukierunkowane na

produkcję bydłą, trzodową i roślinną. W każdym kierunku produkcji wyodrębniono następnie cztery grupy gospodarstw, o towarowości do 50,0%, 50,1–60,0%, 60,1–70,0% oraz powyżej 70,0%.

Badania przeprowadzono w ramach tematu KBN pt. *Organizacja i wyniki produkcyjno-ekonomiczne gospodarstw rolniczych o zróżnicowanym poziomie towarowości produkcji*, w którym do analizy przyjęto gospodarstwa prowadzące rachunkowość rolną w latach: 1990, 1993 i 1996. W niniejszym opracowaniu zaprezentowane zostaną wyniki z ostatniego roku badań, roku 1996, w którym analiza objęła 1055 gospodarstw.

O sile ekonomicznej gospodarstw oraz o skali ich powiązań z otoczeniem decydują w znacznym stopniu posiadane zasoby. W tabeli 1 zaprezentowano krótką charakterystykę badanych gospodarstw.

Tabela 1

Charakterystyka badanych gospodarstw w 1996 r.

Wyszczególnienie	Zasoby w gospodarstwach o towarowości produkcji [%]				
	do 50,0	50,1–60,0	60,1–70,0	pow. 70,0	ogółem
Gospodarstwa bydłowe					
Liczba gospodarstw	143	108	73	43	367
Przeciętny obszar UR [ha]	11,4	17,7	19,5	18,1	15,7
Udział TUZ [%]	35,7	36,5	35,1	27,4	34,5
Wskaźnik bonitacji gleb (wg GUS)	0,64	0,70	0,72	0,76	0,69
Liczba osób pełnozatrudnionych/100 ha UR	23,2	15,2	14,4	16,9	16,8
Gospodarstwa trzodowe					
Liczba gospodarstw	67	80	72	51	270
Przeciętny obszar UR [ha]	16,6	17,3	22,3	37,3	22,2
Udział TUZ [%]	17,6	15,6	9,0	5,2	9,7
Wskaźnik bonitacji gleb (wg GUS)	0,76	0,85	0,83	0,94	0,86
Liczba osób pełnozatrudnionych/100 ha UR	17,6	15,9	13,7	7,9	13,1
Gospodarstwa roślinne					
Liczba gospodarstw	68	86	93	171	418
Przeciętny obszar UR [ha]	27,2	43,8	36,3	56,6	44,6
Udział TUZ [%]	17,9	14,5	9,0	5,5	9,9
Wskaźnik bonitacji gleb (wg GUS)	0,76	0,83	0,95	0,97	0,92
Liczba osób pełnozatrudnionych/100 ha UR	10,5	6,5	8,5	5,0	6,5

Źródło: Badania własne.

Badane gospodarstwa, bez względu na kierunek produkcji, charakteryzowały się stosunkowo dużym obszarem UR. Największą powierzchnię UR posiadały gospodarstwa nastawione na produkcję roślinną. Zanotowano związek między powierzchnią gospodarstwa a poziomem ich towarowości. Wraz ze wzrostem obszaru zwiększała się towarowość gospodarstw. Zależność taka wystąpiła we wszystkich badanych kierunkach produkcji. Gospodarstwa bydłecze, w których do produkcji wykorzystuje się głównie pasze z trwałych użytków zielonych, charakteryzowały się najwyższym udziałem łąk i pastwisk w strukturze UR. Jednocześnie poziom towarowości był związany z udziałem TUZ. Gospodarstwa o wyższej towarowości charakteryzowały się niższym udziałem łąk i pastwisk.

Zasoby siły roboczej w przeliczeniu na 100 ha UR w gospodarstwach o odmiennym poziomie towarowości były zróżnicowane. Wzrostowi towarowości towarzyszyły malejące zasoby siły roboczej, przy czym były one wyższe przy produkcji pracochłonnej, to jest w gospodarstwach bydłecznych i trzodowych, natomiast w roślinnych, jak na warunki polskie, były bardzo niskie (średnio 6,5 osoby pełnozatrudnionej na 100 ha UR).

Analizując plony podstawowych roślin uprawianych w badanych gospodarstwach można zauważyć, iż najniższe uzyskiwały gospodarstwa niskotowarowe do 50% (tab. 2). W grupach gospodarstw ponad 50% plony były zróżnicowane w zależności od kierunku produkcji, można jednak zauważyć zwiększanie się ich wraz ze wzrostem towarowości.

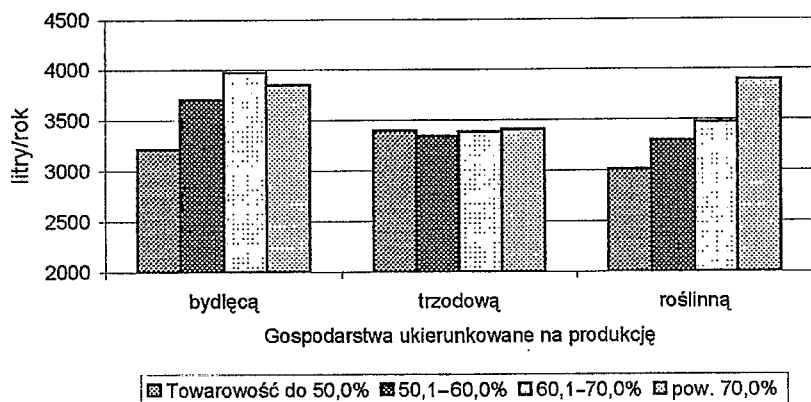
Tabela 2

Plony podstawowych roślin w badanych gospodarstwach w 1996 r.

Wyszczególnienie	Plony roślin w gospodarstwach o towarowości produkcji [%]				
	do 50,0	50,1–60,0	60,1–70,0	pow. 70,0	ogółem
Gospodarstwa bydłecze					
Zboża podstawowe	26,1	30,6	31,2	31,4	29,6
Ziemniaki	213,4	218,5	218,4	219,4	206,2
Buraki cukrowe	349,4	349,4	389,3	440,4	393,8
Gospodarstwa trzodowe					
Zboża podstawowe	30,3	33,4	35,4	36,3	34,3
Ziemniaki	238,6	237,5	248,7	267,4	244,7
Buraki cukrowe	314,2	444,8	459,6	465,4	458,5
Gospodarstwa roślinne					
Zboża podstawowe	30,5	30,9	35,4	33,2	32,8
Ziemniaki	233,4	229,6	245,7	255,2	247,2
Buraki cukrowe	369,6	412,0	395,2	405,2	402,8

Źródło: Badania własne.

Stopień powiązań gospodarstw z rynkiem łączył się także z wynikami produkcyjnymi uzyskiwanymi w produkcji zwierzęcej (rys. 1), co zaprezentowano na przykładzie wydajności mlecznej krów.



Rysunek 1

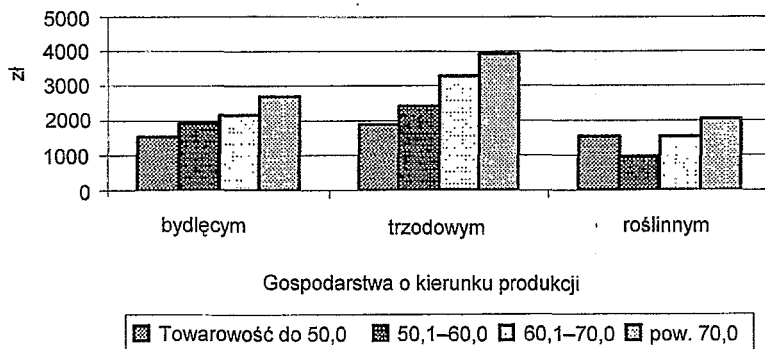
Wydajność mleczna krów w badanych gospodarstwach w 1996 r.

Źródło: Jak w tabeli 1.

Wśród gospodarstw ukierunkowanych na chów bydła najwyższą wydajność uzyskały wyżej towarowe. Gospodarstwa te osiągały najwyższą średnią wydajność mleczną wśród wszystkich kierunków produkcji. W gospodarstwach ukierunkowanych na chów trzody chlewnej poziom uzyskiwanej wydajności był wyrównany we wszystkich przedziałach towarowości, natomiast wyraźnie zwiększenie wydajności dało się zaobserwować w gospodarstwach wyżej towarowych w kierunku roślinnym. Ogólnie można stwierdzić, iż istniała tendencja do wzrostu wydajności mlecznej krów w miarę silniejszych związków gospodarstw z rynkiem.

W zdecydowanej większości analizowanych grup wystąpiła wyraźna współzmiennność między poziomem towarowości gospodarstw a produktywnością ziemi, mierzoną wartością produkcji końcowej brutto na 1 ha UR (rys. 2). Oznacza to, że silniejszy związek z rynkiem wykazują gospodarstwa uzyskujące wyższe wyniki produkcyjne z jednostki powierzchni.

Osiągnięta wielkość produkcji w znacznym stopniu warunkuje poziom uzyskiwanego dochodu rolniczego. Źródłem dochodów rodzin rolniczych, oprócz dochodów z działalności operacyjnej gospodarstwa, mogą być także dochody uzyskiwane z działalności pozarolniczej, które wraz z dochodem rolniczym składają się na dochód osobisty rodziny rolnika. Dane dotyczące poziomu

**Rysunek 2**

Wartość produkcji końcowej brutto na 1 ha UR w 1996 r.

Źródło: Badania własne.

dochodu rolniczego i osobistego w badanych gospodarstwach przedstawiono w tabeli 3.

W badanych gospodarstwach na ogół, z pewnymi odchyleniami, wraz ze zwiększeniem otwartości na rynek wielkość dochodów z rolnictwa wzrastała. Nieco słabszy był związek towarowości produkcji z poziomem dochodu rolniczego na jednostkę powierzchni. Nadal jednak w gospodarstwach o największym i średnim zakresie otwarcia na rynek był on wyższy.

Tabela 3

Dochód rolniczy i osobisty w badanych gospodarstwach w 1996 r.

Wyszczególnienie	Wartość dochodu [zł] w gospodarstwach o towarowości [%]				
	do 50,0	50,1– –60,0	60,1– –70,0	pow. 70,0	ogółem
Gospodarstwa bydłowe					
Dochód rolniczy na gospodarstwo	6143,5	14763,8	17828,5	17721,7	12361,2
Dochód rolniczy na 1 ha UR	537,9	833,6	912,9	1003,8	788,8
Dochód osobisty	13955,2	21563	24021,9	22472,2	19194,3
Gospodarstwa trzodowe					
Dochód rolniczy na gospodarstwo	12323,2	15465,4	25260,2	44901,8	23045,8
Dochód rolniczy na 1 ha UR	740,6	896,5	1133,3	1203,8	1036,2
Dochód osobisty	20652,1	22293,3	31495,6	54185,9	30552,1
Gospodarstwa roślinne					
Dochód rolniczy na gospodarstwo	20000,5	22016,3	34030,5	39717,2	31602,7
Dochód rolniczy na 1 ha UR	735	502,4	938,3	701,0	707,6
Dochód osobisty	28719,8	31169,4	39131,1	48472,3	39620,9

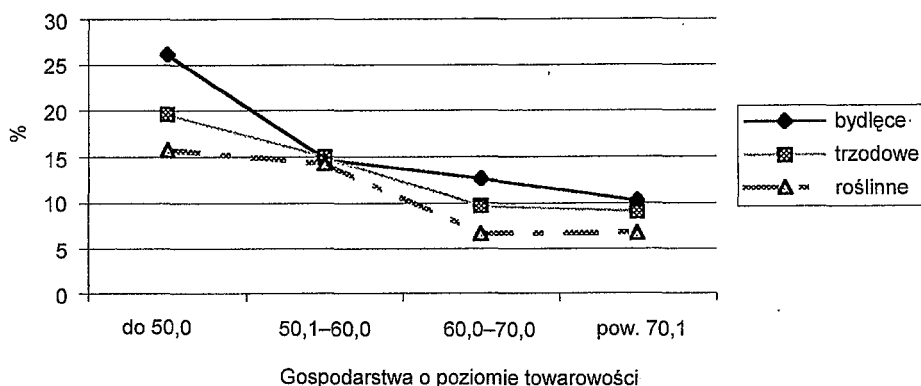
Źródło: Badania własne.

Najwyższy poziom dochodu rolniczego w przeliczeniu na 1 ha UR uzyskiwały zwykle gospodarstwa trzodowe, ze względu na mniej ścisły związek z arealem ziemi. W bydłych również wystąpiła znaczna różnica między gospodarstwami o najniższej i najwyższej towarowości (gospodarstwa o najniższej towarowości osiągały zaledwie 53,6% poziomu dochodu gospodarstw o najwyższej towarowości).

Związek dochodu osobistego z towarowością wykazywał podobne tendencje jak w przypadku dochodu rolniczego. Udział dochodów spoza gospodarstwa w dochodzie osobistym wraz ze wzrostem towarowości spadał (rys. 3). Najwyższe dochody z zewnątrz we wszystkich badanych kierunkach produkcji osiągały gospodarstwa o najniższym poziomie towarowości. Udział ten był odwrotnie proporcjonalny do wysokości dochodów rolniczych. Im wyższy był ich poziom (a więc w gospodarstwach o wyższej towarowości), tym mniejsze znaczenie odgrywały środki spoza gospodarstwa.

Celem badań było m.in. określenie czynników, które kształtują dochód rolniczy, w tym sprawdzenie, czy dla jego kreowania istotny jest poziom towarowości produkcji. Posłużono się przy tym modelami regresji wielorakiej dla ww. trzech kierunków produkcji.

Przy wyborze zmiennych niezależnych wykorzystano współczynniki korelacji brutto, a także dokonano analizy logicznej, na podstawie wyników badań innych autorów, uwzględniając we wstępnych obliczeniach zmienne, dla których współczynniki korelacji brutto były nieistotne, lecz mogły wpływać na poziom dochodu rolniczego. Przy ustalaniu modelu końcowego eliminowano w kolej-



Rysunek 3

Udział dochodów spoza gospodarstwa w dochodzie osobistym

Źródło: Badania własne.

nych krokach te zmienne, dla których nie były spełnione warunki dotyczące statystyk charakteryzujących poprawność modelu.

Model regresji wielorakiej dochodu rolniczego dla gospodarstw bydłych przedstawiono w tabeli 4.

Uzyskany model wyjaśnia 72,8% zmienności dochodu rolniczego. Wykazuje, że w gospodarstwach bydłych jego poziom był w największym stopniu warunkowany ośmioma cechami. Zgodnie z oczekiwaniami znalazły się wśród nich m.in. obszar użytków rolnych, jak również zasoby środków trwałych i obrotowych oraz skala produkcji zwierzęcej. Duże znaczenie miały także użytkowane wydajności.

Wzrost plonu zbóż o 1 dt/ha wiązał się ze zwiększeniem dochodu rolniczego o 339 zł, natomiast wzrost wydajności mleka od krowy o 100 l/rok o 203 zł. Ujemnie na poziom dochodu rolniczego wpływał wzrost nakładów, ponieważ na każdy dodatkowy 1 tys. zł nakładów materialnych dochód rolniczy zmniejszał się o 61 zł.

Wśród zmiennych opisujących poziom dochodu rolniczego znalazła się towarowość gospodarstw. Każdemu jej zwiększeniu o 1% towarzyszył wzrost

Tabela 4

Model regresji wielorakiej dochodu rolniczego w gospodarstwach bydłych względem wybranych cech w roku 1996

Nazwa zmiennej objaśniającej	Wartość stała	Współczynnik regresji netto	Wartość testu t-Studenta	Indeks korelacji	Wartość testu F
Obszar UR w ha		359,312	5,928		
Wartość środków trwałych i obrotowych [w tys. zł]		0,0167	3,204		
Średni stan krów		755,38	4,657		
Średni stan macior	– 21687,7	2119,01	5,651	0,853	119,509
Plony zbóż [dt/ha]		338,96	6,068		
Mleczność krów [w litrach]		2,035	4,195		
Towarowość		68,52	2,565		
Wartość nakładów materialnych [w tys. zł]		–0,0615	–1,939		

Uwaga: Wartość krytyczna współczynnika korelacji wielorakiej przy $\alpha = 0,01$ wynosi $r = 0,208$; przy $\alpha = 0,05$ $r = 0,176$. Dla testu t-Studenta liczby te wynoszą odpowiednio 2,576 i 1,960, dla testu F przy $\alpha = 0,05$ – 2,73 i przy $\alpha = 0,01$ – 4,36.

Źródło: Jak w tabeli 1.

dochodu rolniczego o 68,5 zł. Wyniki obliczeń potwierdzają więc znaczenie w gospodarstwach bydłych większej otwartości na rynek dla poprawy sytuacji dochodowej gospodarstw.

Model regresji wielorakiej dochodu rolniczego dla gospodarstw trzodowych przedstawiono w tabeli 5.

Poziom dochodu rolniczego w gospodarstwach trzodowych był uwarunkowany pięcioma cechami, które wprowadzone do modelu wyjaśniały 74,1% jego zmienności. Cechami objaśniającymi okazały się obszar UR, liczba sztuk trzody, nawożenie mineralne (które wpływało ujemnie na poziom dochodu rolniczego), plony zbóż i towarowość gospodarstw, której wzrost o 1% wiązał się ze zwię-

Tabela 5

Model regresji wielorakiej dochodu rolniczego względem wybranych cech w gospodarstwach trzodowych

Nazwa zmiennej objaśniającej	Wartość stała	Współczynnik regresji netto	Wartość testu t-Studenta	Indeks korelacji	Wartość testu F
Obszar UR w ha		737,91	13,11		
Liczba sztuk trzody		76,78	6,53		
Nawożenie mineralne [NPK/ha]	-38379,9	-45,13	-2,72	0,861	150,99
Plony zbóż [dt/ha]		1058,69	8,67		
Towarowość		133,32	1,60		

Uwaga: Wartość krytyczna współczynnika korelacji wielorakiej przy $\alpha = 0,01$ wynosi $r = 0,208$; przy $\alpha = 0,05$ $r = 0,176$. Dla testu t-Studenta liczby te wynoszą odpowiednio 2,576 i 1,960, dla testu F przy $\alpha = 0,05$ 3,69 i przy $\alpha = 0,01$ 6,90.

Źródło: Jak w tabeli 1.

kszeniem dochodu rolniczego o 133 zł.

Zmienne objaśniające poziom dochodu rolniczego w gospodarstwach roślinnych przedstawiono w tabeli 6. W zaprezentowanym modelu znalazło się sześć zmiennych niezależnych, które łącznie objaśniały 41,9% całkowitej zmienności dochodu rolniczego w badanych gospodarstwach. Okazało się więc, że wyjaśnienie tej zmienności w gospodarstwach roślinnych jest mniejsze aniżeli w gospodarstwach bydłych czy trzodowych. Być może w gospodarstwach tych czynniki rzutujące na poziom dochodu rolniczego są bardziej zróżnicowane bądź też większe znaczenie mają tu cechy trudno mierzalne, np. umiejętności rynkowych zachowań producentów.

Tabela 6

Model regresji wielorakiej dochodu rolniczego względem wybranych cech w gospodarstwach roślinnych

Nazwa zmiennej objaśniającej	Wartość stała	Współczynniki regresji netto	Wartość testu t-Studenta	Indeks korelacji	Wartość testu F
Obszar UR w ha		256,21	10,873		
Udział zbóż w powierzchni zasiewów		368,23	3,081		
Udział roślin przemysłowych w powierzchni zasiewów	-59815,49	266,71	1,868	0,648	49,478
Plony zbóż [dt/ha]		965,12	5,882		
Liczba sztuk trzody		184,99	5,510		
Towarowość		180,86	1,971		

Uwaga: Wartość krytyczna współczynnika korelacji wielorakiej przy $\alpha = 0,01$ wynosi $r = 0,208$; przy $\alpha = 0,05$ $r = 0,176$. Dla testu t-Studenta liczby te wynoszą odpowiednio 2,576 i 1,960, dla testu F przy $\alpha = 0,05$ – 3,69 i przy $\alpha = 0,01$ – 6,90.

Źródło: Jak w tabeli 1.

Na poziom dochodu rolniczego wpłynął obszar gospodarstw. Wraz z jego wzrostem o 1 ha wartość uzyskanego dochodu zwiększała się o 256 zł. Pozytywnie na dochód w gospodarstwach roślinnych wpływał wzrost udziału takich roślin jak zboża i przemysłowe, czyli relatywnie łatwiejszych do sprzedaży na rynku. Wzrost udziału zbóż w zasiewach o 1% powodował zwiększanie się dochodu rolniczego o 368 zł, roślin przemysłowych o 267 zł. Wzrostowi plonów zbóż o 1 dt/ha towarzyszyło zwiększenie dochodu rolniczego o 965 zł, co jest zrozumiałe, ponieważ podstawową masę sprzedaży stanowiły w tych gospodarstwach zboża, wzrost plonów masę tę zwiększał.

Nawet w gospodarstwach roślinnych istotna okazała się produkcja zwierzęca. Wzrostowi liczby świń o 1 sztukę towarzyszyło bowiem zwiększenie dochodu rolniczego o 185 zł.

Prezentowany model potwierdza znaczenie towarowości dla kształtowania dochodu rolniczego także w gospodarstwach roślinnych. Każde jej zwiększenie o 1% wiązało się ze wzrostem dochodu rolniczego o 181 zł. Okazało się ponadto, iż towarowość produkcji była najważniejsza dla gospodarstw roślinnych, następnie trzodowych (133 zł), najmniej zaś ważna dla gospodarstw bydłowych (68 zł). Wszędzie była jednak statystycznie istotna.

Wnioski

Z uwagi na celowy dobór gospodarstw, i to gospodarstw ekonomicznie silniejszych, gdyż takie prowadzą rachunkowość dla IERiGŻ, uzyskane wyniki nie są reprezentatywne dla wszystkich gospodarstw w Polsce. Mogą być jednak odpowiednie dla gospodarstw rozwojowych.

1. Gospodarstwa o większej otwartości na rynek, wyżej towarowe uzyskiwały lepsze wyniki ekonomiczne. Oznacza to, że gospodarstwa, które chcą istnieć, utrzymać się na rynku i nadal się rozwijać muszą brać aktywny udział w społecznym podziale pracy. Powinny one rozwijać produkcję głównie nie na potrzeby własne, lecz na potrzeby rynku.
2. Wyższa towarowość produkcji wiąże się ze zmniejszeniem znaczenia dochodów spoza gospodarstwa. Gospodarstwa wysokotowarowe uzyskiwały dochód rolniczy na poziomie wyższym aniżeli dochód osobisty w gospodarstwach niskotowarowych.
3. Z zaprezentowanych modeli wynika, że w gospodarstwach o różnych kierunkach produkcji na poziom dochodu rolniczego wpływają nieco inne czynniki. W gospodarstwach bydłowych ważne były cechy bezpośrednio związane z tym kierunkiem, jak liczba krów i ich wydajność mleczna, w gospodarstwach trzodowych – liczba świń, w roślinnych – udział zbóż i roślin przemysłowych. Jednak we wszystkich gospodarstwach statystycznie istotne okazały się trzy elementy: obszar UR, poziom plonów (reprezentowany przez plony zbóż) oraz towarowość produkcji. Wskazuje to na wagę zasobów gospodarstw (reprezentowanych przez ziemię), wydajności produkcji (mierzonej plonami) oraz otwartości gospodarstw na rynek (mierzonej towarowością produkcji).

Literatura

- GOŁĘBIEWSKA B., 2000: Organizacja i wyniki produkcyjno-ekonomiczne gospodarstw rolniczych o zróżnicowanym poziomie towarowości. Rozprawa doktorska wykonana w Katedrze Ekonomiki i Organizacji Gospodarstw Rolniczych SGGW. Warszawa
- KLEPACKI B., 1997: Produkcyjne i ekonomiczne przystosowania gospodarstw prywatnych do zmian warunków gospodarowania. Wydawnictwo SGGW, Warszawa.
- RYCHLIK T., KOSIERADZKI M., 1981: Podstawowe pojęcia w ekonomice rolnictwa. KISIEL i inni, 1999: Ekonomika produkcji rolniczej. Wydawnictwo ART, Olsztyn.
- WOJTASZEK Z., 1965: Kryteria i mierniki klasyfikacji gospodarstw indywidualnych według kierunków i stopni wielostronności produkcji. RNR, S. G, t. 78, nr 1.

Commerciality versus Production and Economic Results of Agricultural Holdings

Abstract

This paper shows main outcomes of the study conducted in the framework of Grant financed by State Committee for Scientific Research (KBN) in individual farms, which carry out farm accounts for Institute of Agricultural Economics and Food Economy (IERiGŻ).

The paper has concerned with the diversification in relation to both organisation and productional and economic results between private agricultural holdings distinguished according to production types and the level of commercial output. Furthermore, the factors influencing the level of farm income generated by these holdings have been presented.

It is found that the more commercial are farms, the better is economic situation of farm families and the more modern are agricultural holdings. Increasing degree of farm commerciality is resulting in its modernisation, development and greater opportunity to produce income by agricultural household.

Robert Mroczek

Katedra Ekonomiki Rolnictwa i Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych
SGGW

Tendencje i przyczyny zmian w źródłach zaopatrzenia zakładów mięsnych w żywca wieprzowy

Wstęp

Procesy przemian gospodarczych zapoczątkowane w roku 1989 spowodowały liczne zmiany w funkcjonowaniu rynku mięsnego w Polsce zarówno pod względem organizacyjnym, jak i podmiotowym. Zmieniły się formy pozyskania żywca oraz proporcje w skupie zwierząt rzeźnych (trzody chlewnej i bydła) pomiędzy gospodarką uspołecznioną a sektorem prywatnym, na korzyść tego ostatniego.

Administracyjne przyporządkowanie jednych podmiotów innym, jakie miało miejsce w gospodarce centralnie planowanej, w gospodarce rynkowej straciło rację bytu. Teraz producent lub przetwórca żywca wieprzowego ma swobodę wyboru kontrahenta (odbiorcy, dostawcy). Coraz większą rolę przy wyborze przez producentów żywca rzeźnego kierunków sprzedaży odgrywają przesłanki natury ekonomicznej, tj. cena, premie pieniężne (z tytułu terminowych dostaw, wyższej jakości – mięsności tuczników), czas oczekiwania na zapłatę itp., a nie inne korzyści lub przywileje nadawane przez administrację.

Monopolistyczna pozycja państwowych zakładów mięsnych z czasów gospodarki centralnie planowanej została ograniczona, a zakłady postawione przed koniecznością dostosowania się do nowych wymogów rynkowych, opartych na prawach popytu i podaży. Gospodarka rynkowa dała licznym podmiotom gospodarczym, zwłaszcza małym i średnim, możliwość zaistnienia, funkcjonowania i rozwijania się.

Zakłady mięsne konkurują między sobą nie tylko o rynki zbytu dla swoich wyrobów, ale także o surowiec do przetwórstwa. Jest to szczególnie widoczne, gdy na rynku brakuje żywca. Koszty żywca rzeźnego stanowią ponad 60% kosztów ogólnych zakładów. Stąd jego pozyskanie i zakup powinny być przed-

miotem wnikliwej analizy ze strony kierownictwa zakładu oraz osób zajmujących się skupem.

Zmiany, jakie się dokonały w ciągu ostatnich kilku lat w sposobach zaopatrzenia się zakładów w żywiec wieprzowy, zostaną przedstawione na przykładzie kilku zakładów branży mięsnej. Podstawą analizy są informacje pochodzące z badań przeprowadzonych latem 1999 r. w sześciu zakładach¹, po wcześniejszym wyrażeniu zgody przez ich dyrekcje. Badania przeprowadzone w zakładach dotyczyły sposobu organizacji bazy surowcowej oraz kwestii związanych z funkcjonowaniem zakładu na rynku, tj. wielkości produkcji, powiązań handlowych, w jaki sposób zakład oddziałuje na jakość pozyskiwanego żywca itp. Badane jednostki pochodziły z terenu całej Polski, a ich krótką charakterystykę przedstawia tabela 1.

Struktura i organizacja rynku mięsnego w Polsce

Gospodarka centralnie planowana (lata 1945–1989)

Polityka państwa dotycząca skupu zwierząt rzeźnych po roku 1945 szła dwoma torami, tj. poprzez obowiązkowe dostawy (lata 1945–1971 z wyłączeniem lat 1947–1951) oraz system kontraktacji. Z ekonomicznego punktu widzenia dla rolników znacznie korzystniejszą formą sprzedaży zwierząt była kontraktacja, która obejmowała głównie trzodę chlewną, a w późniejszym okresie bydło i owce.

Kontraktację trzody mięsno-słoninowej wprowadzono w 1949 r. Prowadziły ją na zlecenie zakładów mięsnych gminne spółdzielnie „Samopomoc Chłopska”, trzoda bekonową kontraktowały we własnym zakresie zakłady mięsne.

Kontraktacja stała się narzędziem zapewniającym dostawy odpowiedniej wielkości i jakości surowca dla rozbudowującego się przemysłu mięsnego. Jej podstawowym celem było zwiększenie pogłowia trzody chlewnej oraz zwiększenie skupu poprzez skłonienie, zwłaszcza małych i średnich gospodarstw indywidualnych, do zbytu zwierząt w uspołecznionych punktach skupu. Pogłowie trzody chlewnej zwiększyło się z 2674 tys. sztuk w 1946 r. do ponad 21 000 tys. sztuk w roku 1980.

¹Oznaczenia są zupełnie przypadkowe i nie należy ich utożsamiać z nazwami konkretnych zakładów.

Tabela 1

Podstawowe informacje o badanych zakładach mięsnych

Wyszczególnienie	Zakład A	Zakład B	Zakład C	Zakład D	Zakład E	Zakład F
Forma prawna	Spółka Akcyjna (SA)	Spółka Akcyjna (SA)	Jednoosobowa Spółka Skarbu Państwa	Spółka Akcyjna (SA)	Spółka z o.o.	Osoba fizyczna
Przychody ze sprzedaży przetworów mięsnych i mięsa w 1998 r., w mln zł	Ponad 200,0	Ponad 200,0	Okolo 90,0	Okolo 35,0	Okolo 35,0	Nieco ponad 1,0
Stan zatrudnienia (sierpień 1999 r.)	1294	843	765	296	208	13
Od ilu lat zakład istnieje	25	7	63	108	9	8
Funkcjonowanie zakładu na rynku	Grupa kapitałowa	Grupa kapitałowa	Samodzielnie, w trakcie procesu prywatyzacji	Od niedawna wspólnie z innym zakładem	Samodzielnie	Samodzielnie
System klasyfikacji za dostarczany żywiec wieprzowy	System EUROP stosowany od 1997 r.	System EUROP stosowany od 1997 r.	System EUROP stosowany od 1997 r.	System EUROP stosowany od 1997 r. (dla tych, co chcą)	System EUROP stosowany od 1999 r.	Według wagi żywej
Posiadane systemy kontroli jakości	HACCP	HACCP ISO 9001	–	–	–	–
Plany zakładu na przyszłość	Modernizacja zakładu, ubieganie się o certyfikaty jakości ISO 9001, ISO 9002, być może rozwój chowu trzody chlewnej na własne potrzeby lub (materiału hodowlanego) dla swoich kontrahentów (rolników)		Połączenie się z innym zakładem, modernizacja zakładu, rozwój kontraktacji, wprowadzenie HACCP	Wprowadzenie kontraktacji, obligatoryjnie EUROP, wdrożyć HACCP, modernizacja zakładu	Wprowadzenie HACCP, wprowadzenie systemu EUROP, modernizacja zakładu	Trudno mówić o dalszym rozwoju, utrzymać się na rynku

Źródło: Na podstawie badań własnych.

Tabela 2

Struktura skupu trzody chlewnej z gospodarstw chłopskich według formy dostaw (w %)

Wyszczególnienie	Rodzaj dostawy						Razem	
	obowiązkowe		kontraktowe		rynkowe			
	1960	1970	1960	1970	1960	1970	1960	1970
Trzoda mięsno-słoninowa	28,2	15,6	63,5	83,3	8,3	1,1	100	100
Trzoda bekonowa	26,4	10,3	73,6	89,7	–	–	100	100

Źródło: Pazecki W.: Gospodarka mięsna w Polsce – zarys dziejów, tom 1 b, Poznań 1991, tabela I-78, s. 63.

W gospodarce centralnie planowanej przemysł mięsny był zintegrowany zarówno w układzie poziomym, jak i pionowym. Podstawową jednostką gospodarczą w tym sektorze były państwowe zakłady lub spółdzielcze przedsiębiorstwa wielozakładowe, które miały swoją „centralę”. Centrala bezpośrednio lub pośrednio zarządzała przedsiębiorstwami, często stosując metody administracyjne. Był to układ o dużym stopniu koncentracji, który dopiero na przełomie lat 80. i 90. został istotnie zmieniony. Brak swobody wyboru odbiorcy i powiązanie zasilania rolnictwa w przemysłowe środki produkcji z kontraktacją integrowały rolnika z zakładem przetwórczym.

Gospodarka rynkowa (po roku 1989)

Zupełnie inny system funkcjonowania gospodarki rozpoczął się w wyniku reformy gospodarczej zapoczątkowanej w roku 1989. Nastąpiło wówczas odejście od powszechnej kontraktacji, dekretnowania cen, rozdzielania środków produkcji, systemu subwencjonowania w sferze produkcji i konsumpcji. Załamanie się tego systemu z chwilą przejścia na gospodarkę rynkową było szokiem dla obydwu stron. Więzi łączące rolników z zakładami mięsnymi uległy rozpadowi.

W procesie transformacji polskiej gospodarki R. Urban wyróżnia dwa etapy rozwoju przetwórstwa mięsa². Pierwszy okres, przypadający na lata 1989–1992, charakteryzował się szybkim rozwojem małych, przeważnie lokalnych przetwórni mięsnych i ubojni zwierząt. Było to możliwe dzięki:

- zniesieniu ograniczeń wejścia na rynek,
- uwolnieniu cen,

²Identyfikacja priorytetów w modernizacji sektora rolno-spożywczego w Polsce, FAPA 1998, s. 325.

- popytowi konsumentów,
- trudnościom w dostosowaniu się dużych przedsiębiorstw państwowych i spółdzielni do wymogów rynkowych.

W krótkim okresie powstało ok. 7 tys. lokalnych rzeźni i przetwórní mięsa³. Przejęły one część przetwórstwa mięsnego (ok. 50% ubojów i ok. 20% produkcji przetworów). Struktura przemysłu mięsnego ze skoncentrowanej zmieniła się na bardzo rozproszoną, sprzyjając odtworzeniu konkurencji i mechanizmów rynkowych. Zmiana ta oraz opóźnione procesy dostosowawcze sektora państwowego do nowych realiów gospodarczych doprowadziły do głębokiego kryzysu przemysłowej części przetwórstwa mięsnego.

Podjęte procesy naprawcze i przekształcenia własnościowe państwowych zakładów doprowadziły do odbudowy ich pozycji na rynku. Efekty podjętych działań dały rezultat w połowie lat 90. (drugi etap) w postaci:

- powrotu tendencji do uprzemysławiania przetwórstwa, czego wyrazem był wzrost produkcji o ok. 20% w latach 1995–1998,
- przyspieszenia procesów modernizacji przetwórstwa,
- powrotu tendencji do koncentracji i konsolidacji sektora.

Działalność gospodarczą w sferze przetwórstwa mięsnego prowadzi obecnie ok. 5500 firm⁴, w tym:

- w części przemysłowej – 400 firm zatrudniających ponad 50 osób i ok. 500 mniejszych zatrudniających 6–50 pracowników,
- w przetwórstwie lokalnym – ok. 4600 ubojni zwierząt rzeźnych i masarni.

Struktura producentów żywca wieprzowego

W Polsce, według Narodowego Spisu Powszechnego, w 1996 r. chów trzody chlewnej prowadziło 1090,2 tys. gospodarstw (łącznie z działkami rolnymi), tj. 36% wszystkich jednostek. Najliczniejszą grupę producentów trzody, bo aż 38,6%, stanowiły gospodarstwa małe o powierzchni do 5 ha, a najmniej liczną gospodarstwa o powierzchni powyżej 15 ha (13,4%). W tej najmniej licznej grupie gospodarstw znajdowało się jednak 48% ogólnego pogłowia trzody, podczas gdy na gospodarstwa do 5 ha przypadało tylko 11% pogłowia⁵.

Najwięcej gospodarstw, bo aż 95%, posiadało stada trzody chlewnej do 49 sztuk, w tym do 9 sztuk w stadzie miało aż 63% gospodarstw (tab. 3).

³Zięba S.: Powodzenie krajowego przemysłu mięsnego tkwi w koncentracji potencjału. Gospodarka Mięsna nr 4, 1998, s. 20.

⁴Obliczenia szacunkowe na podstawie materiałów GUS.

⁵Narodowy Spis Powszechny. Zwierzęta Gospodarskie, GUS, tab. 20, s. 96, 97. Warszawa 1997.

W pozostałych 5% gospodarstwach znajdowało się 8217 tys. sztuk, tj. 46,5% całego pogłowia. Prawie 50% pogłowia trzody jest skupione w 55 tys. gospodarstwach mających stada większe niż 50 sztuk. Jeszcze wyższy jest ich udział w podaży rynkowej tuczników, gdyż mają one szybszą rotację stada i niższe samozaopatrzenie.

Tabela 3

Pogłowie trzody chlewnej w Polsce w czerwcu 1996 r. według skali chowu

Gospodarstwa posiadające trzodę (wg skali chowu)	Liczba gosp. (tys.)	Struktura (%)	Pogłowie trzody (tys. sztuk)	Struktura (%)
Ogółem	1090,2	100,0	17676,7	100,0
1–9 sztuk	686,6	63,0	2424,2	13,71
10–49	348,9	32,0	7034,1	39,79
50–199	49,8	4,5	4058,0	22,96
200–499	3,1	0,3	879,1	4,97
500–999	0,840	0,1	577,5	3,27
1000 i więcej sztuk	0,871	0,1	2703,8	15,30

Źródło: Narodowy Spis Powszechny. Zwierzęta Gospodarskie, GUS, s. 104, 105. Warszawa 1997.

Rozproszenie chowu trzody chlewnej wynika ze struktury agrarnej naszego rolnictwa, tradycji w chowie tego gatunku zwierząt, upadku byłych PGR-ów, braku dla wielu gospodarstw innej alternatywy produkcji i zagospodarowania pasz, słabego oddziaływania innych czynników, które prowadziłyby do głębokich zmian strukturalnych, np. nowe miejsca pracy poza rolnictwem.

Źródła zaopatrzenia zakładów mięsnych w surowiec

W swej strategii rozwoju każdy zakład musi określić, skąd (od kogo) i w jaki sposób zamierza pozyskiwać surowiec (żywiec rzeźny). Ma to szczególne znaczenie w przypadku zakładów o dużej skali produkcji oraz dynamicznie rozwijających się. Gospodarka rynkowa stwarza zakładom mięsnym wiele możliwości pozyskania żywca.

O tym, z którego źródła zakład pozyskuje najwięcej surowca do produkcji, decyduje kilka elementów. Są to:

- polityka i strategia rozwoju zakładu,
- pozycja zakładu na rynku – wielkość produkcji,
- położenie zakładu względem rynku zaopatrzenia w surowiec,

- czas funkcjonowania zakładu na rynku i związane z tym jego doświadczenia.

Pod względem liczby źródeł zaopatrzenia w żywiec wieprzowy przodują zakłady A, B i E (tab. 4).

Tabela 4

Skup i źródła zaopatrzenia badanych zakładów w surowiec do produkcji w 1998 r.

Wyszczególnienie	Zakład A	Zakład B	Zakład C	Zakład D	Zakład E	Zakład F
Liczba zakupionych sztuk trzody chlewnej, w tym:	250578	218805	106242	52049	46966	1836
a) punkty skupu	×	×	—	—	×	—
b) kontraktacja	×	×	×	—	—	—
c) odbiór, dostawy bezpośrednie bez kontraktacji	×	×	×	×	×	×
d) pośrednicy (dealerzy)	×	×	×	×	×	—
e) skup obwoźny	—	—	—	×	—	—
f) własne tuczarnie	—	—	—	—	×	×
g) zakup surowca (półtusze, elementy) na giełdzie lub w innych firmach (ubojniach)	×	×	×	×	×	×
h) import	—	—	—	—	—	—

Źródło: Na podstawie badań własnych.

× — oznacza źródło pozyskania surowca przez zakład

Dwa dominujące w tej grupie zakłady A i B mają takie same źródła zaopatrzenia w żywiec wieprzowy. Różnice w proporcjach zaopatrzenia między nimi mogą wynikać, m.in. z dłuższego okresu funkcjonowania zakładu A na rynku (ponad 20 lat), przy kilku latach zakładu B oraz prawie 2,5-krotnie dłuższego okresu prowadzenia kontraktacji w zakładzie A wynoszącego 9 lat. Kontraktacja w zakładzie A była prowadzona również przed rokiem 1990. Po 2-letniej przerwie została ona ponownie wznowiona w roku 1991. Oprócz zakładów A i B kontraktację prowadzi również zakład C (od 10 lat).

Warunkiem podpisania przez rolników umowy kontraktacyjnej z producentem żywca wieprzowego jest dostarczenie do zakładów określonej (minimalnej) liczby sztuk trzody. W zakładzie A określono to na poszczególne miesiące, a w

zakładach B i C na kwartały. Wymienione zakłady preferują umowy wieloletnie, które są aktualizowane pod koniec roku kalendarzowego. Niektóre elementy z umowy kontraktacyjnej przedstawia tabela 5.

Umowy kontraktacyjne w zakładzie E zastępuje umowa ustna, która jak na razie zdaje egzamin i, jak twierdzą osoby zajmujące się skupem, nie ma potrzeby tego zmieniać. Zakład stawia na rzetelność i lojalność wobec „swoich” dostawców (producentów żywca). Przejawia się to m.in. stosowanym przez zakład systemem przedpłat. Wzajemne zaufanie oraz dobra opinia u rolników o zakładzie są dla niego więcej warte niż pisemne umowy.

Nieco inne stanowisko w kwestii kontraktacji reprezentuje zakład D, który również nie prowadzi kontraktacji, lecz w najbliższym czasie chciałby podpisać umowy kontraktacyjne.

Najmniejszy spośród analizowanych 6. zakładów zakład F w zdecydowanej większości zaopatruje się w żywiec u okolicznych rolników. Są oni dość dobrze znani właścicielowi zakładu. Terminy dostaw, liczba sztuk zwierząt, cena uzgadniane są telefonicznie. Zapłata w większości wypadków następuje „od ręki”. Niewielka liczba ubijanych tuczników na tle innych zakładów (niespełna 2000 sztuk w ciągu roku) nie wymaga od właściciela podejmowania znaczących starań w celu zapewnienia surowca do produkcji. Okresowe braki surowca na rynku są

Tabela 5

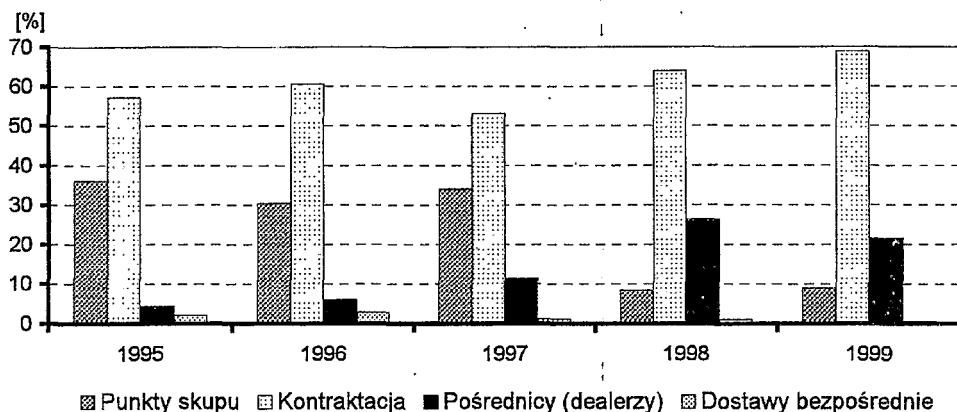
Zasady kontraktacji żywca wieprzowego w zakładach mięsnych A, B i C w 1999 r.

Wyszczególnienie	Zakład A	Zakład B	Zakład C
Minimalna roczna wielkość sprzedaży tuczników przez gospodarstwo	200 sztuk	200 sztuk	100 sztuk
Rozliczenie za żywiec wg systemu EUROP (cena bazowa)	47% mięsności	dla każdej klasy	48% mięsności
Czas oczekiwania rolników na zapłatę Za tuczniki dostarczone w ramach umowy kontraktacyjnej uważane są sztuki zadeklarowane w umowie z tolerancją	do 14 dni ±15%	do 14 dni bd	do 14 dni ±10%
Zakład zapewnia transport w przypadku odbioru minimum	18 sztuk	20 sztuk	nie określa się
Premia za terminowe dostawy zgodne z umową	3% wartości dostawy	2% wartości dostawy	2% wartości dostawy w pierwszym roku, w następnych 3%

Źródło: Na podstawie badań własnych.

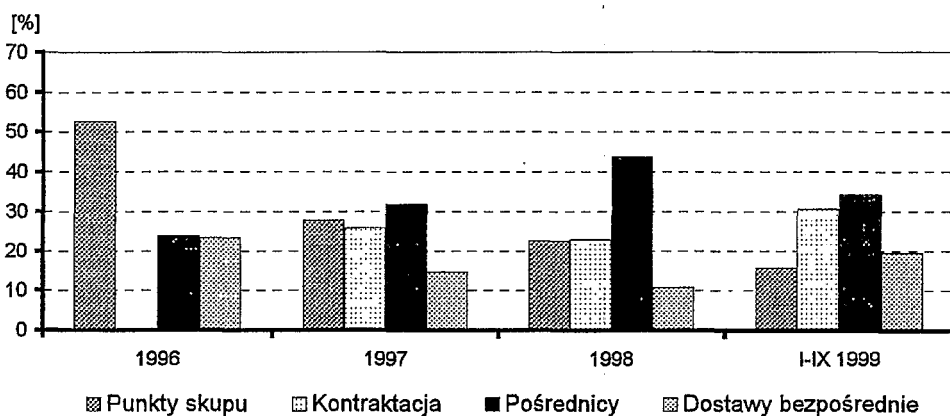
w pewien sposób łagodzone (uzupełniane) własnym tuczem trzody chlewnej, gdyż właściciel oprócz zakładu prowadzi gospodarstwo rolne.

W badanych zakładach, które kontraktują żywiec wieprzowy, można zaobserwować, że ten sposób pozyskiwania żywca zaczyna odgrywać coraz większą rolę (wykresy 1, 2, 3). Szczególnie jest to widoczne w zakładzie A (wykres 1). Na przestrzeni ostatnich lat kontraktacja stanowiła ponad 50% zaopatrzenia zakładu w żywiec, a w roku 1999 blisko 70%. Sukcesywny wzrost udziału kontraktacji w skupie ogółem występuje w zakładzie C. Udział ten wzrósł z 32% w roku 1996 do 46% w roku 1999.



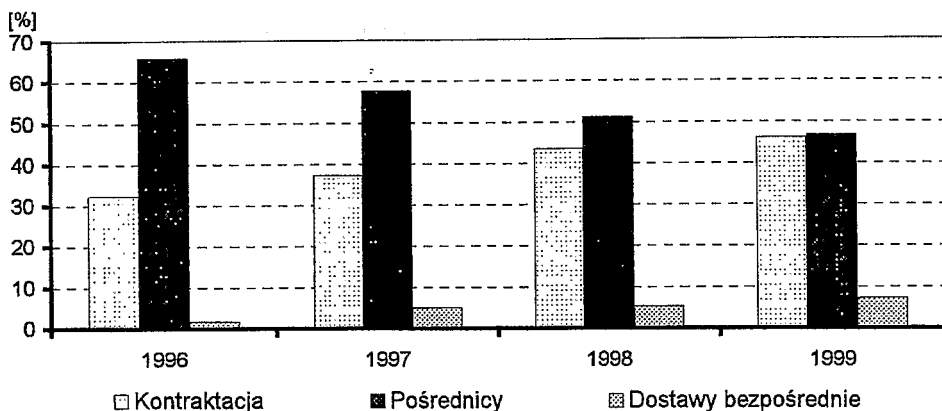
Wykres 1

Źródła zaopatrzenia zakładu mięsnego A w żywiec wieprzowy



Wykres 2

Źródła zaopatrzenia zakładu mięsnego B w żywiec wieprzowy

**Wykres 3**

Źródła zaopatrzenia zakładu mięsnego C w żywiec wieprzowy

Głównymi powodami, dla których zakłady wprowadziły kontraktację na żywiec wieprzowy (tuczniki) i sukcesywnie ją rozwijają, były:

- zapewnienie rytmiczności dostaw,
- wpływ na jakość dostarczanych tuczników (przez cenę),
- próba „ustawienia” cyklu produkcyjnego w gospodarstwach rolnych, w celu zapewnienia stabilności zaopatrzenia zakładu w surowiec,
- zapewnienie stałej bazy surowcowej,
- precyzyjniejsze planowanie organizacji i wielkości produkcji zakładu,
- stabilność rozwoju zakładu,
- niższe koszty transportu,
- lepsza jakość (mięśność) tuczników pozyskiwanych tą drogą niż na wolnym rynku.

Według zgodnej opinii zakładów prowadzących kontraktację, nie chcą one, by ta forma w 100% pokrywała zapotrzebowanie zakładu na żywiec wieprzowy. Taka postawa wynika z faktu, iż:

- jest możliwość zakupu (dokupienia) surowca na wolnym rynku bez większych trudności,
- niestabilna sytuacja na rynku wewnętrznym i zewnętrznym może powodować trudności w wywiązywaniu się zakładów z podpisanych umów kontraktacyjnych w przypadku trudności ze sprzedażą swoich wyrobów.

Zerwanie umowy kontraktacyjnej przez jedną ze stron w trakcie jej obowiązywania nie pociąga za sobą znaczących konsekwencji. Najbardziej dotkliwą karą dla zrywającego umowę są późniejsze trudności w nawiązaniu ponownej współpracy z byłym partnerem.

Liczba zawieranych umów kontraktacyjnych w zakładach A, B i C systematycznie w ostatnich latach wzrastała, np. w zakładzie C 2,5-krotnie, z 96 umów w 1996 r. do 248 w 1999 r. (tab. 6). Na 2000 r. zakład zawarł także 4 umowy z grupami producenckimi. W zakładach A i C średnia wielkość zakontraktowanych tuczników przypadająca na jedną umowę ulegała pewnym wahaniom. Szczególnie jest to widoczne w zakładzie A (lata 1995 i 1997). Świadczyć to może o tym, iż dostawcami żywca w tym zakładzie są także duzi producenci, którzy produkują tuczniaki wykorzystując pasze przemysłowe (kupowane). Wszelkie niekorzystne relacje cen paszy do cen żywca powodują ograniczanie produkcji żywca wieprzowego w tych gospodarstwach i zmniejszenie liczby zakontraktowanych tuczników bądź mniejszą realizację umów kontraktacyjnych. Poprawa opłacalności produkcji powoduje zwiększenie obsady trzody i wzrost jej produkcji.

W każdym z zakładów obok skupu żywca wieprzowego i wołowego były kupowane półtusze wieprzowe czy też poszczególne elementy. Wielkość i asortyment czynionych zakupów zależały od potrzeb zakładów i były traktowane jako doraźne uzupełnienie surowca do przetwórstwa.

W zakładzie A co jakiś czas organizowane są spotkania, w których uczestniczą przedstawiciele: firm paszowych, firm produkujących wysokokwalifikowany materiał hodowlany oraz producenci żywca wieprzowego, którzy mają podpisane z zakładem umowy kontraktacyjne. Oprócz fachowych porad dla producentów żywca z zakresu żywienia oraz informacji dotyczących postępu hodowlanego, spotkania takie zbliżają wszystkich uczestników, czego efektem może być ich bliższa współpraca w przyszłości.

Wstępna analiza źródeł zaopatrzenia zakładów w surowiec pozwala sformułować następującą hipotezę:

Decydującą rolę przy wyborze źródeł zaopatrzenia w surowiec do przetwórstwa odgrywa skala produkcji zakładu. Zakłady o dużej skali produkcji wymagają stabilnych i ciągłych dostaw żywca wysokiej jakości. Sprawdzone, choć nie jedynym sposobem zapewnienia ciągłości dostaw surowca jest podpisanie przez zakład umów kontraktacyjnych z producentami żywca. Oferta współpracy takich firm adresowana jest jednak głównie do dużych producentów, zdolnych do realizacji zamówień przetwórcy.

Udział punktów skupu w zaopatrzeniu zakładów A i B w żywiec wieprzowy maleje z roku na rok dlatego, że:

- 1) do punktów skupu trafiają w większości niewielkie partie zwierząt od wielu rolników,
- 2) jakość żywca jest nie najlepsza,
- 3) więksi producenci żywca mają lepsze możliwości sprzedaży,

Tabela 6

Liczba podpisanych umów kontraktacyjnych oraz stopień realizacji dostaw zakontraktowanych tuczników w badanych zakładach

Wyszczególnienie	Rok	Roczny skup tuczników [sztuki]	Liczba zakontrakto- wanych tuczników [sztuki]	Liczba podpisanych umów kontrakta- cyjnych [sztuki]	Średnia wielkość zakontrakto- wanych tuczników [sztuki] przypadająca na umowę	Faktyczna realizacja dostaw zakontrakto- wanych tuczników [sztuki]	Stopień realizacji kontraktacji [%]
Zakład A	1995	138 860	107339	154	697,0	79505	74,1
	1996	106 391	101703	187	543,9	64570	63,5
	1997	155 292	96520	256	377,0	82496	85,5
	1998	250 578	168073	378	434,3	160423	95,4
	1999	233 676	197919	382	518,1	160917	81,3
Zakład B	1997	188 355	52000	153	339,9	48600	93,5
	1998	218 805	61400	202	304,0	50177	81,7
	I-IX						
	1999	144 009	71785	294	244,2	44077	61,4*
Zakład C	1996	83 469	22610	96	235,5	27000	119,4
	1997	88 513	27200	103	264,1	33000	121,3
	1998	106 242	43000	152	282,9	46300	107,7
	1999	123 282	62366	248	251,5	56861	91,2

*Pierwsze trzy kwartały roku.

Źródło: Na podstawie badań własnych.

- 4) część gminnych spółdzielni upadła bądź zaniechała prowadzenia skupu,
- 5) na funkcjonowanie punktu skupu trzeba ponosić określone koszty (względnie ekonomiczne),
- 6) budynki i pomieszczenia muszą spełniać określone wymagania sanitarne,
- 7) w ramach działalności gospodarczej skupem żywca rzeźnego zajmują się prywatne osoby (pośrednicy, zwani także dealerami).

Osoby zajmujące się skupem w terenie, nie będące pracownikami zakładu, mają podpisane umowy z zakładem na dostarczanie żywca rzeźnego. Dla zakładu takie rozwiązanie niesie za sobą korzyści w postaci:

- a) niższych kosztów pracy, gdyż zainteresowani w ramach prowadzonej działalności muszą się sami ubezpieczyć, płacić podatki itp.,
- b) lepszej bieżącej organizacji produkcji.

Dochody dealerów zależą od ich operatywności, tzn. od liczby i wielkości dostaw, jakości dostarczanego żywca. Na wysokość dochodów składają się:

- a) premia liczona od wartości dostawy, której wysokość jest określona w umowie z zakładem,
- b) liczba i wielkość dostaw,
- c) różnica cen zakupu tucznika u rolnika i sprzedaży w zakładzie.

Dalsza rola i znaczenie dealerów w zaopatrywaniu zakładów w dużej mierze będą zależać od:

- 1) ich operatywności,
- 2) struktury producentów żywca rzeźnego oraz stopnia ich zorganizowania (grupy producenckie),
- 3) struktury zakładów mięsnych na rynku i ich strategii rozwoju.

Rozproszenie chowu trzody chlewnej sprawia, iż ci producenci, którzy produkują niewielkie ilości żywca wieprzowego, nie są poważnymi i liczącymi się partnerami dla dużych zakładów mięsnych, firm paszowych itd. Według opinii prezesa Zrzeszenia Producentów Trzody Chlewnej w Polance Wielkiej, wspólne działanie rolników jest konieczne⁶. Działanie w grupie pozwala na negocjację cen i terminów płatności, np. ze sprzedawcami środków produkcji. Wspólnie kupowany po atrakcyjnych cenach i ze sprawdzonych źródeł materiał hodowlany pozwala na poprawę jakości (mięsności) produkowanego żywca, uzyskanie wyrównanego i jednorodnego produktu, a takim zainteresowane są zakłady przetwórcze. Zwiększenie dochodowości produkcji żywca przez obniżenie kosztów produkcji, np. wspólny zakup mieszalników pasz, pozwala osiągnąć wyższą efektywność produkcji. Można się spodziewać, iż uchwalenie ustawy o grupach producenckich ułatwi rolnikom (tym, którzy chcą) zespołowe działania w celu osiągania wspólnych korzyści.

⁶Wierzbński J.: Grupa producencka to konieczność, Agrobazar, nr 1, styczeń 2000, s. 12.

Podsumowanie

Organizacja rynku mięsnego w Polsce, obejmująca swym zasięgiem producentów żywca rzeźnego, zakłady mięsne, rynki hurtowe, giełdy towarowe, handel detaliczny, jest w fazie tworzenia. Zmiany organizacyjne dotyczą także skupu żywca wieprzowego, będącego głównym surowcem do przetwórstwa dla zakładów mięsnych.

Badane zakłady stosowały zróżnicowane metody organizacji zakupu surowca. Decydowały o tym m.in. następujące czynniki: polityka i strategia rozwoju zakładu, pozycja zakładu na rynku (wielkość produkcji) oraz położenie zakładu względem rynku zaopatrzenia w surowiec.

Największą dynamikę wzrostu pozyskania żywca wieprzowego przez zakłady w ostatnich latach możemy zaobserwować w stosunku do kontraktacji (zakłady A i C), bezpośrednich dostaw bez kontraktacji oraz pośredników (dealerów). Na znaczeniu tracą stałe punkty skupu. W dużych zakładach mięsnych kontraktacja staje się głównym źródłem zaopatrzenia w surowiec.

Powstanie trwałych więzi między producentami żywca rzeźnego a zakładami mięsnymi będzie w głównej mierze zależać od zakładów, gdyż to one w swej strategii rozwoju powinny zabiegać o pewne i stabilne zaopatrzenie w surowiec wysokiej jakości. Sprawdzonym, choć nie jedynym sposobem zapewnienia ciągłości dostaw surowca jest nawiązanie przez zakład umów kontraktacyjnych z producentami żywca rzeźnego. Na rynku mięsa mamy do czynienia z tym zjawiskiem od kilku lat, głównie za sprawą liczących się na krajowym rynku zakładów mięsnych. Oferta współpracy takich firm adresowana jest głównie do dużych producentów, zdolnych do realizacji zamówień przetwórcy. Dla innych producentów oznaczać to może konieczność łączenia się w tzw. grupy producenckie, by w ten sposób być partnerem dla zakładu.

Brak stabilnych warunków dla opłacalności produkcji żywca rzeźnego w ostatnim czasie powinien skłaniać rolników do trwałego wiązania się z dobrymi i pewnymi kontrahentami (zakładami). W przyszłości w procesy integracyjne mogą włączyć się zakłady produkujące pasze i firmy produkujące wysokiej jakości materiał hodowlany.

O tym, które źródła pozyskania żywca wieprzowego będą dominować na rynku, zdecyduje również struktura i liczba producentów żywca wieprzowego oraz zakładów mięsnych.

Literatura

- Identyfikacja priorytetów w modernizacji sektora rolno-spożywczego w Polsce. FAPA 1998.
 Narodowy Spis Powszechny. Zwierzęta Gospodarskie. GUS, Warszawa 1997.
 PAZECKI W.: Gospodarka mięsna w Polsce – zarys dziejów, tom 1b. Poznań 1991.
 WIERZBIŃSKI J.: Grupa producencka to konieczność. Agrobazar 2000, nr 1.
 ZIEBA S.: Powodzenie krajowego przemysłu mięsnego tkwi w koncentracji potencjału. Gospodarka Mięsna 1998, nr 4.

Tendencies and Reasons of Changing the Sources of Providing the Meat Processing Plants with Pork Livestock

Abstract

The paper focuses both on main tendencies in pig livestock supply and factors causing this supply reorganisation in some investigated meat-processing plants.

According to the author, the problem of providing the meat processing industry with raw materials of adequate quality and quantity belongs to those each enterprise must solve itself.

The process of economic transformation in Poland since 1989 resulted in the following situation – it is the market that assures different sources of the livestock supplying. The choosing favoured forms of livestock purchasing by specific meat-processing plant depends on several factors. Amongst them one can indicate firm development policy and strategy together with firm's market rank described by output volume and plant location vis-à-vis potential raw materials suppliers.

In the group of examined meat-processing plants, the bulk of livestock was purchased in the framework of contracts, directly from producers and from brokers. However, the ratios between selected sources of supply varied in surveyed enterprises. Furthermore, the research outcomes show that the importance of permanent procurement outlets in livestock supplies is decreasing.

Procesy dostosowawcze w branży mleczarskiej do warunków gospodarki rynkowej

Wstęp

Sektor mleczarski w Polsce, podobnie jak w krajach Unii Europejskiej, jest ważnym elementem systemu rynku żywnościowego. Od 1990 r. przechodzi on głębokie procesy dostosowawcze do wymogów nowoczesnego rynku. W pierwszym okresie transformacji rynkowej do 1993 r. procesy te kształtowane były pod wpływem importu wielu produktów mleczarskich z krajów Unii Europejskiej oraz inwestycji zagranicznych w tym sektorze. W drugim okresie przekształcenia rynkowe wynikały ze wzrostu aktywności rynkowej i marketingowej sektora oraz poszczególnych firm mleczarskich [2]. Przemiany rynkowe zostały wsparte preferencyjnymi kredytami w ramach programu restrukturyzacji i modernizacji mleczarstwa oraz inwestycjami tych firm.

Wiele spółdzielni mleczarskich w kraju samorzutnie podjęło działania restrukturyzacyjne, poprawiające ich konkurencyjność na rynku i przygotowujące spółdzielnie do podejmowania nowych wyzwań i zadań, jakie stawia przed nimi zarówno konsument, jak i rolnik-spółdzielca. Duże znaczenie dla toczących się procesów ma też aktywność i wsparcie ze strony Krajowego Porozumienia Spółdzielni Mleczarskich.

Krajowe mleczarstwo jest jedną z nielicznych dziedzin rolnictwa i gospodarki żywnościowej, która w miarę konsekwentnie i skutecznie restrukturyzuje swoją działalność, dostosowując się do warunków gospodarki rynkowej. Spektakularnym i przekonującym dowodem przewartościowań i przekształceń w mleczarstwie jest spełniająca oczekiwania konsumentów atrakcyjność produktów mleczarskich na konkurencyjnym rynku.

W dziedzinie mleczarstwa osiągnięto już znaczny postęp w porównaniu do sytuacji z lat osiemdziesiątych. Jednak polski rynek mleka różni od unijnego wiele elementów, rodzących problemy konieczne do rozwiązania, tak aby polskie mleczarstwo mogło sprostać wolnej konkurencji i wymaganiom jakościowym w ramach UE, a ponadto wykorzystać szanse własnego rozwoju, które tworzy integracja z dobrze funkcjonującymi dużymi rynkami zbytu.

Dalszy rozwój polskiego mleczarstwa będzie uzależniony od głębokich przemian strukturalnych w rolnictwie i przemyśle mleczarskim. Można wyodrębnić cztery podstawowe obszary, które wymagają zmian. Są to [7]:

- restrukturyzacja gospodarstw z chowem bydła mlecznego, wyposażonych w urządzenia do mechanicznego udoju i schładzania mleka,
- koncentracja kapitału w przemyśle mleczarskim w celu zwiększenia skali przetwórstwa mleka i obrotów wyrobami mleczarskimi, aby uzyskiwać wzrost efektywności oraz konkurencyjności polskiego mleczarstwa,
- upowszechnienie reżimu jakościowego surowca mlecznego i wyrobów przemysłu mleczarskiego, utworzenie w tym celu systemu niezależnych laboratoriów mleczarskich,
- wprowadzenie regulacji rynkowych, jakie w drugiej połowie przyszłej dekady (2006–2010) będą obowiązywały w Unii Europejskiej.

Charakterystyka sektora mleczarskiego

Podjmując rozważania na temat procesów dostosowawczych polskiego mleczarstwa do warunków gospodarki rynkowej i procesów integracji z Unią Europejską, warto zapoznać się z niektórymi danymi dotyczącymi sektora mleczarskiego w Polsce i w krajach Unii Europejskiej.

W UE przeciętna wielkość stada krów w 1995 r. wynosiła od około 4–6 sztuk w Portugalii i Grecji, do około 10–15 krów w Hiszpanii i we Włoszech, 20–30 krów w Niemczech, Belgii, we Francji i w Irlandii oraz 40–70 w Danii, Holandii i Wielkiej Brytanii. Poziom koncentracji stad w UE jest więc wielokrotnie wyższy niż w Polsce, gdzie przeciętne stado krów liczy mniej niż 3 sztuki, a w stadach liczących 10 i więcej sztuk znajduje się nie więcej niż 15% pogłowia krów.

Rozdrobnienie produkcji mleka w Polsce łączy się z dużą liczbą producentów mleka, przekraczającą 1,3 mln gospodarstw, z tego około 800 tys. gospodarstw sprzedaje mleko do zakładów mleczarskich [9]. W krajach UE liczba producentów mleka waha się od 18–47 tys. w Danii, Belgii, Wielkiej Brytanii, Grecji, Holandii i Irlandii do około 100–170 tys. w takich krajach, jak Portugalia, Hiszpania, Francja i 236 tys. w Niemczech. Liczba producentów mleka w Polsce przekracza ich liczbę w całej Unii Europejskiej, w 1995 r. wynosiła około 1 mln gospodarstw (tab. 1).

Równie duże różnice dotyczą wydajności krów, która średnio w UE wynosiła w 1995 r. ponad 5400 l, przy wahaniach od około 3800 l w Grecji do ok. 6800 l

Tabela 1

Charakterystyka sektora mleczarskiego w wybranych krajach UE i Polsce*

Kraj	Przeciętne stado krów szt./gosp.	Wydajność mleczna krów l/krowę	Liczba producentów mleka w tys. gosp.	Liczba przedsię- biorstw mleczarskich	Przeciętne dostawy mleka do 1 mleczarni w mln l	Liczba dostawców na jedną mleczarnię
Niemcy*	22,7	5439	236	284	94,9	831
Francja*	27,3	5772	169	815	28,7	207
Włoch*	15,5	4778	147	2182	4,4	67
Holandia*	41,8	6205	43	19	569	2263
Belgia i Luksemburg*	28,5	5169	26	86	37,8	302
Wielka Brytania*	69,4	5637	40	291	48,3	137
Irlandia*	27,3	4318	47	71	74,7	662
Dania*	39,8	6842	18	42	106,6	429
Grecja*	5,6	3760	39	bd	bd	bd
Hiszpania*	9,3	4462	148	bd	bd	bd
Portugalia*	3,8	4823	99	bd	bd	bd
Austria*	bd	4524	bd	133	17,2	bd
Finlandia*	bd	6020	bd	61	38,8	bd
Szwecja*	bd	6784	bd	13	249,5	bd
Ogółem UE-15*	22,3	5422	1012**	3997**	28,3**	250**
Polska**	2,7	3260	1,3 mln	370	17,2	2100

*Kraje UE rok 1995, Polska rok 1996, **UE-12.

Źródło: Milk bilanz 1996, ZMP.

w Danii, Szwecji i w Holandii. W Polsce w 1996 r. wydajność szacowana była na około 3260 l, a w 1998 r. przekroczyła 3400 l/szt. [4].

Także rozdysponowanie wyprodukowanego mleka w Polsce znacznie różni się od struktury rozdysponowania mleka w UE. W krajach Unii w 1995 r. przemysł skupił 87–98% wyprodukowanego mleka. Jedynie w Austrii i w Grecji udział ten był znacznie mniejszy i wahał się od 69 do 76%, a w Polsce wyniósł 58% w 1997 r. [5].

Mniejsze różnice dotyczą wielkości przedsiębiorstw zajmujących się przetwórstwem mleka. Przeciętny skup mleka przez jedną mleczarnię w Polsce jest zbliżony do wielkości skupu w Austrii, Francji czy Belgii, chociaż jest znacznie mniejszy niż w Irlandii, Niemczech, Danii, Szwecji, a zwłaszcza w Holandii. Skup mleka przypadający na jedną mleczarnię w Polsce jest natomiast znacznie większy niż we Włoszech czy w Grecji. Duże rozdrobnienie bazy surowcowej polskiego mleczarstwa sprawia, że problemy organizacyjne związane ze skupem mleka w Polsce są znacznie trudniejsze do rozwiązania, przy obecnym wyposażeniu technicznym gospodarstw i mleczarni. Liczba dostawców mleka przypadająca na jedną mleczarnię w Polsce jest średnio 10-krotnie większa niż w UE. Jedynie w Holandii liczba ta jest porównywalna, jednak tam przy dużej koncentracji stad i powszechnym wyposażeniu je w nowoczesne urządzenia do doju i schładzania mleka oraz powszechnym stosowaniu odbioru mleka co dwa dni przeciętna wielkość dziennej dostawy mleka od jednego producenta wynosi średnio około 1400 l. W Wielkiej Brytanii wielkość ta dochodzi do 2000 l. Nawet w Grecji i Portugalii, gdzie rozdrobnienie produkcji mleka jest porównywalne z polskim, wielkość dziennej dostawy mleka przekracza 40 l/producenta. W Polsce jest to dwukrotnie mniej, gdyż wielkość przeciętnej dostawy wynosi mniej niż 20 l/producenta [5].

Wszystko to wskazuje, jak duże relatywnie trudności mają polskie mleczarnie z badaniem czystości mikrobiologicznej mleka co najmniej 2 razy w miesiącu, tak jak tego wymaga norma jakościowa obowiązująca od 1 stycznia 1998 r.

Przeobrażenia strukturalne w zakresie rolnictwa

Jak wynika z przedstawionych wcześniej porównań, największe różnice między Polską a Unią dotyczą bazy surowcowej. Polskie mleczarstwo jest bardzo rozdrobnione, szczególnie niekorzystna sytuacja występuje w sektorze rolnym. Przeciętna liczba krów przypadająca w Polsce na jedno gospodarstwo indywidualne posiadające krowy wynosi mniej niż 3 sztuki. Takie rozproszenie stada uniemożliwia wprowadzenie jakiegokolwiek postępu w chowie bydła mlecznego.

Dlatego też najważniejszym zadaniem strategicznym stała się rekonstrukcja bazy surowcowej, jako szczególnego kierunku produkcji rolnej, który ze względu na wysoką pracochłonność, nietrwałość surowca i długi cykl produkcji powinien być kierunkiem opłacalnym.

Poprawa opłacalności to m.in. zwiększenie pogłowia krów w gospodarstwie do 5–20 sztuk, zależnie od rejonu kraju, wzrost wydajności z 3400 l do ponad 5000 l oraz systematyczne powiększanie obszaru gospodarstwa produkującego mleko [7]. Uzyskiwanie coraz większego stopnia koncentracji i wydajności krów jest warunkiem niezbędnym nie tylko z punktu widzenia technicznego wyposażenia, ale przede wszystkim ekonomicznego (opłacalności).

W perspektywicznych i strategicznych prognozach przewiduje się, że z obecnych 2 mln gospodarstw pozostanie 800 tys. towarowych; intencją programu mleczarskiego jest, aby gospodarstw mleczarskich z obecnych 1,3 mln posiadających krowy można było wyselekcjonować około 300 tys. [9].

Najważniejsze jest, aby jak najszybciej przystąpić do przebudowy bazy surowcowej mleka, podobnie jak dokonały tego Francja i Niemcy: zmniejszyły liczbę krów, zwiększyły wydajność jednostkową oraz utrzymały poziom globalnej produkcji mleka.

Do osiągnięcia wysokiej jakości i wydajności w produkcji mleka niezbędne są określone nakłady zarówno samego dostawcy, całego otoczenia producenta, w tym spółdzielni, służb szczebla wojewódzkiego, budżetu państwa, jak i środków przedakcesyjnych z Unii Europejskiej.

W programie restrukturyzacji przewiduje się, że w pierwszym okresie każdy z producentów podejmujących produkcję mleka wysokiej jakości będzie miał możliwość zawarcia umowy kontraktacyjnej na dostawę określonej ilości mleka odpowiadającego ustalonym kryterium. W drugim etapie – wyższej specjalizacji i znacznie wyższych wymagań – dostawca powinien uzyskać licencję gospodarstwa odpowiadającego wszystkim warunkom stawianym w dyrektywach UE dla dostawców produkujących mleko wysokiej jakości. Z drugiej strony, status licencji powinien zapewnić dostawcy poziom opłacalności i pewny rynek zbytu oraz zabezpieczyć przed ryzykiem i zdarzeniami losowymi [3].

Gospodarstwa specjalizujące się w produkcji mleka wysokiej jakości powinny w perspektywie najbliższych 10 lat odznaczać się następującymi cechami [9]:

- liczba krów w gospodarstwie powinna być nie mniejsza niż 10 (z wyjątkiem obszarów górskich),
- obszar gospodarstwa powinien wynosić około 20 ha użytków rolnych, z odpowiednią strukturą zasiewów, dostosowaną do mlecznego kierunku produkcji,

- właściciel gospodarstwa powinien być stosunkowo młody, posiadać umiejętności korzystania z postępu naukowo-technicznego oraz doradztwa fachowego,
- liczba osób stale pracujących w gospodarstwie nie może być mniejsza niż 2, a samo gospodarstwo powinno się charakteryzować dobrym wyposażeniem w maszyny, środki techniczne i pozostałą infrastrukturę produkcyjną.

Obecnie wszystko wskazuje na to, że proces tworzenia wyspecjalizowanych gospodarstw mlecznych będzie się nasilał i będzie wzrastał udział dostaw mleka z relatywnie dużych obór. Natomiast w gospodarstwach utrzymujących małą liczbę krów stopniowo zmniejszać się będzie udział mleka produkowanego na rynek, a pozostanie tylko produkcja na samozaopatrzenie gospodarstw.

Restrukturyzacja i modernizacja przetwórstwa mleka

Różnica między Polską a krajami Unii Europejskiej dotyczy także wielkości przedsiębiorstw zajmujących się przetwórstwem mleka. W Polsce dominują zakłady małe i średnie, natomiast w UE przedsiębiorstwa o wysokiej skali przetwórstwa. Według najnowszych szacunków, przyjmując polskie kryteria wielkości zakładów – udział najmniejszych, przerabiających do 20 mln l mleka rocznie, wynosi około 50%, średnich, przerabiających 20–40 mln l mleka – około 40%, dużych – nie więcej niż 10% [2]. Średnia produkcja na jeden zakład w Polsce jest wielokrotnie niższa od średniej w krajach UE.

W ogólnej puli przemysłowego przerobu mleka zakłady spółdzielni mleczarskich przerabiają 90%, a pozostałe 10% przerabiają mleczarnie i zakłady poza-spółdzielcze [3].

W Polsce z chwilą urynkowienia gospodarki nastąpił proces tworzenia dużej liczby zakładów prywatnych i zakładów stanowiących prywatną własność zagraniczną. Bankrutujące mleczarnie, przeważnie spółdzielcze, są wykupywane przez sąsiednie spółdzielnie mleczarskie, które jednocześnie przejmują dostawców mleka. Obecnie przetwórstwem mleka zajmuje się około 376 podmiotów gospodarczych (dużych przedsiębiorstw i małych mleczarni), w tym 288 spółdzielni mleczarskich (z wyłączeniem spółdzielni znajdujących się w stanie likwidacji), około 70 spółek cywilnych i prawa handlowego oraz około 18 przedsiębiorstw zagranicznych lub z kapitałem zagranicznym [1]. Struktura taka wskazuje na bardzo duże zróżnicowanie przemysłu mleczarskiego.

Na podstawie tych danych oraz kondycji finansowej spółdzielczości można stwierdzić, że jej udział w rynku mleczarskim systematycznie zmniejsza się i

staje się ona coraz mniej konkurencyjna na tym rynku. W związku z tym nasuwa się wniosek, że należy podjąć działania, aby zachować pozycję polskiej spółdzielczości mleczarskiej oraz wzmocnić siłę polskiego sektora mleczarskiego w konkurencji z mleczarstwem państw UE.

Restrukturyzacja polskiego przemysłu mleczarskiego, głównie spółdzielczego, to [8]:

- konsolidacja, czyli celowe łączenie wybranych elementów majątkowych i organizacyjnych do realizacji określonych celów – jest ona wstępnym etapem do rozwijania procesu koncentracji;
- koncentracja, polegająca na łączeniu majątku poszczególnych spółdzielni, organizacji i zarządzania w jeden organizm gospodarczy.

Zarówno jednemu, jak i drugiemu procesowi towarzyszyć będzie proces specjalizacji, polegający na wyeliminowaniu w zintegrowanych zakładach niektórych kierunków przetwórstwa na rzecz zwiększenia w poszczególnych jednostkach skali i rozmiarów produkcji wyspecjalizowanej. Zawężenie profilów produkcji przyniesie spodziewane rezultaty, nie tylko jakościowe, ale i ekonomiczne.

Korzyści z konsolidacji i koncentracji jest bardzo wiele, a najważniejsze to [8]:

- 1) przejście na specjalizację i wydłużenie serii produkcji wybranych produktów wysokiej jakości,
- 2) wysoka skala specjalistycznej i dobrej jakości produkcji, gwarantująca obniżenie kosztów jednostkowych i poprawę rentowności przetwórstwa,
- 3) możliwość wygospodarowania kapitału na modernizację i rozwój poszczególnych zakładów,
- 4) kreowanie własnej polityki na rynku przetworów mleczarskich,
- 5) zapewnienie ciągłości dostaw produktów mleczarskich na rynek, promocja własnych markowych wyrobów i elastyczne dostosowanie się do wymogów konsumentów.

Mimo podjęcia licznych działań restrukturyzacyjnych, przemysł mleczarski osiąga wyraźnie gorsze wyniki finansowe w porównaniu z wynikami całego przemysłu spożywczego. O ile w pierwszej połowie 1997 r. rentowność branży mleczarskiej była zbliżona do rentowności całego przemysłu spożywczego, to w 1998 r. wskaźniki finansowe w mleczarstwie były odpowiednio dwukrotnie niższe. Na przykład, o ile w pierwszej połowie 1997 r. rentowność netto całej branży wynosiła 2% przychodów netto, to w tym samym okresie 1998 r. zmalała do 1%. Pogorszył się również współczynnik płynności finansowej – z 1,40 w 1997 r. do 1,35 w 1998 r. Zmalała akumulacja – odpowiednio z 4,70% w 1997 r. do 4,01% przychodów netto w 1998 r. [4].

Polskie mleczarstwo nie jest w stanie własnymi zasobami finansowymi dokonać przebudowy bazy surowcowej, a tym bardziej unowocześnić potencjał

przetwórczy. W UE rynek mleka należy do najsilniej protegowanych, a służą temu wysoki poziom wsparcia cenowego, wysokie bariery chroniące rynek wewnętrzny przed importem z krajów trzecich oraz system subwencji do eksportu i spożycia krajowego. Poziom cen rynkowych na mleko i produkty mleczarskie nie jest kształtowany wyłącznie przez podaż i popyt, ale przez wprowadzony centralnie mechanizm cenowy (składający się z ceny kierunkowej, ceny proggu oraz ceny interwencyjnej).

W Polsce system regulacji rynku mlecznego sprowadza się obecnie do dopłat do eksportu mleka w proszku i masła w okresach ich sezonowej nadprodukcji oraz ponoszenia kosztów ich okresowego przechowywania, przy wysokim poziomie ceł. Uzupełnieniem tych działań jest subwencjonowanie przez budżet kredytów preferencyjnych na restrukturyzację branży mleczarskiej.

Strategiczne cele polskiego mleczarstwa

Okres dostosowania polskiego mleczarstwa do gospodarki rynkowej i wymogów funkcjonowania wewnątrz struktur europejskiego mleczarstwa powinien zakończyć się osiągnięciem równowagi rynkowej na wyższym niż dotychczas poziomie popytowo-podażowym oraz realizacją głównych celów strategicznych, do których należy zaliczyć [1]:

- osiągnięcie długookresowej opłacalności chowu bydła mlecznego i rentowności przetwórstwa mleka przy zachowaniu umiarkowanych cen i gwarantowanej jakości mleka surowego i produktów mleczarskich, w celu zapewnienia stabilizacji i regularnych dochodów członków spółdzielni oraz wzrostu popytu na produkty mleczarskie,
- stworzenie nowoczesnego mleczarstwa, rozumianego jako kompleksowy system pozyskiwania i przetwórstwa mleka oraz dystrybucji produktów mleczarskich przez tworzenie niezbędnej infrastruktury rynkowej, aktywne działania promocyjne, wsparcie dla postępu technologicznego i pogłębiania stopnia przetwórstwa mleka,
- stabilizację rynku mleczarskiego w Polsce przez wzrost popytu i podaży krajowej oraz stworzenie możliwości eksportu produktów mleczarskich, przy zachowaniu zasad bezpieczeństwa żywienia ludności,
- podniesienie zdolności konkurencyjnej mleczarstwa z innymi segmentami gospodarki żywnościowej, przez koncentrację rozproszonego kapitału w celu optymalnego wykorzystania czynników produkcji i zasobów oraz dostosowanie oferty do potrzeb rynku, a także zachowania gospodarczo-społecznego charakteru mleczarstwa w regionach wiejskich.

Podsumowanie

Rynek mleczarski w Polsce funkcjonuje w warunkach konkurencji podmiotów, przewagi podaży nad popytem, przy ciągłej zmianie oferty, rozszerzaniu asortymentu i wzroście stopnia przerobu. Aby zaistnieć na wymagającym rynku Unii Europejskiej, o wyśrubowanym poziomie technologicznym i jakościowym, niezbędne są dalsze procesy dostosowawcze w polskim mleczarstwie.

Najważniejszymi kierunkami działań warunkującymi dalszy rozwój mleczarstwa w Polsce są obecnie [6]:

- poprawa jakości surowca zgodnie z wymogami nowej polskiej normy na mleko surowe,
- zwiększenie skali produkcji artykułów mleczarskich w celu stabilizacji podaży standardowych wyrobów, odpowiadających preferencjom konsumentów,
- konieczność utworzenia sieci niezależnych laboratoriów mleczarskich bądź też wielobranżowych, świadczących usługi analityczne z zakresu przetwórstwa mleczarskiego.

Wprowadzenie w krajach Unii Europejskiej kwot ograniczających skalę produkcji mleka gwarantuje w miarę stabilne i opłacalne ceny jego wytwarzania i powoduje, że hodowla bydła i produkcja mleka należą do tych nielicznych działów rolnictwa w Unii, w których producenci mają niejako zagwarantowane odpowiednie dochody i bardzo rzadko podejmują akcje protestacyjne. W Polsce musimy dążyć do stworzenia podobnej sytuacji.

Literatura

1. BRODZIŃSKI M., 1997: Przeobrażenia spółdzielczości w procesie transformacji w Polsce. Część II. W: *Spółdzielczość wiejska w perspektywie integracji z Unią Europejską*. SIB, s. 54–58.
2. GÓRSKA-WARSEWICZ W., KRAJEWSKI K., 1997: Ocena przekształceń rynkowych polskiego sektora mleczarskiego w latach 1990–1996 oraz jego szans w procesie integracji z Unią Europejską W: *Agrobiznes i obszary wiejskie wobec integracji z Unią Europejską*. IV Kongres, Szczecin, s. 348.
3. NOWAK CZ., 1998: Rynek mleka i produktów mleczarskich w procesie integracji z Unią Europejską. W: *Podstawy integracji europejskiej w aspekcie rozwoju obszarów wiejskich*. Część I, s. 180–182.
4. Rynek mleka – stan i perspektywy. *Raporty Rynkowe*, MRiGŻ, ARR, IERiGŻ, Warszawa 1998, s. 10–11.
5. SEREMAK-BULGE J., 1999: Szanse i zagrożenia rynku mleka wynikające z włączenia Polski do struktur Unii Europejskiej. *Przegląd Mleczarski* nr 4, s. 6–7.

6. SMOLEŃSKI Z., 1999: Dotychczasowe przeobrażenia i perspektywy polskiego mleczarstwa. *W: Postęp w technologii, technice i organizacji mleczarstwa*. VII Sesja naukowa Olsztyn, s. 80–81.
7. SMOLEŃSKI Z., 1998: Przystosowanie polskiego mleczarstwa do warunków Unii Europejskiej. *Przegląd Mleczarski* nr 9, s. 272.
8. ZALEWSKI A., 1998: Restrukturyzacja przemysłu mleczarskiego. *Chów Bydła* nr 12, s. 4–5.
9. ZALEWSKI A., 1998: Skorygowany program restrukturyzacji mleczarstwa w Polsce. *Chów Bydła* nr 11, s. 6–7.

Adjustment Processes in Dairy Industry into Market Economy Environment

Abstract

This study analyses the restructuring processes in dairy industry that have been observed in Poland since 1990 and aimed at adjustment of this sector into market economy and the European Union requirements.

These are milk producers and dairy industry enterprises that were the most burdened by mentioned processes of adaptation. Having this fact recognised earlier, the part of dairy co-operatives made on their own significant efforts to re-organise the supply basis and to improve raw products' quality.

In dairy sector, the considerable progress was made during the last years in respect of the situation existing in the eighties. However, dairy products market in Poland differs from this in the European Union according to some essential factors. These are in many cases very sensitive and cause some problems, which need further solutions in order Polish dairy industry could be able to cope with free market competition and reach quality standards within the European Union.

The paper concludes that further development of Polish dairy sector depends on deep structural changes in agriculture and in dairy industry.

Przemiany w spożyciu owoców w Polsce i krajach Unii Europejskiej w latach dziewięćdziesiątych

Od wielu lat notuje się systematyczny wzrost świadomości Polaków o wpływie żywienia na zdrowie człowieka. W propagowaniu zdrowej konsumpcji uczestniczą w świecie organizacje rządowe i pozarządowe. W Polsce taką wiodącą instytucją jest Instytut Żywności i Żywienia. Na podstawie przeprowadzonych badań stwierdzono często występujące przypadki zaburzenia stanu zdrowia wynikające z wadliwego odżywiania się, m.in. niedożywienia, jak również i nadmiaru spożywanych składników pokarmowych. Z uwagi na wysokie koszty leczenia, nakłady na profilaktykę i przeciwdziałanie tymże zaburzeniom problem ten ma duże znaczenie społeczne i ekonomiczne.

Naukowcy stwierdzili, że istnieje około 80 jednostek chorobowych dietozależnych lub różnych odchyśleń w stanie zdrowia człowieka, których przyczynami powstawania są m.in.: wadliwe żywienie, mała aktywność fizyczna, nadmierne stosowanie używek (np. tytoniu, alkoholu, narkotyków itp.). W Polsce około 30% społeczeństwa dotknięte jest tymi chorobami¹.

Zgodnie z zaleceniami Organizacji do Spraw Wyżywienia i Rolnictwa (FAO) oraz ONZ i WTO², należy dążyć do zmiany zwyczajów żywieniowych ludności w Polsce poprzez obniżenie spożycia tłuszczu, cholesterolu, cukru, soli kuchennej, przy znacznym zwiększeniu spożycia błonnika pokarmowego, warzyw, a zwłaszcza owoców, codziennie w każdym posiłku³.

Owoce stanowią one cenne źródło składników odżywczych: witamin, błonnika pokarmowego, białka, węglowodanów, tłuszczów i składników mineralnych (tab. 1).

¹Szponar L., Sekuła W., 1997: Zasady prawidłowego żywienia. Przemysł Spożywczy nr 2.

²Berger S.: Żywnienie człowieka. Podstawy nauki o żywieniu. Rozdz. I, PWN 1998, s. 39.

³Według Strategii i polityki w zakresie żywienia ludności Polski w aspekcie zdrowia. IŻiŻ, 1997.

Tabela 1

Wartość energetyczna i odżywcza 100 g świeżych owoców

Wyszczególnienie	Energia (kcal)	Węglowo- dany (g)	Błonnik pokarmowy (g)	Witaminy	
				β-karoten (μm)	C (mg)
Owoce krajowe					
Gruszki	41	10,9	1,6	8	4,0
Jabłka	34	8,8	1,5	18	6,7
Porzeczki czarne	35	14,5	7,7	79	177,1
Truskawki	27	6,9	1,7	13	63,4
Winogrona	68	17,2	1,5	20	5,3
Wiśnie	43	9,8	0,9	216	10,8
Owoce importowane					
Banany	60	14,8	1,1	30	5,7
Cytryny	22	5,9	1,2	2	31,0
Mandarynki	32	8,4	1,4	73	23,1
Morele	43	10,8	1,5	1386	6,1
Pomarańcze	32	8,1	1,4	82	35,3

Źródło: Tabele wartości odżywczej produktów spożywczych, IŻŻ 1998.

Wśród wybranych do analizy sześciu gatunków owoców krajowych i pięciu importowanych widać, iż najwięcej energii i węglowodanów w 100 g produktu zawierają winogrona. Porzeczki czarne mają 6-krotnie więcej błonnika pokarmowego aniżeli pozostałe owoce, są one także najcenniejszym pod względem ilości źródłem witaminy C. Morele natomiast zawierają bardzo dużo β -karotenu.

Obie witaminy, tzn. wit. C i β -karoten, pełnią w organizmie człowieka funkcję antyoksydantów. Substancje te hamują działanie wolnych rodników, będących „katalizatorem” ryzyka zachorowań na nowotwory czy miażdżycę⁴. Niewątpliwie witaminy, jako substancje egzogenne⁵ (zawarte m.in. w owocach), są nieodzownymi związkami organicznymi służącymi do prawidłowego funkcjonowania metabolizmu człowieka.

Według zaleceń Instytutu Żywności i Żywienia, ilość owoców spożywanych przez statystycznego Polaka w dziennej racji pokarmowej powinna kształtować się na poziomie co najmniej 180–200 g, co daje w skali roku około 73 kg. W praktyce w 1998 r. poziom spożytych owoców i ich przetworów był prawie o 20 kg niższy od wskazań specjalistów od żywienia. Powoli i w Polsce dokonują się zmiany, pod koniec XX wieku konsumuje się średniorocznie 6,5-krotnie więcej owoców w porównaniu z rokiem 1950 (tab. 2).

⁴Nadmiar i niedobór witamin wywołuje w organizmie człowieka odpowiednio hipowitaminozę lub awitaminozę.

⁵Organizm człowieka nie potrafi ich sam syntetyzować i muszą być one dostarczane z pożywieniem.

Tabela 2

Spożycie owoców i ich przetworów w Polsce w latach 1988–1998

Spożycie w latach (w kg/osobę)							
1950	1960	1970	1980	1988	1989	1990	1991
8,3	19,5	32,8	37,7	32,2	31,2	28,9	37,2
1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	
40,7	45,2	34,6	40,9	49,7	53,0	54,3	

Źródło: Roczniki Statystyczne GUS za latach 1989–1999

Poziom oraz struktura spożywanych w Polsce owoców zależą od wielu czynników. Do najważniejszych można zaliczyć: warunki naturalne, klimatyczno-glebowe, które na ogół są sprzyjające dla zbiorów owoców pestkowych z jabłoni, grusz, śliw, wiśni, czereśni oraz jagodowych, takich jak truskawki, maliny, porzeczki, agrest, aronia czy borówka wysoka. Do pozostałych równie ważnych determinant spożycia można zaliczyć warunki ekonomiczne (dochody ludności, ceny), miejsce zamieszkania (miasto, wieś), sposób pozyskiwania żywności (zakup, samozaopatrzenie), przyzwyczajenia żywieniowe, stopień rozwoju przetwórstwa i przechowywalnictwa krajowego, import itp.

W Polsce spożycie owoców tradycyjnie zwiększa się w okresie ich zbiorów, tzn. od czerwca do września. Do typowo sezonowych owoców zalicza się truskawki, maliny, wiśnie, czereśnie, jabłka itp. W pozostałych miesiącach roku (październik – maj) poziom konsumpcji owoców jest znacznie mniejszy niż w szczycie sezonu. W spożyciu przeważają w Polsce owoce produkcji krajowej (1/4 spożywanych owoców stanowią jabłka, następne są gruszki, śliwki i owoce jagodowe). Zwiększył się znacznie import owoców cytrusowych i innych południowych. Dzięki przystępnej cenie, od początku lat dziewięćdziesiątych są obecne na rynku owoce z Basenu Morza Śródziemnego, dalekiej Azji, Ameryki czy Afryki. W spożyciu owoców południowych zaczęły dominować banany.

Polska jest znaczącym w Europie i świecie producentem niektórych owoców. W zbiorach porzeczek i malin zajmuje drugie miejsce w Europie i piąte w świecie, w zbiorach jabłek i truskawek trzecie miejsce w Europie, odpowiednio siódme i piąte w świecie. Tuż za USA plasujemy się z produkcją przemysłu owocowo-warzywnego. Polską specjalnością stał się koncentrat jabłkowy.

W latach dziewięćdziesiątych rozwinęła się produkcja soków owocowych i warzywnych. Baza surowcowa przemysłu przetwarzającego owoce nie jest stabilna. Cechują ją duże wahania roczne. Zjawiska te wystąpiły zwłaszcza na początku dekady, gdy przebieg pogody spowodował duże straty w zbiorach (tab. 3). Zachodzące zmiany systemowe również wywarły wpływ na rozmiary popytu, kształtowanie się cen na rynku owoców i ich podaż.

Tabela 3

Zbiory owoców w Polsce w latach 1988–1998 (w tys. ton)

Wyszczególnienie	Lata		
	1988	1993	1998
Owoce ogółem	1670	2706	2091
Jabłka	1393	1842	1687
Gruszki	56	89	82
Śliwki	98	99	107
Wiśnie	98	147	156
Czereśnie	21	32	41
Owoce jagodowe	498	483	425
w tym:			
Truskawki	249	200	150
Maliny	44	32	45
Porzeczki	165	196	175
Agrest	40	47	38

Źródło: Roczniki Statystyczne GUS 1989 i 1999 r., Rolnictwo i Gospodarka Żywnościowa w Polsce; 1999, Wyd. MRiGŻ.

W 1998 r. nadal utrzymywał się wysoki poziom zbiorów owoców, z wyjątkiem truskawek i agrestu, z uwagi na niekorzystne warunki pogodowe. Polska zalicza się do tych nielicznych krajów europejskich, w których popyt na owoce jest zaspokajany przez własną produkcję (tab. 4).

W Unii Europejskiej nadwyżki nad krajowym zużyciem owoców w 1997 r. wystąpiły jedynie w Hiszpanii, Grecji i we Włoszech. Pozostałe kraje unijne, aby zaspokoić wewnętrzny popyt, musiały owoce importować (tab. 4). Istnieją zatem w Polsce dla plantatorów i sadowników możliwości zbytu nadwyżki owoców jagodowych i pestkowych na inne rynki, w tym do Unii Europejskiej. Aby temu sprostać, krajowi producenci powinni podnieść jakość i urozmaicić ofertę odmianową owoców, a także unowocześnić i rozbudować zaplecze zbytu, do którego należą m.in. przechowalnie i chłodnie, dzięki którym wysokie walory smakowe owoców utrzymują się aż do wiosny.

Poziom oraz struktura spożywanych owoców w krajach Unii Europejskiej znacznie różnią się w porównaniu z Polską (tab. 5).

Najwięcej owoców we Wspólnocie konsumowali mieszkańcy wybrzeża Morza Śródziemnego, tzn. Grecy, Hiszpanie oraz Włosi (dziennie o ponad 1/2 kg owoców więcej od Polaków). Przez dziewięć kolejnych lat poziom konsumpcji owoców zmalał w siedmiu krajach UE, najwięcej w Grecji (o 15%), Austrii (o 10%), Hiszpanii, Holandii, Irlandii, Niemczech (o 8%). W analogicz-

Tabela 4

Produkcja i zużycie krajowe oraz stopień samowystarczalności w spożyciu owoców ogółem w Polsce i krajach Unii Europejskiej

Kraj	Produkcja krajowa (tys. ton)		Krajowe zużycie (tys. ton)		Stopień samowystarczal- ności (%)	
	1988	1997	1988	1997	1988	1997
Austria	1244	948	1843	1556	67,5	60,9
Belgia i Luksemburg	435	557	1267	1415	34,3	39,4
Dania	73	89	423	569	17,2	15,6
Finlandia	25	24	389	382	6,4	6,3
Francja	11425	11266	13655	14034	83,6	80,3
Grecja	4701	4637	3732	3362	125,9	137,9
Hiszpania	12699	16422	9605	11289	132,2	145,5
Holandia	487	658	1886	1836	25,8	35,8
Irlandia	21	21	260	250	8,1	8,4
Niemcy	6390	3840	11852	11160	53,9	34,4
Portugalia	1280	1669	1376	1997	93,0	83,6
Szwecja	173	115	825	966	20,9	11,9
Wielka Brytania	431	278	4420	4941	9,7	5,6
Włochy	19615	17078	17291	15599	113,4	109,5
Polska	2174	2887	1733	2818	125,5	102,5

Źródło: Obliczenia własne na podstawie Food Balance FAO 1997.

nym okresie wzrosło spożycie w Portugalii (o 43%), Danii (o ponad 30%), Szwecji i Wielkiej Brytanii (o 10%), natomiast w Polsce aż o 60%.

Jeśli przyjąć jako 100 ilość wszystkich spożywanych owoców, to w Belgii i Luksemburgu, Finlandii, we Francji i w Szwecji połowę stanowią owoce południowe, w pozostałych krajach (z wyjątkiem Austrii i Niemiec, w których preferuje się jabłka) ponad 40% stanowią owoce południowe. Winogron więcej zjadają w Grecji, Wielkiej Brytanii i Irlandii. W Polsce w ostatnim dziesięcioleciu roczne spożycie winogron wzrosło 4,5 raza, do poziomu około 3 kg/mieszkańca.

W latach dziewięćdziesiątych uległa w Polsce zmianie struktura spożywanych owoców (tab. 6). Według danych FAO, w analizowanych latach 5-krotnie wzrosło spożycie owoców południowych, w tym: o 20% cytryn, o 60% grejpfrutów, o 450% pomarańczy oraz mandarynek i aż 22-krotnie bananów.

Polski konsument przy znacznie niższych dochodach w porównaniu z unijnymi mógł nabyć za przeciętne miesięczne wynagrodzenie mniej owoców od mieszkańca Unii Europejskiej (tab. 7).

W budżetach gospodarstw domowych mieszkańców Unii Europejskiej w latach 1988–1996 na żywność, napoje i tytoń przeznaczano średnio od 24 do 18%

Tabela 5

Spożycie owoców w Polsce i krajach Unii Europejskiej w latach 1988 i 1997

Kraje	Owoce (w kg/osobę)									
	owoce ogółem		owoce południowe*		jabłka		winogrona		owoce pozostałe	
	1988	1997	1988	1997	1988	1997	1988	1997	1988	1997
Austria	142,3	127,5	44,1	32,5	45,2	45,8	8,2	7,4	44,9	41,0
Belgia i Luksemburg	113,8	115,1	54,5	59,6	32,8	27,8	6,7	4,8	19,8	22,7
Dania	77,8	106,1	30,4	46,1	24,2	31,7	7,0	8,3	16,4	20,0
Finlandia	75,3	71,6	38,1	36,6	15,5	14,6	6,0	4,5	15,7	16,0
Francja	83,5	88,4	38,8	43,8	12,3	9,7	2,3	2,6	30,0	32,4
Grecja	219,0	188,0	65,8	62,8	17,1	24,8	25,3	23,5	110,8	77,0
Hiszpania	136,2	126,8	54,6	54,7	19,4	18,7	7,8	2,8	54,6	50,8
Holandia	124,3	113,6	58,4	50,4	38,3	30,7	11,5	11,1	16,1	21,4
Irlandia	74,6	68,7	29,4	29,6	21,1	13,4	8,2	7,6	15,7	18,1
Niemcy	125,5	116,9	31,8	29,7	50,0	50,2	11,3	8,3	32,6	28,8
Portugalia	78,9	113,4	28,4	41,1	23,1	25,6	3,3	2,9	24,1	43,8
Szwecja	92,2	104,1	39,1	51,4	24,5	23,0	6,1	5,5	22,3	24,4
Wielka Brytania	74,4	81,3	29,7	38,5	16,8	14,4	10,4	9,9	17,5	18,5
Włochy	131,1	133,2	47,0	59,8	20,5	18,0	11,7	12,8	51,8	42,6
Polska	32,5	52,3	3,8	15,0	14,3	20,7	0,5	2,7	13,9	13,9

*Pomarańcze i mandarynki, cytryny, grejpfruty, banany, ananasy, daktyle i inne.

Źródło: Obliczenia własne na podstawie Food Balance Sheets 1997.

Tabela 6

Spożycie owoców południowych w Polsce i krajach Unii Europejskiej w latach 1988 i 1997 (kg/osobę)

Kraje	Owoce ogółem		Pomarańcze i mandarynki		Cytryny		Grejpfruty		Pozostałe cytrusy		Banany		Ananasy		Daktyle	
	1988	1997	1988	1997	1988	1997	1988	1997	1988	1997	1988	1997	1988	1997	1988	1997
Austria	142,3	127,5	23,7	18,7	3,8	2,2	1,1	0,9	0,1	0,3	13,5	9,9	1,8	1,1	0,1	0,1
Belgia i Luksem- burg	113,8	115,1	39,3	28,6	2,1	2,1	0,7	4,5	0	0,3	10,4	20,1	1,7	3,6	0,3	0,2
Dania	77,8	106,1	16,5	32,1	2,0	1,7	1,7	0,8	0,1	0,0	8,4	9,6	1,5	1,5	0,2	0,3
Finlandia	75,3	71,6	22,3	21,3	0,8	0,8	1,1	1,0	0,0	0,1	11,4	11,1	2,4	2,3	0,1	0,0
Francja	83,5	88,4	22,1	33,4	2,7	2,0	4,0	5,6	0,0	0,0	7,6	1,2	2,3	1,4	0,1	0,1
Grecja	219	188	47	46,1	15,5	9,4	0,5	1,0	0,3	0,4	2,2	5,4	0,3	0,4	0,0	0,0
Hiszpania	136,2	126,8	37,5	40,3	6,2	3,4	0,4	0,2	0,1	0,1	8,7	8,8	1,4	1,5	0,3	0,3
Holandia	124,3	113,6	43,1	40,7	1,6	1,2	3,3	4,3	0,0	0,0	8,4	1,3	1,9	2,9	0,1	0,0
Irlandia	74,6	68,7	19,5	16,1	1,0	1,1	1,8	1,3	0,0	0,6	6,3	9,7	0,8	0,8	0,0	0,0
Niemcy	125,5	116,9	17,1	12	2,4	1,5	1,3	1,4	0,0	0,5	9,5	12,6	1,5	1,6	0,0	0,1
Portugalia	78,9	113,4	17,6	21,2	0,9	1,2	0,6	1,2	0,1	0,1	8,2	13,4	1,0	3,3	0,0	0,0
Szwecja	92,2	104,1	20,8	31,8	1,2	1,4	1,1	1,3	0,4	0,4	14,2	15,1	1,4	1,2	0,0	0,1
Wielka Brytania	74,4	81,3	18,2	18,3	1,4	1,0	2,2	1,8	0,0	0,3	6,4	10,2	1,4	1,4	0,1	5,4
Włochy	131,1	133,2	28	40	9,1	9,6	1,9	1,3	0,1	0,1	6,6	7,2	1,2	1,5	0,1	0,1
Polska	32,5	52,3	1,4	6,7	1,6	1,9	0,6	1,5	—	0,0	0,2	4,4	—	0,4	—	0,1

Źródło: Obliczenia własne na podstawie Food Balance Sheets 1997.

Tabela 7

Liczba kg owoców możliwa do nabycia za przeciętne miesięczne wynagrodzenie w Polsce i wybranych krajach Unii Europejskiej w latach 1990 i 1998

Kraj	Pomarańcze		Cytryny		Banany		Jabłka		Winogrona	
	1990	1998	1990	1998	1990	1998	1990	1998	1990	1998
Austria	1079	1227 ^{a)}	2060	1564 ^{a)}	1114	955 ^{a)}	927	1248 ^{a)}	843	979 ^{a)}
Belgia	864	898 ^{a)}	1601	1591 ^{a)}	821	735 ^{a)}	816	1048 ^{a)}	593	636 ^{a)}
Dania	1065	—	—	—	—	—	1166	1399 ^{b)}	—	—
Hiszpania	1675	1583	2847	2533	616	1086	936	1357	804	838
Finlandia	924 ^{b)}	1236 ^{a)}	—	—	953	1208 ^{a)}	804 ^{b)}	1403 ^{a)}	—	—
Francja	706	831 ^{a)}	1283	1306 ^{a)}	676	837 ^{a)}	710	922 ^{a)}	478	721 ^{a)}
Niemcy	1062	1217 ^{b)}	2228	2173 ^{b)}	1222	1269 ^{b)}	974	1394 ^{b)}	1229 ^{b)}	—
Grecja	859	930 ^{a)}	1343	1515 ^{a)}	213	455 ^{a)}	892	972 ^{a)}	556	998 ^{a)}
Irlandia	—	918	—	—	—	1003	—	792	—	511
Luksemburg	983	1145 ^{b)}	1585	1557 ^{b)}	998	1038 ^{b)}	1046	1528 ^{b)}	721	1038 ^{b)}
Holandia	1315	—	1998	1757 ^{b)}	1320	1194 ^{b)}	1484	2009 ^{b)}	1065	1384 ^{b)}
Polska	164 ^{b)}	292	287 ^{b)}	481	193 ^{b)}	516	640 ^{b)}	694	137 ^{b)}	224
Portugalia	335	435 ^{a)}	322	962 ^{a)}	264	392 ^{a)}	343	537 ^{a)}	322	287 ^{a)}
Szwecja	1099	1388 ^{a)}	—	2006 ^{a)}	1097	11007 ^{a)}	1094	1424 ^{b)}	—	—
Wielka Brytania	940	1398	1000	—	1393 ^{b)}	1543	1134	1573	526	566

^{a)} dane za 1997 rok; ^{b)} dane za 1993 rok

Źródło: Obliczenia własne na podstawie ANNUAIRE DES STATISTIQUES DU TRAVAIL; BUREAU INTERNATIONAL DU TRAVAIL 1998-1999 oraz STATISTIQUES DES SALAIRES ET DE LA DURE DU TRAVAIL PAR PROFESSION ET DES PRIX DE PRODUITS ALIMENTAIRES; BUREAU INTERNATIONAL DU TRAVAIL 1994-1999.

dochodów, podczas gdy w Polsce od 50% w początkach lat dziewięćdziesiątych do około 31,5% w 1998 r.

Od 1993 r. w polskich rodzinach kształtuje się tendencja do zmniejszania procentowego udziału wydatków na żywność w wydatkach ogółem (tab. 8).

W Polsce najczęściej na żywność przeznaczają gospodarstwa utrzymujące się z niezarobkowych źródeł, niewiele im ustępowali rolnicy i pracownicy użytkujący gospodarstwo rolne. W 1998 r. wydatki na owoce i ich przetwory stanowiły 5,7% wydatków na żywność ogółem, podczas gdy w Unii Europejskiej średnio na warzywa i owoce przeznaczano w 1994 r. 2,4% (tab. 9).

W latach 1993–1998 o 14% zwiększył się udział owoców i ich przetworów w wydatkach na żywność. Zmieniła się struktura spożycia owoców. Nadal najczęściej wydatkowano na jabłka (około 30%), następnie na owoce cytrusowe i jagodowe. W omawianym pięcioleciu widoczny jest spadek spożycia owoców ogółem i przetworów o 8,7%, największe zmiany zaszły w wypadku gruszek (o 1/3), śliwek (o 1/5) i owoców jagodowych, natomiast o 28% wzrosło spożycie cytrusowych (tab. 10). Zjawisko to można tłumaczyć obniżeniem podatku VAT na owoce cytrusowe, których cena kształtuje się w granicach ceny kilograma jabłek.

Tabela 8

Udział wydatków na żywność w budżetach gospodarstw domowych w Polsce w latach 1989–1998 (w % na 1 osobę)

Gospodarstwa domowe	Lata							
	1989	1990	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Pracowników	45,7	48,0	39,1	37,6	37,3	35,3	33,4	28,5
Pracowników użytkujących gospodarstwo rolne	46,7	50,8	47,9	45,3	46,3	43,8	40,3	38,5
Rolników	45,3	51,8	48,7	47,7	47,2	44,2	44,5	43,5
Emerytów i rencistów	58,7	57,8	43,1	41,6	41,3	39,7	38,1	33,8
Pracujących na własny rachunek		–	34,4	32,3	32,3	31,4	30,1	25,0
Utrzymujących się z niezarobkowych źródeł		–	48,8	47,4	48,8	47,0	44,4	36,2

Źródło: Obliczenia własne na podstawie Budżetów gospodarstw domowych za lata 1989–1998, GUS.

Tabela 9

Zmiany w strukturze wydatków na owoce i ich przetwory w gospodarstwach domowych ogółem w Polsce w latach 1993 i 1998

Wyszczególnienie	Wydatki w procentach		Zmiany w % <u>1998</u> 1993
	1993	1998	
Wydatki gospodarstw domowych ogółem	100	100	x
w tym: żywność	41,5	33,7	-18,8
owoce i przetwory	2,1	1,9	-9,5
Żywność	100	100	x
w tym: owoce i przetwory	5,0	5,7	14
Owoce i przetwory	100	100	x
w tym: owoce cytrusowe	33,3	20,1	-39,6
banany	—	10,8	—
jabłka	32,0	29,8	-6,9
gruszki	3,6	3,3	-8,3
śliwki	3,8	3,5	-7,9
pozostałe owoce pestkowe	9,4	7,7	-18,0
owoce jagodowe	17,8	16,1	-9,5
owoce mrożone i przetwory	13,5	2,7	-80

Źródło: Obliczenia własne na podstawie nie publikowanych danych GUS, 1998.

Tabela 10

Przeciętne spożycie owoców i ich przetworów w Polsce w gospodarstwach domowych ogółem w latach 1993 i 1998 (w kg/osobę/rok)

Wyszczególnienie	Lata		Zmiany w % <u>1998</u> 1993
	1993	1998	
Owoce i przetwory	50,88	46,44	-8,7
Owoce cytrusowe	7,20	9,96 ^a	+28,0
Banany	—	4,44	—
Jabłka	25,32	24,12	-4,8
Gruszki	2,52	1,68	-33,4
Śliwki	2,88	2,28	-20,8
Owoce jagodowe	6,00	4,92	-18,0
Pozostałe owoce	—	0,24	—
Owoce suszone	—	0,24	—
Orzechy	—	0,24	—

^ałącznie z bananami

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych z Departamentu Warunków Życia GUS.

W 1998 r. oprócz owoców cytrusowych wzrosło także spożycie jabłek w gospodarstwach domowych użytkujących gospodarstwo rolne i rolników, mimo że w pozostałych grupach społeczno-ekonomicznych uległo zmniejszeniu. Konsumpcja pozostałych gatunków owoców w latach 1993–1998 obniżyła się (tab. 11).

Tabela 11

Przeciętne roczne spożycie owoców i ich przetworów w gospodarstwach domowych w Polsce w latach 1993 i 1998 (kg/osobę)

Typ gospodarstwa domowego	Rok	Owoce i przetwory	Owoce świeże	Jabłka	Owoce jagodowe	Owoce południowe	Przetwory owocowe
Pracowników	1993	48,6	45,7	24,0	5,3	7,7	2,9
	1998	43,9	41,9	21,9	4,1	10,7	0,8
Pracowników utrzymujących gospodarstwo rolne	1993	43,9	42,7	22,6	6,7	3,7	1,2
	1998	43,3	42,1	23,3	5,5	5,6	0,5
Rolników	1993	46,4	45,2	24,1	6,6	3,4	1,2
	1998	45,5	44,5	25,8	5,5	5,0	0,4
Pracujących własny rachunek	1993	55,4	51,0	25,4	4,8	11,3	4,4
	1998	48,1	45,6	21,4	4,9	13,5	1,1
Emerytów i rencistów	1993	62,0	59,4	30,5	7,7	8,9	2,6
	1998	56,9	55,2	29,4	6,1	11,5	0,7
Utrzymujących się z niezarobkowych źródeł	1993	35,2	33,1	19,4	3,1	4,1	2,0
	1998	32,8	31,7	18,7	2,4	6,5	0,5

Źródło: Obliczenia własne na podstawie Budżetów gospodarstw domowych GUS.

Podsumowanie

Na podstawie analizy zmian w latach 1993–1998 w spożyciu owoców i ich przetworów w Polsce i krajach Unii Europejskiej nasuwają się następujące wnioski:

1. W Polsce w latach 1993–1998 zmieniła się struktura spożywanych owoców. Wzrosło 5-krotnie roczne spożycie owoców południowych, w tym: o 1/5 cytryn, o 2/3 grejpfrutów, 4,5 raza pomarańczy oraz mandarynek i 22 razy bananów.
2. W latach 1993–1998 w budżetach gospodarstw domowych ogółem wzrósł o 14% odsetek wydatków na owoce i przetwory owocowe. Trochę mniej

wydawano na jabłka, gruszki, śliwki i owoce jagodowe, natomiast o ponad 25% zwiększyły się wydatki na owoce cytrusowe, których konsumpcja w 1998 r. wzrosła we wszystkich typach gospodarstw domowych.

3. Spożycie owoców w Polsce ze względów zdrowotnych powinno się zwiększyć, a zwłaszcza w rejonach o stosunkowo wysokim stężeniu zanieczyszczeń środowiska. Przeciętni krajowi producenci owoców nie osiągnęli jeszcze poziomu produkcji zachodnioeuropejskich plantatorów i sadowników.
4. W latach dziewięćdziesiątych samowystarczalność w zakresie owoców krajowej produkcji przekraczała 100%. Wytworzona nadwyżka, jak i możliwości producentów owoców jagodowych i pestkowych mogą stać się w przyszłości dla Polski podstawą do zwiększania eksportu na obszar Unii Europejskiej. Wymagać to będzie od krajowych producentów polepszenia jakości i walorów smakowych owoców. Konieczne będzie również dostosowanie do wymogów i norm fitosanitarnych obowiązujących w Unii Europejskiej.

Literatura

BERGER S.: Żywnienie człowieka. Podstawy nauki o żywieniu. Rozdz. I, PWN 1998, s. 39.
SZPONAR L., SEKUŁA W.: Zasady prawidłowego żywienia. Przemysł Spożywczy 1997, nr 2.
Strategia i polityka w zakresie wyżywienia ludności Polski w aspekcie zdrowia. IŻiŻ 1997.
Rolnictwo i Gospodarka Żywnościowa w Polsce. Wyd. MRiGŻ 1999.

The Changes in Fruit Consumption in Poland and in the European Union Countries

Abstract

The article is addressed to changes observed in fruit consumption by households over the period covering the years 1988–1998. The comparative analysis in respect to changes both in the level and in the structure of fruit consumption in Poland and in the European Union Member States was presented.

In Poland for example, fruit total consumption has been increasing successively since 1988. The considerable fivefold rise was noted in the case of tropical fruit consumption that reached the present level of 15 kg per capita per year.

Przemiany w handlu świeżymi owocami i warzywami w Unii Europejskiej i Polsce

Wstęp

Handel detaliczny podlega ciągłym zmianom wraz ze zmieniającym się otoczeniem. Na rynku Unii Europejskiej nieustannie zmieniają się wymagania konsumentów, rośnie konkurencja, trwają stare i powstają nowe powiązania między podmiotami rynku.

Handel zmienia swój kształt w wyniku nasilenia konkurencji, otwarcia na nowe rynki (internacjonalizacja i globalizacja gospodarki) oraz podejmowanej współpracy. Na strukturę handlu wpływ mają zmiany w makrootoczeniu o charakterze społecznym, ekonomicznym i technologicznym, z którymi związane są zjawiska demograficzne mające swoje konsekwencje w strukturze wieku, stanie posiadania i wykorzystywanych środkach lokomocji. Do innych czynników mających wpływ na zmiany handlu należą wielkość i struktura konsumpcji, godziny otwarcia sklepów, regulacje prawne, zwyczaje konsumentów oraz zakres ochrony konsumenta.

Ogrodnicy w pierwszym rzędzie zmieniają sposób postępowania na rynku, poszukując nowych miejsc sprzedaży oraz osób, które pomogłyby im w tych działaniach.

Celem artykułu jest przedstawienie przemian zachodzących w handlu świeżymi owocami i warzywami w krajach Unii Europejskiej i Polsce.

Zmiany ilościowe w handlu europejskim

W latach 1986–1990 było w krajach Unii Europejskiej (UE) zarejestrowanych 3,2 mln przedsiębiorstw handlu detalicznego i około 3,7 mln jednostek handlu detalicznego. Większość sklepów skoncentrowana była we Włoszech (26% wszystkich przedsiębiorstw handlu detalicznego), Francji (14,5%), w Niemczech (14,1%), Hiszpanii (13,9%) i Wielkiej Brytanii (12,4%). W krajach

UE dominują prywatni właściciele, posiadający jedną placówkę handlową. W Hiszpanii i we Włoszech stanowili oni około 90% wszystkich przedsiębiorstw detalicznych, w Grecji i Niemczech około 80%¹.

W krajach UE wyróżnić można dwa odmienne typy handlu detalicznego, typ „północny” i „śródziemnomorski”. W krajach Europy północnej nastąpiły procesy dużej koncentracji w branży spożywczej. Silna konkurencja spowodowała procesy koncentracji handlu, wykazującego większą efektywność i otwartość na innowacje (wprowadzenie kart kredytowych, kodów kreskowych, elektronicznej wymiany informacji). W krajach Europy południowej (Hiszpania, Włochy) silne jest rozdrobnienie handlu detalicznego, a procesy konsolidacji handlu przebiegają tam wolniej.

Koncentracja i internacjonalizacja handlu owocami i warzywami

Koncentracja podaży określana jest jako proces ciągły i następujący w sposób dynamiczny. Od lat 50., w miarę wprowadzenia nowych technik sprzedaży następował w krajach EWG silny proces koncentracji handlu hurtowego.

W Holandii w 1957 r. istniało 137 aukcji owoców i warzyw, w 1968 r. było ich 101, a od 1978 do 1991 r. ich liczba zmniejszyła o ponad 60%² – z 57 w 1978 do 19 w 1991 r. Główną przyczynę koncentracji rynków aukcyjnych upatruje się w doskonaleniu technik sprzedaży.

W krajach UE następuje rozwój różnych form współpracy i koncentracji³. Mali i średni detaliści wraz ze wzrastającą konkurencją ze strony dużych sieci dystrybucji podejmują wspólne działania. Współpraca ta ma charakter dobrowolnych łańcuchów, grup zakupu, franchisingu oraz spółdzielni detalistów. W Niemczech zrzeszeni detaliści kontrolują ponad jedną piątą rynku. W branży żywnościowej kontrola zrzeszeń detalistów obejmuje wspólne zakupy, sięgające 80% dostaw⁴. Jednym z przejawów koncentracji handlu w skali całej Unii Europejskiej jest powstawanie grup handlowych. Głównym obszarem koncentracji są

¹Dane dotyczą roku 1988.

²Chmielewska W., Niewiadomski J., Organizacja rynku produktów ogrodnich w Holandii, Sekcja Analiz Ekonomicznych Polityki Rolnej (SAEPR), materiały powielone, Warszawa 1994, s. 2.

³Te dwie tendencje stanowią trzon przemian zachodzących w strukturze handlu detalicznego w krajach UE już od początków lat siedemdziesiątych. Patrz szerzej Wójcik K., Kierunki rozwoju handlu detalicznego w krajach kapitalistycznych, „Handel na Świecie”, 1980, nr 1, s. 67–68.

⁴Dytman M., Jerczyńska M., Handel detaliczny w krajach Unii Europejskiej, Handel Wewnętrzny, 1996, s. 56–57.

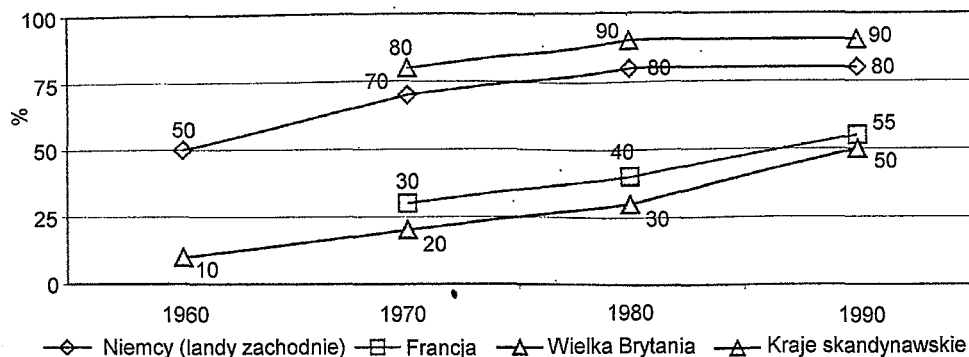
kraje Europy północnej, w których grupy handlowe mają swoje siedziby (Francja, Niemcy i Wielka Brytania).

W krajach Unii liczba wielkopowierzchniowych sklepów wykazuje trwałe tendencje wzrostowe. Sklepy tego typu uzyskują trwałą przewagę konkurencyjną stwarzając konsumentom dogodne warunki zakupu szerokiego asortymentu produktów żywnościowych i nieżywnościowych. Łączny zakup tych produktów wpływa na zmniejszenie się liczby małych, wyspecjalizowanych sklepów spożywczych. Zakup artykułów spożywczych w supermarketach zwiększa się w wyniku poszerzania oferty handlowej oraz przez oferowanie produktów markowych, a także wprowadzanie do sklepu produktów z wytwórni lokalnych, które mają wysoką jakość i są oryginalne.

Sprzedaży owoców i warzyw w państwach UE za pośrednictwem sieci supermarketów systematycznie ulegała wzrostowi. W latach 60. najwięcej owoców i warzyw w krajach UE sprzedano w Niemczech Zachodnich. Sprzedaż owoców i warzyw za pośrednictwem supermarketów sięgała tam 50%. W kolejnych dekadach udział tej sprzedaży wzrastał, osiągając w latach 1980–1990 poziom 80%. W innych krajach UE również wzrastał udział sprzedaży owoców i warzyw w supermarketach, osiągając w latach 90. średni poziom 60% (rys. 1). Sieci dystrybucji zwiększają liczbę swoich punktów sprzedaży, zwiększają konkurencję w stosunku do tradycyjnych sklepów ogólnospożywczych oraz sklepów owocowo-warzywnych. Różna jest intensywność ich wchodzenia na rynki poszczególnych państw UE i uzależniona jest ona przede wszystkim od zachowań konsumentów, stopnia ich zmotoryzowania, wyposażenia gospodarstw domowych w lodówki i zamrażarki, przychylności uregulowań prawnych i od przestrzennego układu aglomeracji miejskich.

Wraz ze wzrostem znaczenia supermarketów i hipermarketów zwiększa się udział sprzedaży w nich owoców i warzyw, przy czym największy jest w krajach „północy” (w Niemczech jest to przeciętnie 70–80%), natomiast w krajach „środkomorskich” (Włochy i Hiszpania) wynosi w granicach 20–30%.

W krajach Unii Europejskiej zachodzą również procesy internacjonalizacji gospodarski, które wywołane są m.in. integracją ekonomiczną krajów UE oraz perspektywą wejścia na rynki krajów Europy Środkowowschodniej. Zwiększona konkurencja na rynku krajów Unii Europejskiej doprowadziła do wzmożenia efektywności działania, a w konsekwencji do wyboru strategii działania opartej na zasadach specjalizacji, współpracy, różnorodności oraz internacjonalizacji. Kierunki działań przedsiębiorstw uzależnione są od ich zdolności inwestycyjnych. Duże firmy poszukiwały rynków zagranicznych, małe i średnie przedsiębiorstwa skupiały się na specjalizacji na rynku krajowym, regionalnym lub lokalnym.



Rysunek 1

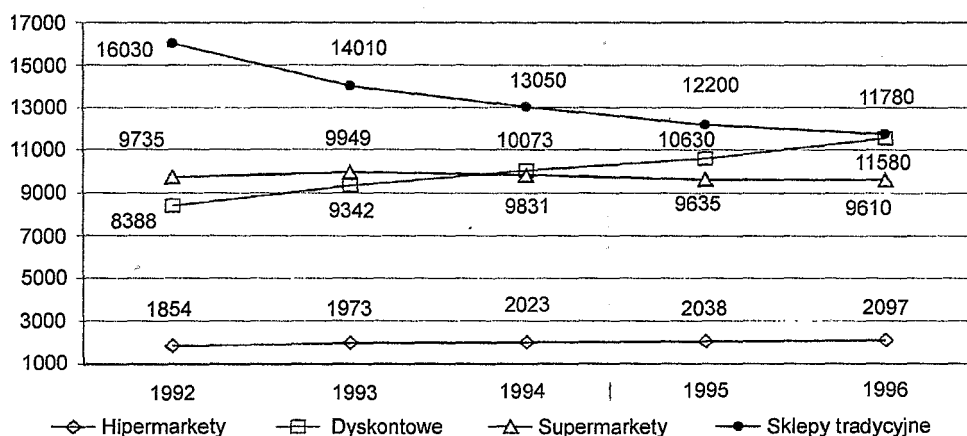
Udział supermarketów w sprzedaży świeżych owoców i warzyw w % ogólnej sprzedaży
 Źródło: Barendse H.F.J., The conditions of successful introduction of the auction system in horticulture, Central Bureau of Fruit and Vegetables Auction in the Netherlands, za Kubiak K., Formy hurtowego handlu produktami ogrodniczymi w krajach zachodnich, COBRO, Warszawa 1995, s. 20.

Najbardziej zaangażowanymi detalistami na rynkach międzynarodowych były firmy: belgijska Delhaize le Lion (72,4%), niemiecka Tengelmann (55,7%) i holenderska Ahold (50,6%).

Głównymi przedsiębiorstwami podejmującymi działania ponadnarodowe są firmy pochodzące z Francji, Niemiec i Wielkiej Brytanii. Na państwa te przypadało łącznie 75% inicjatyw zagranicznych w handlu żywnością, a łącznie z detalistami z Belgii i Holandii udział ten wynosił około 90%.

Zmiany w handlu detalicznym w Niemczech

W Niemczech handlem detalicznym owocami i warzywami zajmują się przeważnie producenci, sprzedawcy na targowiskach, sprzedawcy uliczni, specjalistyczne sklepy owocowo-warzywne i sklepy ogólnospożywcze. To, jaki podmiot zajmuje się sprzedażą danego produktu, zależy do jego cech specyficznych, mody oraz zachodzących procesów koncentracji. W handlu detalicznym w szybkim tempie zmniejsza się liczba sklepów przy równoczesnym wzroście powierzchni sprzedaży i asortymentu. W latach 1992–1996 w Niemczech zmiany uległy zarówno liczba, jak i powierzchnia jednostek spożywczego handlu detalicznego według różnych typów sprzedaży. Zmniejszeniu uległa liczba supermarketów (z 9,7 tys. w 1992 r. do 9,6 tys. w 1996 r.), „pozostałych sklepów samoobsługowych” (z 48,0 do 40,6 tys.) oraz „sklepów tradycyjnych” (z 16,0 do 11,7 tys.). Wzrosła natomiast liczba hipermarketów i „rynków spożywczych” (z 1854 w 1992 r. do 2097 w 1996 r.). Ogółem zmniejszeniu uległa liczba sklepów spożywczych o 8,3 tys., osiągając w 1996 r. ponad 75,6 tys.



Rysunek 2

Liczba jednostek handlu detalicznego w Niemczech

Źródło: Statistisches Jahresbuch über Landwirtschaft, Ernährung und Forsten 1996, s. 291.

W tym samym czasie zmianie uległa wielkość powierzchni handlowej poszczególnych typów jednostek handlu detalicznego. Powierzchnia ta uległa zwiększeniu w hipermarketach i „rynkach spożywczych” z 3,9 mln m² w 1992 do 4,45 mln m² w 1996 r., sklepach dyskontowych odpowiednio z 3,34 mln m² w 1992 do 4,71 mln m² w 1996 r. oraz supermarketach z 6,7 mln m² w 1992 do 6,85 mln m² w 1996 r.

W handlu detalicznym owocami i warzywami w Niemczech dominują duże organizacje zajmujące się handlem żywnością. W 1991 r. na te organizacje przypadło 62% sprzedaży warzyw, na targowiska 13,8%, na specjalistyczne sklepy owocowo-warzywne 0,2%, a na rynki producentów 0,1%. Głównym miejscem sprzedaży warzyw w Niemczech są duże sieci dystrybucji, super- i hipermarkety, których udział w sprzedaży wahał się dla poszczególnych odmian warzyw od 42% dla szparagów i rabarbaru do 82,8% dla warzyw o jadalnych owocach. Drugim co do ważności miejscem sprzedaży według jej wartości są targowiska, na których sprzedawano w 1990 r. 17,6% szparagów i rabarbaru, 15,5% warzyw korzeniowych i 11,4% warzyw liściastych.

Przemiany w handlu świeżymi owocami i warzywami w Polsce

W Polsce przez długie lata system dystrybucji owoców i warzyw składał się z dwóch sektorów: sektora państwowego, w skład którego wchodziły spółdzielczość i przedsiębiorstwa państwowe, oraz sektora prywatnego gospodarstw indywidualnych. Sektor spółdzielczy zajmował się skupem owoców i warzyw na rzecz przemysłu przetwórczego, na eksport i częściowo na rzecz rynku wewnętrznego. Sektor prywatny zdominował rynek krajowy. Po dramatycznym załamaniu spółdzielczości na początku lat 90., nastąpiło zerwanie wcześniej funkcjonujących powiązań. Obecnie powoli budowana jest nowa struktura handlu. Tempo przebudowy systemu dystrybucji owoców i warzyw zależy zarówno od ogólnego stanu gospodarki⁵, jak i od inicjatywy producentów i handlowców.

Zmiany, jakie zaszły w strukturze rynku ogrodnictwa w Polsce, są niekorzystne z racji silnego rozdrobnienia i wykorzystywania prostych form handlu owocami i warzywami⁶. Tendencjom tym sprzyjają niskie dochody części ludności, która zapewnia zbyt produkcji taniej, słabej jakościowo i bezpośrednio dostarczonej przez producenta na rynek. Na drugim biegunie znajduje się grupa konsumentów o wyższych niż przeciętne dochodach, poszukująca nowych odmian, wysokiej jakości produktu i nowoczesnego handlu owocami i warzywami.

Obok wymienionych procesów zachodzących w handlu w latach 90., należy zwrócić uwagę na działalność inwestycyjną krajowych inwestorów, która stopniowo zastępowana jest przez firmy o kapitale zagranicznym i firmy o charakterze ponadnarodowym, wnoszące nowe metody zarządzania, oferujące nabywcom nowe rodzaje usług, a także nawiązujące nowe kontakty pionowe i poziome zasadniczo zmieniając strukturę handlu⁷. Do najślabszych stron przystosowania polskiego rolnictwa do integracji z UE należą słaby rozwój zorganizowanych rynków hurtowych (centrów handlu hurtowego) oraz niski stan techniczny obiektów już istniejących.

Działające na polskim rynku rolno-spożywczym przedsiębiorstwa handlowe w przeważającej części oferowały asortyment produktów o charakterze uniwersalnym. W dużej mierze uniwersalizacja oferty dotyczyła przedsiębiorstw detalicznych i produkcyjno-handlowych, a w mniejszym stopniu przedsiębiorstw

⁵Marzec-Wołyńska T., System sprzedaży produktów ogrodnictwa w kilku krajach. *Ogrodnictwo*, 1994, nr 1, s. 5.

⁶Kubiak K., Sadownictwo polskie w 2010 r. W: Makosz E., (red.), Strategia rozwoju polskiego ogrodnictwa do 2010 roku, materiały konferencyjne, Lublin 11–12 XII 1997, s. 80–81.

⁷Strużycki M., Stan i funkcjonowanie handlu w Polsce oraz kierunki jego dostosowania do tendencji Unii Europejskiej, *Handel Wewnętrzny*, 1996, nr 2, s. 1–2.

hurtowych⁸. Proces ten polegał na rozszerzaniu oferty asortymentowej w sytuacji, gdy zmniejszają się obroty przedsiębiorstwa oraz na dążeniu do poszerzenia oferty o produkty nieżywnościowe zaspokajające codzienne potrzeby. Działania tego rodzaju dotyczą zarówno małych, jak i dużych przedsiębiorstw.

Handel hurtowy owocami i warzywami

W sektorze ogrodniczym hurtownie odgrywają ważną rolę w sprzedaży produkcji. Z racji odgrywania szczególnej roli i spełnianych funkcji handel hurtowy owocami i warzywami jest ważnym elementem systemu dystrybucji produktów ogrodniczych. Rozwój struktur handlu hurtowego wpływa na zmiany zachodzące zarówno w sferze produkcji, jak i w handlu detalicznym.

W latach 1989–1990 doszło do dekoncentracji bazy magazynowej, przede wszystkim spółdzielni ogrodniczo-pszczelarskich, spółdzielczości pracy, handlu i usług oraz samodzielnych spółdzielni powstającym na bazie „Społem” i „Samopomocy Chłopskiej”. W wyniku tego procesu nastąpił wzrost liczby przedsiębiorstw hurtowych, przy nie zmienionej powierzchni magazynowej i składowej. Jako efekt rozdrobnienia bazy magazynowej nastąpiło pogorszenie sprawności obrotu hurtowego. Występują również procesy dekoncentracji funkcjonalnej oraz trudności związane z nowo powstałymi spółdzielniami. Rozbicie bazy magazynowej spotęgowało zerwanie więzi z dostawcami oraz obniżyło sprawność zmagazynowania dużych partii towaru, a także utrzymania zapasów sezonowych, co jest szczególnie ważne przy handlu świeżymi owocami i warzywami oraz wymaga ciągłej dostawy jednolitego towaru do handlu detalicznego⁹.

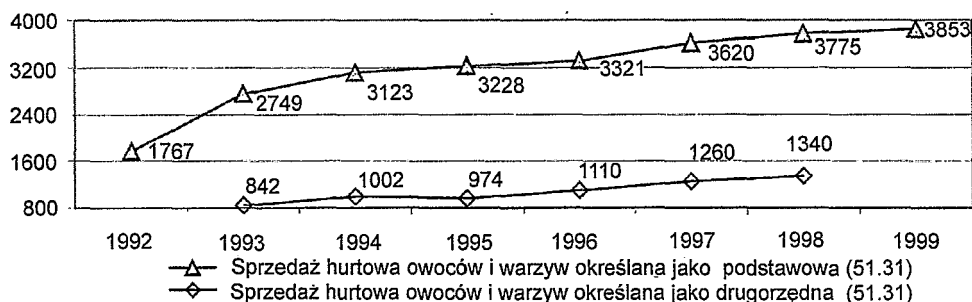
Wraz z procesem dekoncentracji handlu hurtowego następowało masowe podejmowanie działalności hurtowej przez nowe przedsiębiorstwa. Do końca 1990 roku nadano numer REGON ponad 36. tys. podmiotów deklarujących prowadzenie działalności hurtowej i hurtowo-detalicznej. W następnych latach został zahamowany rozpad struktur spółdzielczych, rozpoczął się okres przekształceń własnościowych. Cechą wyjątkową przemian zachodzących w handlu hurtowym w Polsce jest znaczne rozdrobnienie podmiotowe. Wśród przedsiębiorstw hurtowych artykułów żywnościowych dominujący udział miały zakłady osób fizycznych¹⁰.

⁸Kłosiewicz U., Polityka asortymentowa przedsiębiorstw handlu artykułami żywnościowymi, *Handel Wewnętrzny*, 1996, nr 2, s. 9–11; tendencje te potwierdzają również dane GUS (zmniejszenie się liczby sklepów specjalistycznych, wzrost liczby sklepów ogólnospożywczych).

⁹Patrz szerzej Tajer S., Przemiany struktury podmiotowej handlu hurtowego artykułami konsumpcyjnymi w latach 1989–1994, *Handel Wewnętrzny*, 1996, nr 2, s. 35–36.

¹⁰Zakładem osób fizycznych jest przedsiębiorstwo, które jest własnością osoby fizycznej, zatrudniającej ponad 5 osób.

Na podstawie analizy danych zaczerpniętych z GUS, dotyczących przemian zachodzących w strukturze podmiotowej handlu hurtowego owocami i warzywami, można stwierdzić, że na przestrzeni lat 1992–1999 nastąpił znaczny wzrost liczby tych podmiotów, sięgający 118%. Liczba podmiotów gospodarczych należących do osób fizycznych prowadzących hurtownie owoców i warzyw wzrosła z 1767 w 1992 r. do 3853 w 1999 r.



Rysunek 3

Liczba podmiotów gospodarczych prowadzących hurtowy handel owocami i warzywami w Polsce w latach 1992–1999

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych GUS według Europejskiej Klasyfikacji Działalności (EKD) z lat 1993–1998 (wszystkie dane są stanem z 23–25 grudnia danego roku), dane z 1999 roku pochodzą z 15 grudnia.

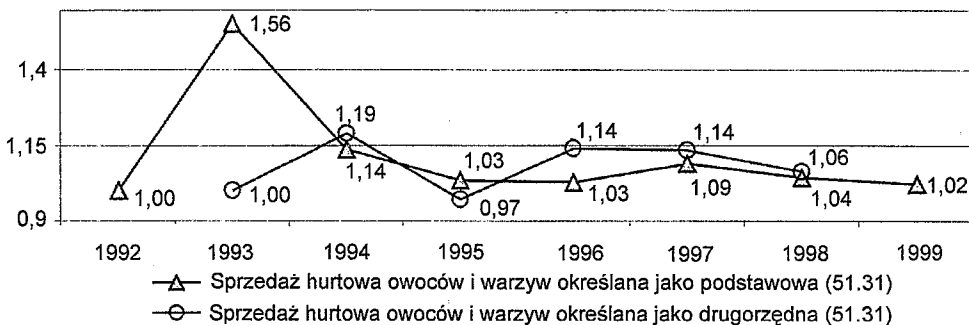
Na podstawie danych z 1993 i 1994 r. można stwierdzić dynamiczny wzrost liczby podmiotów zajmujących się tym handlem. Liczba ta wzrosła w 1993 r. o 56% w porównaniu z rokiem poprzednim i odpowiednio o 14% w roku następnym. Począwszy od 1995 r. wzrost liczby podmiotów gospodarczych zajmujących się w pierwszym rzędzie handlem hurtowym owocami i warzywami był ustabilizowany i wynosił średnio w analizowanym okresie 4% rocznie.

Udział podmiotów gospodarczych należących do osób fizycznych, liczony w stosunku do liczby wszystkich podmiotów działających na rynku, dla których handel hurtowy owocami i warzywami stanowi podstawowe źródło przychodów, wyniósł w 1992 r. ponad 82% i miał tendencje wzrostowe, osiągając w kolejnych latach 86,9%, 87,1%, 86,9%, 91,2%, wahając w latach 1997–1999 w granicach 92,2–92,4%. Również udział podmiotów należących do osób fizycznych, dla których handel hurtowy owocami i warzywami jest działalnością drugorzędną, miał tendencje wzrostowe, osiągając w 1993 roku ponad 83,1%, a w 1999 r. 89,6%.

Na uwagę zasługuje również liczba podmiotów gospodarczych, dla których handel płodami ogrodnictwa stanowi drugorzędne źródło przychodów. W roku 1993 tego rodzaju podmiotów było w kraju 842 dla osób fizycznych i 171 dla osób prawnych, natomiast w 1999 r. podmiotów tych było odpowiednio 1340

i 155. W latach 1993–1999 nastąpił wzrost o 59,1% liczby podmiotów należących do osób fizycznych, a o 9,4% spadła liczba podmiotów należących do osób prawnych. Wśród hurtowni należących do osób prawnych następowały znaczne wahania. W 1994 roku ich liczba wzrosła o blisko 16%, a w roku następnym doszło do spadku sięgającego 8%. Od 1995 roku liczba tych podmiotów ustabilizowała się, oscylując w granicach 150–160.

Zmiany w liczbie podmiotów prowadzących głównie handel hurtowy owocami i warzywami mają inną dynamikę niż zmiany w liczbie podmiotów, dla których handel hurtowy owocami i warzywami stanowi drugie źródło dochodów.



Rysunek 4

Dynamika zmian liczby podmiotów gospodarczych prowadzących handel hurtowy owocami i warzywami w Polsce w latach 1992–1999 (dla osób fizycznych)

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych GUS według Europejskiej Klasyfikacji Działalności (EKD) z lat 1993–1998 (wszystkie dane są stanem z 23–25 grudnia danego roku), dane z 1999 roku pochodzą z 15 grudnia.

Na początku lat dziewięćdziesiątych liczba podmiotów prowadzących handel hurtowy owocami i warzywami wzrastała, osiągając 56% w 1993 r., a w latach 1994–1999 liczba podmiotów wzrastała średnio o 6%.

Centra handlu hurtowego spełniają rolę lokalnego lub regionalnego regulatora podaży produktów rolnych. Na rynku hurtowym gospodarstwa ogrodnicze mogą sprzedać część bądź całą nadwyżkę, która za pośrednictwem instytucji rynkowych zostanie przesunięta na inne rynki regionalne. Podkreśla się także rolę centrów handlu hurtowego jako miejsca zbytu ograniczającego ryzyko dostaw produktów o niskiej jakości. Jest to szczególnie ważne dla owoców i warzyw, produktów łatwo psujących się.

W Polsce rynki hurtowe (centra handlu hurtowego) powstają pod patronatem MRiRW oraz przy finansowym wsparciu agencji rządowych i pozarządowych¹¹. W ramach programu organizowane są Ogólnopolska Centralna Giełda Towarowa – Warszawska Giełda Towarowa SA – funkcjonująca przy współudziale regionalnych giełd towarowych (w Gdańsku, Katowicach i Poznaniu), oraz centra handlu hurtowego o charakterze ponadregionalnym (w Warszawie, Gdańsku, Wrocławiu, Katowicach, Lublinie, Poznaniu i Szczecinie), regionalnym (w Białymstoku, Bydgoszczy, Łodzi, Radomiu, Rzeszowie i Zielonej Górze) i lokalnym (w Częstochowie, Gorzowie Wielkopolskim, Kaliszu, Kielcach, Koszalinie, Legnicy, Olsztynie, Opolu, Toruniu, Tarnowie, Sandomierzu – Tarnobrzegu i Włocławku)¹². Poza wymienionymi rynkami, powstaną również przygraniczne centra handlu hurtowego (w Białej Podlaskiej, Elblągu, Przemyśle, Medyce, Suwałkach, Wałbrzychu i Zgorzelcu).

Zgodnie z planami budowy centrów handlu hurtowego, propagowanymi przez MRiRW i finansowo wspieranymi są te inicjatywy, których głównymi uczestnikami są producenci lub handlowcy, reprezentowani przez organizacje lub związki branżowe, takie jak spółdzielnie, spółki oraz zrzeszenia. Program budowy rynków hurtowych zakłada zaangażowanie instytucji rządowych, które mają wspomóc inicjatywę regionalną wkładem rzeczowym w postaci gruntów z zasobów Agencji Własności Rolnej Skarbu Państwa, kapitałem w formie kredytu, dofinansowania lub przejęcia akcji z Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa. Natomiast instytucje pozarządowe finansują techniczną stronę przedsięwzięcia, polegającą na przygotowaniu planów architektonicznych i założeń organizacyjnych (FAPA), udzielają finansowej i organizacyjnej pomocy (FAO, Bank Światowy i PHARE oraz projekty krajów UE).

W Polsce występuje duże zróżnicowanie infrastruktury technicznej terenów wiejskich. Stan ten wpływa pośrednio na możliwości produkcyjne i handlowe, jakimi dysponują gospodarstwa ogrodnicze, uniemożliwia rozwój więzi handlowych w małych i średnich miastach, powiązanych z obszarami wiejskimi. Brak

¹¹ Agencje rządowe i pozarządowe zaangażowały duże środki finansowe na realizację budowy giełd i centrów handlu hurtowego, przeznaczyły bowiem ponad 100 mln zł. Środki te wpłynęły ze strony zagranicznego funduszu PHARE (ok. 1,3 mln ECU) oraz agencji rządowych: ARiMR (Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa) i ARR (Agencji Rynku Rolnego). Poza wymienionymi agencjami, w budowę organizacji rynkowej zaangażowały się rządy Holandii, Japonii, Niemiec i Wielkiej Brytanii; patrz Kubiak K., Sadownictwo polskie w 2010 r. W: Makosza E., (red.), Strategia rozwoju polskiego ogrodnictwa do 2010 roku, op. cit., s. 78, oraz Pizło W., Organizacja i funkcjonowanie rynku hurtowego artykułów rolno-spożywczych na przykładzie „Giełdy Elbląskiej”. W: Adamowicz M., (red.), Przedsiębiorstwa i instytucje rynku rolnego, Wydawnictwo SGGW, Warszawa 1997, s. 135–136.

¹² Kubiak K., Sadownictwo polskie w 2010 r. W: Strategia rozwoju polskiego ogrodnictwa do 2010 roku, op. cit., s. 77.

właściwej infrastruktury technicznej dotyczy również działających rynków handlu hurtowego. Poziom wyposażenia w infrastrukturę na działających rynkach hurtowych określa się jako niski, brakuje dróg dojazdowych do placówek handlu hurtowego, parkingów, zabezpieczenia sanitarnego, magazynów, chłodni i możliwości dokonania operacji finansowych na terenie rynku hurtowego.

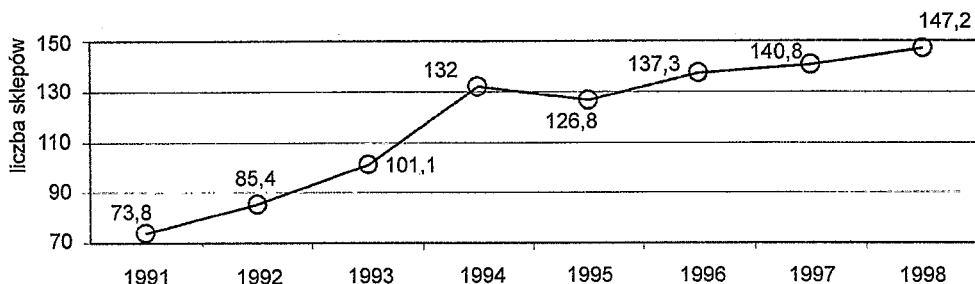
Przemiany w handlu detalicznym

Do podstawowych zmian, jakie dokonują się w łańcuchu żywnościowym zalicza się m.in. postęp w racjonalizacji działania na każdym szczeblu ogniw dystrybucji i koncentrację handlu detalicznego. W pierwszych latach przekształceń polskiej gospodarki nastąpiły dynamiczne przekształcenia w handlu. Największe zmiany miały miejsce przede wszystkim w handlu detalicznym, nie wymagającym zaangażowania większego kapitału. Wynikiem przekształceń dokonanych w handlu detalicznym było jednak jego znaczne rozdrobnienie. W porównaniu z końcem lat 80. nastąpił kilkakrotny wzrost liczby sklepów.

Konsekwencją rozdrobnienia podmiotowego handlu detalicznego i hurtowego jest mała funkcjonalna sprawność sfery dystrybucji. Na rynku owoców i warzyw przeważają kanały dystrybucji konwencjonalne (bezpośrednie). Na rynku tym działają liczni drobni hurtownicy i detaliści. Duża część hurtowników artykułów żywnościowych to małe lokalne przedsiębiorstwa, które nie dysponują odpowiednią infrastrukturą do właściwego magazynowania i przechowywania towarów. Przedsiębiorstwa te charakteryzują się również niską zdolnością płatniczą, stąd też znaczna część operacji handlowych z przemysłem, jak również z producentami owoców i warzyw obarczona jest znacznym stopniem ryzyka.

Analizując zmiany ilościowe sklepów w Polsce w latach 90. można podzielić te lata na dwa okresy: do 1995 r. i po roku 1996. Do 1995 r. wzrosła liczba sklepów ogółem, w 1996 roku nastąpiło po raz pierwszy zmniejszenie się liczby sklepów o 20 tys.

W branży ogólnospożywczej od 1991 do 1994 roku trwał nieprzerwany wzrost liczby sklepów, sięgając blisko 132 tys. W 1995 roku nastąpił nieznaczny spadek ogólnej liczby sklepów (ogółem) o 4,5% i było ich ponad 126 tys. Po jednorocznym zahamowaniu wzrostu liczby sklepów ogólnospożywczych, w 1996 roku ponownie została osiągnięta maksymalna liczba jednostek handlu detalicznego sięgając ponad 137 tys. Dynamika zmian liczby tych sklepów miała tendencje wzrostowe, osiągając w 1992 roku ponad 15% w porównaniu do roku 1991; liczba ta wzrastała o ponad 18% w 1993 i 30% w 1994 roku. W roku 1995 nastąpił nieznaczny, w porównaniu ze wzrostem z poprzednich lat, spadek dynamiki wzrostu liczby sklepów ogólnospożywczych o blisko 4%. W latach 1996–1999 dynamika zmian była mniejsza i wynosiła odpowiednio 8,4%, 2,5% i 4,5% w 1998 roku.

**Rysunek 5**

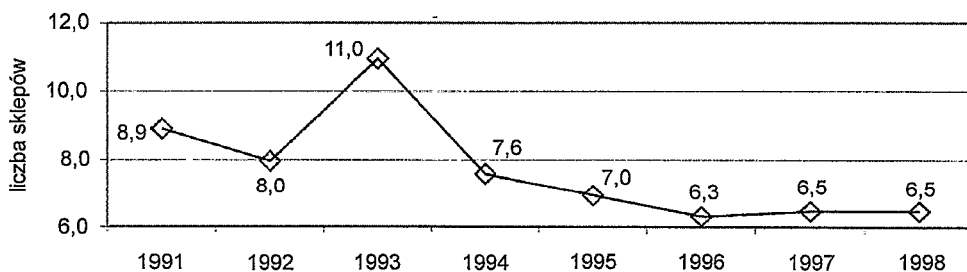
Liczba sklepów ogólnospożywczych w Polsce w latach 1991–1998 (w tys. jednostek)

Źródło: Dane z publikacji GUS „Rynek wewnętrzny” z lat 1993–1999.

Po analizie struktury handlu detalicznego w latach 1991–1998 należy stwierdzić, że sklepy ogólnospożywcze stanowiły od 23,7 do 33,9% całkowitej liczby sklepów. Natomiast sklepy owocowo-warzywne obejmowały od 1,6 do 2,9% liczby sklepów ogółem. W tych latach wystąpił stały wzrost liczby sklepów ogólnospożywczych i stały spadek sklepów specjalistycznych, w tym owocowo-warzwywnych.

Przemiany w strukturze handlu detalicznego owocami i warzywami

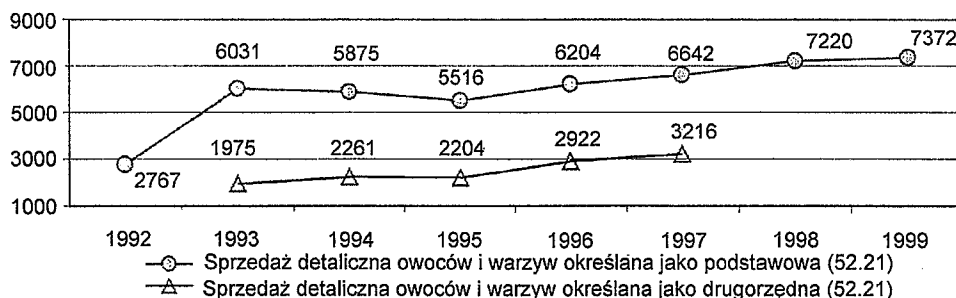
Liczba sklepów owocowo-warzwywnych w latach 1991–1998 ulegała stałemu zmniejszeniu, poza rokiem 1993, w którym nastąpił gwałtowny wzrost liczby tego rodzaju sklepów, sięgając blisko 11 tys.

**Rysunek 6**

Liczba sklepów owocowo-warzwywnych w Polsce w latach 1991–1998

Źródło: Dane z publikacji GUS „Rynek wewnętrzny” z lat 1993–1999.

Zmiany liczby podmiotów gospodarczych zajmujących się handlem detalicznym owocami i warzywami (podstawowe źródło przychodów) wykazuje w latach 1992–1997 znaczny wzrost liczby podmiotów należących do osób fizycznych. Liczba tych podmiotów wzrosła z 2767 w 1992 roku do 7372 w 1999 roku (przy spadku w latach 1994–1995).



Rysunek 7

Liczba podmiotów gospodarczych prowadzących handel detaliczny owocami i warzywami w Polsce w latach 1992–1999 (dla osób fizycznych)

Źródło: Dane GUS według Europejskiej Klasyfikacji Działalności (EKD) z lat 1993–1998 (wszystkie dane są stanem z 23–25 grudnia danego roku), dane z 1999 roku pochodzą z 15 grudnia.

Udział liczby osób prawnych, które prowadziły handel detaliczny owocami i warzywami, był marginalny i stanowił mniej niż 1% liczby sklepów owocowo-warzywnych ogółem, dlatego można uznać, że nie odgrywały one większej roli w handlu detalicznym owocami i warzywami.

W latach 1992–1999 nastąpił znaczny wzrost liczby sklepów owocowo-warzywnych należących do osób fizycznych i określających swoją działalność jako podstawową, sięgający w 1993 r. 118%. Po okresie wzrostu nastąpiły kolejne lata spadkowe (o 3 i 6%). Od 1996 r. miał miejsce mniej dynamiczny wzrost liczby tych podmiotów, sięgający 12% w 1996 r., 7% w 1997 r., 9% w 1998 r. i 2% w 1999 r.

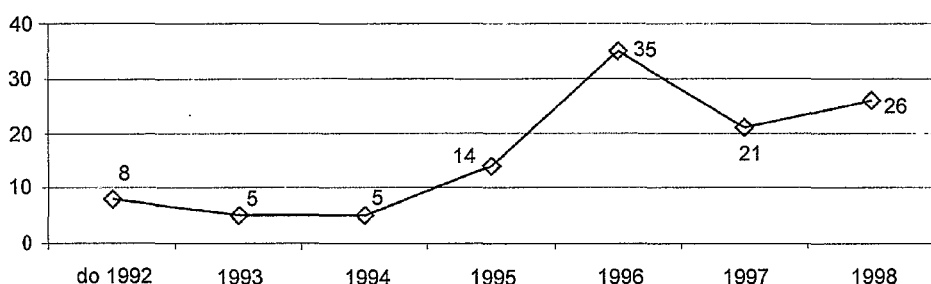
W grupie podmiotów należących do osób fizycznych, których drugą działalnością gospodarczą była sprzedaż detaliczna owoców i warzyw, zmiany miały podobny charakter. W 1993 r. podmiotów tych było 1975, a w 1997 r. ten rodzaj działalności prowadziło ponad 60% podmiotów więcej, osiągając liczbę 3216. Dynamika zmian struktury podmiotowej wykazała przeważnie tendencje wzrostowe osiągając wzrost o 14% w 1993 r. (poza rokiem 1995, w którym liczba podmiotów zmniejszyła się o 3%), następował stały wzrost ich liczby, sięgający

33% w 1996 i 10% w 1997 r. Podmioty należące do osób prawnych, prowadzące handel detaliczny owocami i warzywami, stanowiły nikły udział w ogólnej ich liczbie, osiągając w 1994 roku 3,6 % i w kolejnych latach 32,3%, 2,6% i 2,3% w 1997 r.

Organizacje wpływające na dystrybucję owoców i warzyw

Od początku lat 90. trwa proces organizowania się nowych grup producentów. Miejscami tworzenia się nowych zrzeszeń, związków czy też spółdzielni są w przeważającej mierze rejony koncentracji produkcji danego produktu lub grupy produktów.

Od początku 1993 roku do połowy 1998 roku zostało w Polsce zarejestrowanych ok. 120 organizacji producentów rolnych, które przybierały trzy formy organizacyjne: zrzeszenia, spółdzielni i stowarzyszenia. Działające organizacje producentów przyjmowały następujące formy organizacyjne: zrzeszenia (42%), stowarzyszenia (25%), spółdzielni (20%), inne firmy organizacyjne, m.in. sp. z o.o., spółki akcyjne (12%). Od 1992 roku wzrasta liczba zarejestrowanych organizacji producentów. Spośród istniejących grup producentów największą liczbę organizacji zawiązali producenci owoców i warzyw, trzody chlewnej, ziemniaków, jak również właściciele gospodarstw prowadzących działalność agroturystyczną.



Rysunek 8

Liczba zarejestrowanych organizacji producentów produktów rolnych w Polsce w latach 1992-1998

Źródło: Dane uzyskane z FAPA.

Spółdzielczość

W latach 90. największy wpływ na zmiany w dystrybucji produktów żywnościowych, w tym owoców i warzyw, w Polsce miały procesy dekoncentracji w spółdzielczości ogrodniczej, rozdrobnienie sieci handlu hurtowego oraz wzrost liczby sklepów ogólnospożywczych w strukturze handlu. Integracja gospodarcza z krajami należącymi do UE wymusza na polskiej spółdzielczości odzyskanie zaufania wśród producentów i utożsamienie się członków spółdzielni z ich organizacją, a także usprawnienie zarządzania, poprawę efektywności ekonomicznej oraz rozwój powiązań kooperacyjnych umożliwiających wspólne działania silnych, wyspecjalizowanych organizacji gospodarczych¹³.

Pierwsze lata reformy systemowej wprowadziły spółdzielczość w stan wielkiego kryzysu zarówno ekonomicznego, jak i moralnego. Wysokie zaangażowanie inwestycyjne spółdzielczości ogrodniczej sprawiło, że i ona popadła w kłopoty finansowe. W pierwszych latach przeobrażeń nastąpiło dramatyczne załamanie się ruchu spółdzielczego.

W latach 1990–1996 prawie czterokrotnie zmniejszyła się¹⁴ liczba członków spółdzielni oraz liczba zatrudnionych w spółdzielniach, która spadła z około 2,3 mln w 1989 r. do 0,6 mln w 1996. Zmniejszył się również majątek w wyniku procesu likwidacji centralnych i wojewódzkich związków spółdzielczych (szacuje się, że majątek spółdzielczy zmniejszył się o 35–55%). Nastąpiły procesy dekoncentracji polskiej spółdzielczości. Doszło do wzrostu liczby wszystkich spółdzielni w latach 1989–1993 o 17,7% – do 2968 jednostek¹⁵. Proces ten nastąpił przede wszystkim w wyniku podziału większych spółdzielni, działających na zasadach federacyjnych, na spółdzielnie mniejsze. Badania przeprowadzone przez Fundację Spółdzielczości Wiejskiej na grupie 25 spółdzielni ogrodniczo-pszczelarskich wykazały znaczny ich regres¹⁶. W badanych spółdzielniach stwierdzono sięgający 63% spadek liczby członków spółdzielni (pracowników

¹³Stolińska-Janin J., Polska spółdzielczość wobec problemów integracji z Unią Europejską. W: Adamowicz M., (red.), Rolnictwo w procesie integrowania Polski z Unią Europejską, tom III. Spółdzielczość rolnicza w procesie przekształceń rynkowych, Wydawnictwo SGGW, Warszawa 1995, s. 40–41.

¹⁴Brodziński M.G., Procesy transformacji i ich wpływ na przeobrażenia w spółdzielczości. W: Spółdzielczość wiejska w perspektywie integracji z Unią Europejską, op. cit., s. 19–21.

¹⁵Patrz szerzej Strużek B., Transformacja spółdzielczości do warunków gospodarki rynkowej. W: Adamowicz M., (red.), Rolnictwo w procesie integrowania Polski z Unią Europejską, tom II. Instytucje rolnicze w procesie przeobrażeń rynkowych, Wydawnictwo SGGW, Warszawa 1994, s. 27–37.

¹⁶Patrz szerzej Kowalak T., Spółdzielczość wiejska w Polsce 1993. Biuletyn informacyjny. Wyd. specjalne. ROUS, Kielce 1994.

o 39,5%, rolników o 60%). Zmniejszeniu o 43,6% uległa liczba działających punktów skupu (z 304 w 1989 do 199 w 1992 roku), a także ilość skupionych owoców (z 82,2 tys. ton w 1989 do 39,9 tys. ton w 1992 roku) oraz warzyw (z 64,4 tys. w 1989 do 17,5 tys. w 1992 roku w badanych spółdzielniach).

Podsumowanie i wnioski

W strukturze handlu (hurtowego i detalicznego) krajów Unii Europejskiej następują procesy koncentracji (aukcji holenderskich) i internacjonalizacji. Zachodzące zmiany są wynikiem pogłębiającej się współpracy politycznej i gospodarczej. W krajach Unii Europejskiej w ciągu ostatnich trzydziestu lat znacznie wzrósł udział sprzedaży świeżych owoców i warzyw w sklepach wielkopowierzchniowych (super- i hipermarketach), sięgający w Szwecji 90%, a w Wielkiej Brytanii 55%. Wraz ze zwiększeniem znaczenia dużych sieci dystrybucji przekształceniu uległy powiązania pomiędzy producentem a siecią dystrybucji.

W Polsce w ostatnich latach główne kierunki przemian zachodzących na rynku owoców i warzyw dotyczyły zarówno struktury organizacyjnej (m.in. powstających organizacji i samorządu producentów), jak i infrastruktury (m.in. instytucji rządowych wspomagających funkcjonowanie rynku rolnego oraz centrów handlu hurtowego).

Zmiany na rynku owoców i warzyw w latach 90. miały burzliwy charakter. Na ich dynamikę wpływ miały przekształcenie zachodzące w strukturze handlu hurtowego i detalicznego. Działające na polskim rynku przedsiębiorstwa handlowe, z uwagi na brak trwałych powiązań pomiędzy producentem a poszczególnymi ogniwami handlu i przemysłem oraz rozdrobnienie handlu hurtowego i detalicznego, w łatwy sposób wchodziły na rynek regionalny i ogólnopolski, nawiązując od podstaw kontakty z producentami. Na przestrzeni lat 90. o 118% wzrosła liczba podmiotów gospodarczych prowadzących handel hurtowy oraz o 166% handel detaliczny owocami i warzywami. Zmiany zachodzące na rynku owoców i warzyw dokonujące się pod wpływem działań nowych inwestorów oraz nowe zachowania konsumentów przyspieszyły zmiany zachodzące w funkcjonowaniu rynku świeżych owoców i warzyw. Pod wpływem tych działań wzrosła liczba sklepów ogólnospożywczych (kosztem wszelkiego rodzaju sklepów specjalistycznych, w tym sklepów owocowo-warzywnych) oraz zwiększył się udział sklepów wielkopowierzchniowych w strukturze przedsiębiorstw handlu detalicznego.

Zachodzące zmiany na rynku owoców i warzyw nie miałyby takiego wymiaru, gdyby nie zachodzące procesy w świadomości producentów i ich przekonaniu o konieczności wspólnego działania dla lepszego dopasowania produkcji do wymogów odbiorców (handlu i konsumentów).

Changes in Fresh Fruit and Vegetable Trade of the European Union and Poland

Abstract

The paper reviews the main tendencies in trade of Poland and of the European Union countries in fresh fruit and vegetables.

The general transformations in European trade including among others processes of trade concentration and internationalisation were presented. Increasing role of large shopping-area stores (hyper- and supermarkets) in reference to retail trade developments was shown on the basis of relevant statistical data used in analysis.

Then, the paper examines the transition in trade in fresh fruit and vegetables at the beginning of economic transformation in Poland. This namely covers processes of warehouses' decentralisation and strengthening large distribution networks by considerable injections of capital. The dynamics according to economic agents which perform in fruit and vegetables wholesale was additionally demonstrated.

Next, the development of organisations of fruit and vegetable producers as well as changes in co-operatives which took place in the nineties were discussed.

Abdoulaye Niang

Katedra Ekonomiki Rolnictwa i Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych
SGGW

Bezpieczeństwo żywnościowe wciąż aktualnym tematem w krajach Sahelu

Dlaczego bezpieczeństwo żywnościowe jest ważne dla krajów Sahelu?

„Fiat Panis” – „niech się stanie chleb”. Hasło to mówi, że człowiek od samego początku walczył o przetrwanie, a szczególnie o zdobywanie pożywienia. Jednak sposoby uzyskania żywności zależały od czasu i miejsca jej zdobywania. Do dziś hasło to jest aktualne. Dzisiejszy świat można podzielić na dwie grupy krajów: kraje bogate, syte, i kraje biedne, niedożywione.

Do rozwiązywania problemu niedożywienia kraje poszukują różnorodnych metod, które pozwolą na stworzenie polityki żywieniowej pozwalającej na optymalne wykorzystanie posiadanych zasobów żywności. Polityka bezpieczeństwa żywnościowego jest potrzebna wszystkim krajom, a w szczególności tym, gdzie mimo ogromnego postępu nauki i technologii istnieją problemy niedoboru żywności.

Jednym z takich regionów świata, gdzie warunki klimatyczne nie sprzyjają rozwojowi rolnictwa jest Sahara, a także jej graniczny region Sahel. Kraje Sahelu przywiązują szczególną wagę do problemu samowystarczalności żywnościowej, gdyż rolnictwo ma duży udział w ich gospodarce, a ich ludność jest głównie zatrudniona w rolnictwie (tab. 1). Zredukowanie głodu i biedy wymaga popierania rozwoju wsi i wspomagania prywatnego agrobiznesu. Wspieranie rozwoju wsi jest najlepszym sposobem pomocy jej mieszkańcom, żeby stali się bardziej produktywni i podnosili swój poziom życia.

W tym celu ułatwienie dostępu do żywności na poziomie gospodarstw domowych i na poziomie narodowym jest konieczne. Poza tym dla krajów Sahelu rozwój rolnictwa może stać się najlepszym napędem dla gospodarki.

Tabela 1

Udział rolnictwa w gospodarce wybranych krajów Sahelu

Kraje	Udział rolnictwa (w %) w:		
	produkcje krajowym brutto	eksportcie 1989–1991	importcie 1989–1991
Burkina Faso	44	43	17
Czad	43	74	7
Gambia	29	29	38
Gwinea Bissau	46	72	36
Mali	42	85	23
Mauretania	22	8	65
Niger	35	20	27

Źródło: Word soil resource reports FAO, Rome 1996.

Co rozumiemy przez region Sahelu?

Sahel to region położony między Saharą a sawanną. W języku arabskim Sahel oznacza „brzeg”. Bardzo trudno jest konkretnie zdefiniować pojęcie Sahelu. Wielu osobom Sahel kojarzy się z krajami należącymi do organizacji CILSS – powołanej 12 września 1973 r. w Ouagadougou – stolicy Burkina Faso. Celem tej organizacji jest walka z suszą i jej skutkami w Sahelu (Comite de Lutte Permanant Inter-Etats de lutte contre la secheresse au Sahel Permanant Commity for Drought Control in the Sahel). Należą do niej następujące państwa: Senegal, Gwinea Bissau, Gambia, Wyspy Zielonego Przylądka, Mali, Mauretania, Niger, Czad i Burkina Faso.

Sahel to obszar o długości 5000 km i szerokości 300 km pomiędzy Saharą a strefą lasów tropikalnych, obejmujący wszystkie kraje położone pomiędzy Atlantykiem a Morzem Czerwonym. Należą do nich: Gambia, Gwinea Bissau, Senegal, Mali, Mauretania, Niger, Burkina Faso, Czad, Sudan, Etiopia, Erytrea, Somalia, Dżibuti i Wyspy Zielonego Przylądka.

Jako kryterium wyodrębnienia Sahelu wzięto pod uwagę ilość opadów rocznych i rodzaj występującej roślinności na tym terenie, a nie współrzędne geograficzne i przebieg granic państwowych. Na północy, gdzie graniczy on z Saharą, średnie opady rocznie osiągają 200 mm, natomiast na jego południowej granicy aż 600 mm.

Bezpieczeństwo żywnościowe – zakres pojęciowy

Bezpieczeństwo żywnościowe oznacza możliwość pozyskania żywności wystarczającej dla wszystkich ludzi nieprzerwanie, w celu zapewnienia im aktywnego i zdrowego życia. Innymi słowy, ludzie mają zawsze fizyczny i ekonomiczny dostęp do żywności, której potrzebują. Na poziomie gospodarstwa domowego bezpieczeństwo żywnościowe oznacza zdolność gospodarstwa do zapewnienia odpowiedniej ilości żywności dla zaspokojenia potrzeb jego członków, z zakupu lub z własnej produkcji. Jednocześnie muszą być spełnione trzy warunki, aby bezpieczeństwo żywnościowe było zapewnione. Są to:

- fizyczna dostępność żywności, co oznacza wystarczającą podaż żywności na poziomie krajowym, regionalnym i lokalnym, która powinna zagwarantować pokrycie co najmniej minimalnego zapotrzebowania fizjologicznego wszystkich mieszkańców kraju. Import zaś dostarcza żywności ponad to zapotrzebowanie. Konieczna jest przy tym stabilność podaży żywności z roku na rok;

- ekonomiczna dostępność żywności – równoznaczna z tym, że słabsze ekonomicznie gospodarstwa domowe mają dostęp do niezbędnej żywności. Oznacza to, że władza dba o zapewnienie środków na jej zakup (np. zasiłki dla bezrobotnych lub organizowanie pomocy żywnościowej adresowanej do najuboższych grup ludności);

- odpowiednia wartość odżywcza żywności, co pozwoli na spożywanie bezpiecznej żywności, to znaczy pozbawionej zanieczyszczeń przekraczających dopuszczalne normy, zawierającej odpowiedni poziom energii i składników pokarmowych.

Problematyka wyżywienia na świecie

Obecnie na świecie żyje 800 mln ludzi, którzy nie są w stanie kupić sobie niezbędnej ilości żywności do prowadzenia zdrowego życia. Dwa miliardy ludzi żyją na granicy braku mikroelementów i witamin (witaminy A, jodu, żelaza), a więcej niż miliard jest ich pozbawiony. Ze statystyk wynika, że 75% ludzi biednych i niedożywionych mieszka w regionach wiejskich, gdzie żywność jest produkowana.

W ciągu następnych 30 lat rolnictwo będzie musiało produkować dwa razy więcej żywności niż dziś z powodu szybkiego przyrostu naturalnego i powolnego wzrostu dochodów (Wendy and Alex 1996).

Poprawa stanu zdrowia ludności przez odpowiednie wyżywienie wymaga poza podnoszeniem poziomu dochodu gospodarstw domowych także odpowied-

niej kultury żywienia. Wiele osób poprawiłoby swój stan zdrowia przez zmianę sposobów odżywiania się. W niektórych krajach wymaga to kosztownych programów inwestycyjnych.

Na przykład, dla 50 mln ludzi udostępnienie jodu, witaminy A i innych mikroelementów kosztowałoby aż 25 mln dolarów amerykańskich rocznie, ale dałoby 40-krotny efekt (Bank Światowy 1996).

W ostatnich 25 latach świat zrobił ogromny postęp w poprawie standardu życia ludności krajów rozwijających się. Liczba biednych maleje, dochody na osobę podwajają się, umieralność dzieci spada, średnia życia wzrasta. Produkcja żywności ogólnie wzrasta szybko, jak również liczba kalorii na dzień na osobę. Dzienna ilość kalorii wzrosła średnio o 30%, natomiast ceny żywności spadły o 50%. Między 1961 a 1992 rokiem średnia liczba kalorii na osobę na dzień wzrosła od 1925 kcal do 2540, co stanowi więcej niż minimum wymagane przez FAO, które wynosi 2200–2300 kcal.

Więcej niż 80% ludności krajów rozwijających się odżywia się w stopniu zadowalającym w porównaniu z 64% w 1970. Liczba niedożywionych ludzi spadła z 940 mln w 1970 r. do 800 mln w roku 1996 (Bank Światowy 1996). Ale ta poprawa nie dotyczy wszystkich. Jest ona geograficznie bardzo zróżnicowana (tab. 2). Mimo ogromnych postępów w dziedzinie wyżywienia, 1,3 mld ludzi do dzisiaj walczy o codzienne przetrwanie i zarabia mniej niż 1 dolar amerykański dziennie.

Około 15% ludzi na świecie i 20% ludzi w krajach rozwijających się jest źle odżywianych. Wśród nich 195 mln dzieci w wieku 5 lat nie dostaje wystarczająco

Tabela 2

Spożycie żywności na świecie na 1 osobę (kcal/dzień)

Regiony	Lata				
	1961–63	1969–71	1979–81	1990–92	2010 ^a
Kraje rozwijające się	1960	2130	2320	2520	2730
Afryka subsaharyjska	2100	2140	2080	2040	2170
Kraje arabskie	2220	2380	2840	2960	3120
Azja Wschodnia	1750	2050	2360	2670	3040
Azja Południowa	2030	2060	2080	2300	2450
Ameryka Łacińska	2360	2510	2720	2740	2950
Kraje rozwinięte	3020	3180	3270	3330	3470
Kraje postsocjalistyczne	3130	3290	3350	3160	3380
Pozostałe kraje	2980	3130	3230	3410	3510
Świat	2300	2440	2580	2710	2860

^a Prognoza FAO.

Źródło: Security Assessment, FAO, January 1996, s. 31.

jącej ilości żywności na ich potrzeby (Wendy S. Ayers and Alex F. Mc Calla, December 1996).

Wielkim kontrastem jest fakt, że 3/4 biednych i głodnych ludzi mieszka tam, gdzie produkuje się żywność. Do nich należą ludzie nie posiadający ziemi, mieszkańcy bardzo biednych krajów i krajów o małych zasobach rolniczych albo o niesprzyjających warunkach klimatycznych.

W miastach liczba biednych rośnie szybko; niektóre prognozy przewidują, że w następnej dekadzie liczba biednych w miastach dorówna ich liczbie na wsi, dopóki ludność wiejska będzie się przenosić do miast w poszukiwaniu lepszej pracy zarobkowej. Ci ludzie zwiększają ryzyko żywnościowe, ale na razie bieda jest raczej większa na wsi niż w mieście.

Bieda jest rozłożona nierównomiernie, najbardziej dotyka Azję i Afrykę subsaharyjską; 2/3 wszystkich niedożywionych mieszka w Azji, a same Indie stanowią prawie 1/2 głodnych na świecie. Natomiast Afryka ma największą proporcję ludzi niedożywionych, aktualnie stanowi ona około 1/3 mieszkańców, a ich liczba ciągle rośnie (Dyson 1996). W krajach, w których toczą się wojny jest najwięcej ludzi głodnych. Często rolnictwo w krajach, gdzie mieszka dużo ludzi niedożywionych jest na najniższym poziomie produktywności. Na przykład, w Afryce subsaharyjskiej plon zboża wynosi około 138 kg na osobę w porównaniu ze średnią ogóln światową 360 kg na osobę. Ta średnia jest również mała w Azji – 225 kg na osobę. Natomiast w Australii, w Ameryce Północnej wynosi ona 1250 kg na osobę, w Europie i w krajach postsocjalistycznych 625 kg na osobę (Dyson 1996).

Zwiększenie produkcji żywności w krajach biednych będzie miało duże znaczenie w redukcji światowego głodu i poprawie stanu bezpieczeństwa żywnościowego. Zboża są obiektem dużego obrotu handlowego, ale 90% zbóż jest konsumowanych tam, gdzie są wyprodukowane.

Zapotrzebowanie na żywność w przyszłości będzie kształtowane przez przyrost naturalny i wzrost dochodów. Wzrost dochodu pobudza popyt na mięso i warzywa, natomiast zapotrzebowanie na zboża jako pasze dla zwierząt wzrośnie. W roku 2025 świat spodziewa się około 8 mld ludności, czyli 2,5 mld więcej niż obecnie (Wendy S. Ayers and Alex F. Mc Calla, December 1996). W przyszłości wzrost produkcji rolnej musi być prowadzony poprzez poprawę biologiczną roślin, polepszenie plonów, zamiast powiększenia powierzchni upraw roślin. Większość żyznych gleb i terenów, które mogłyby być uprawiane i nawadniane, została już wykorzystana, poza niektórymi terenami w krajach rozwijających się.

Stan wyżywienia w Sahelu

Według FAO, każdy człowiek powinien konsumować dziennie od 2200 do 2300 kilokalorii. Wskaźnik ten jest stosowany jako miernik dostępności żywności. Z obliczeń Departamentu Wyżywienia FAO wynika, że w krajach Sahelu stan wyżywienia w porównaniu z latami 60. poprawia się. Poza czterema krajami: Etiopią, Somalią, Sudanem i Czadem, pozostałe kraje Sahelu osiągnęły w 1990 r. minimum energetyczne wymagane przez FAO, czyli samowystarczalność żywieniową (tab. 3).

Tabela 3

Spożycie żywności w krajach Sahelu na 1 osobę (kcal/dzień w latach 1961–1992)

Kraj	1961	1970	1980	1990	1992
Burkina Faso	1540	1725	1668	2114	2387
Wyspy Zielonego Przylądka	1767	1799	2716	2830	2805
Czad	2283	2189	1639	1698	1989
Dżibuti	1540	1684	1782	2385	2338
Gambia	2257	2213	2023	2334	2360
Gwinea Bissau	1920	1997	1818	2488	2556
Etiopia	1824	1711	1858	1604	1610
Mali	2163	2142	1789	2105	2278
Mauretania	1995	1910	2118	2531	2685
Niger	2074	1977	2229	2053	2257
Senegal	2282	2577	2310	2372	2262
Somalia	1714	1819	1788	1846	1499
Sudan	1778	2223	2244	2050	2202

Źródło : FAOstat 1994.

Na światowej konferencji w Rzymie w 1996 roku postanowiono zastosować do oceny stanu bezpieczeństwa żywnościowego 6 podstawowych czynników. Są to: udział ludności niedożywionej, dochód narodowy na osobę na rok, udział ludności wiejskiej w ogólnej liczbie ludności, udział rolnictwa w gospodarce danego kraju, bilans handlowy produktami rolnymi i ilość spożytej energii na osobę na dobę.

Udział ludności niedożywionej w danym kraju

Im dany kraj ma wyższy udział niedożywionej ludności, tym ma gorzej zrealizowane bezpieczeństwo żywnościowe. W ogólnej klasyfikacji światowej kraje zostały podzielone na 6 kategorii w zależności od udziału ludności niedożywionej: – pierwsza kategoria to kraje, które mają więcej niż 50% ludności

niedożywionej, druga – od 40 do 50%, trzecia – od 30 do 40 %, czwarta – od 20 do 30%, piąta – od 10 do 20%, szósta – mniej niż 10%.

Większość krajów Sahelu należy do pierwszej kategorii. Według FAO (The state of Agriculture 1998), liczba ludzi niedożywionych przedstawia się następująco: Somalia – 73%, Erytrea – 65%, Czad – 54%, Etiopia – 53%. Natomiast reszta krajów: Burkina Faso, Mali, Mauretania, Niger, Senegal i Sudan, należy do drugiej kategorii. Analiza na podstawie liczby ludności niedożywionej pokazuje, że stan bezpieczeństwa żywnościowego w krajach Sahelu nie jest najlepszy.

Dochód narodowy na jednego mieszkańca

Ten wskaźnik również jest brany pod uwagę przy ocenie stanu bezpieczeństwa żywnościowego. Według danych z World Atlas, w 1992 r. w krajach Sahelu tylko w Dżibuti i na Wyspach Zielonego Przylądka dochód na jednego mieszkańca przekroczył 765 USD i wynosił odpowiednio: 1238 i 1002 USD. Im kraj ma wyższy dochód, tym lepsze bezpieczeństwo żywnościowe. Większość krajów Sahelu ma dochód na jednego mieszkańca na rok w granicach 100–340 USD. Te kraje są zaliczane przez FAO do pierwszej kategorii, co oznacza, że mają zapewnione mniejsze bezpieczeństwo żywnościowe. Do tej grupy należą: Burkina Faso (250 USD), Czad (243 USD), Gwinea Bissau (133 USD), Mali (284 USD), Niger (329 USD), Somalia (186 USD). Do drugiej grupy należą: Mauretania (571 USD), Senegal (812 USD). Somalia (36 USD) i Etiopia (53 USD) były bardzo daleko od minimum dochodów wymaganego dla zapewnienia bezpieczeństwa żywnościowego w 1992 roku – ze względu na wojnę w Somalii i klęskę suszy w Etiopii.

Udział ludności wiejskiej w ogólnej liczbie ludności

Trzeci miernik bezpieczeństwa żywnościowego to udział ludności wiejskiej w ogólnej liczbie ludności. Kraje, w których udział ludności wiejskiej wynosi 61–87% zaliczane są do pierwszej grupy. Do krajów tych należą: Burkina Faso (73%), Czad (79%), Gwinea Bissau (78%), Erytrea (83%), Etiopia (86%), Senegal (68%), Somalia (74%) i Sudan (75%) (Incarta 1995). W Dżibuti 8%, a w Mauretanii i na Wyspach Zielonego Przylądka 36% ludności mieszka na wsi. Z danych tych wynika, że większość ludności w krajach Sahelu mieszka na wsi, a jej bezpieczeństwo żywnościowe uzależnione jest bardziej od własnej produkcji rolnej niż od importu żywności i warunków makroekonomicznych. W Sahelu

dostępność żywności jest uzależniona od zbiorów, które z kolei są zależne od warunków pogodowych. Niski poziom dochodów i duży udział ludności wiejskiej oznacza, że ludność wiejska nie jest w stanie bez pomocy państwa zapewnić ciągłości podaży żywności w razie jej sezonowego braku lub klęski nieurodzaju.

Dostępność żywności

Wśród mierników bezpieczeństwa żywnościowego najczęściej stosowanym i najbardziej precyzyjnym jest dostępność żywności. W literaturze wyróżnia się pięć poziomów stanów wyżywienia w zależności od podaży energii z pożywienia na dobę:

- niedokonsumpcja absolutna (spożycie energii wynosi mniej niż 1800 kcal na osobę na dobę),
- niedokonsumpcja relatywna (1800–2200 kcal),
- konsumpcja zalecana (2200–2800 kcal),
- nadkonsumpcja relatywna (2800–3000),
- nadkonsumpcja absolutna (powyżej 3000 kcal).

W 1996 roku ogóln światowe spożycie energii wynosiło 2700 kcal, ale w krajach Afryki subsaharyjskiej tylko 2170 kcal. W krajach Sahelu wynosi ono 2146 kcal, co jest zbliżone do normy zalecanej przez FAO.

W 1995 roku w Czadzie (1914 kcal), Dżibuti (1919 kcal), Erytrei (1619 kcal), Etiopii (1773 kcal) i w Somalii (1596 kcal) nie było osiągnięte minimum energetyczne wymagane przez FAO. Natomiast w pozostałych krajach: Burkina Faso (2387 kcal), Wyspy Zielonego Przylądka (3127 kcal), Gambia (2272 kcal), Gwinea Bissau (2449 kcal), Mali (2174 kcal), Mauretania (2601 kcal), Senegal (2450 kcal), Sudan (2361 kcal), osiągnięto minimum wymagane przez FAO.

Bilans handlu produktami rolnymi

Do mierników bezpieczeństwa żywnościowego należy też bilans handlu produktami rolnymi. Z danych z 1993 roku wynika, że mimo iż kraje Sahelu są producentami żywności, to też ją importują. Tylko trzy kraje Sahelu mają dodatni bilans handlu produktami żywnościowymi. Są to: Czad (64 mln USD), Mali (165 mln USD) i Sudan (220 mln USD) (FAOstat 1997). Wszystkie pozostałe kraje Sahelu to importerzy produktów żywnościowych. Z żywności importowanej korzysta głównie ludność miejska. Najwięcej żywności importuje Senegal (za 209 mln USD), a najmniej Burkina Faso (za 10 mln USD). Podstawowa zasada bezpieczeństwa żywnościowego zakłada, że żywność importowana powinna

uzupełniać braki rodzimej produkcji. W przypadku krajów Sahelu (z wyjątkiem Mauretanii) import żywności stanowi problem, gdyż obciąża budżet państwa i czasami może doprowadzić do destabilizacji gospodarki.

Udział rolnictwa w gospodarstwie

Jak wskazują dane tabeli 4, wśród 14 krajów Sahelu 8 należy do pierwszej kategorii, czyli tych, które są podatne na niebezpieczeństwo żywnościowe i mają duży udział rolnictwa w gospodarce. Są to: Burkina Faso (46%), Gwinea Bissau (45%), Etiopia (43%), Mali (46%), Mauretania (33%), Niger (34%), Somalia (63%) i Sudan (38%). Do drugiej kategorii, czyli krajów, które mają stosunkowo mniejszy udział rolnictwa w gospodarce należą: Wyspy Zielonego Przylądka

Tabela 4

Podział krajów Sahelu według udziału ludności niedożywionej

Kraj	Kategoria 1: 50% ludności niedożywionej	Kategoria 2: 40–50% ludności niedożywionej	Kategoria 3: 30–40% ludności niedożywionej	Kategoria 4: 20–30% ludności niedożywionej	Kategoria 5: 10–20% ludności niedożywionej	Kategoria 6: < 10% ludności niedożywionej
Burkina Faso	X					
Wyspy Zielonego Przylądka		X				
Czad		X				
Dżibuti						X
Gwinea Bissau	X					
Erytrea	X					
Etiopia	X					
Mali	X					
Mauretania	X					
Niger	X					
Senegal		X				
Somalia	X					
Gambia		X				
Sudan	X					

Źródło: Własne opracowanie na podstawie danych z World Atlas, Incarta 1998.

(21%), Czad (31%), Senegal (19%) i Gambia (30%). Wśród krajów Sahelu Dżibuti ma najmniejszy udział rolnictwa w gospodarce i wynosi on 6%.

W wypadku krajów Sahelu należy do wskaźnika udziału rolnictwa w gospodarce dodać to, że nie jest on prawdziwym miernikiem bezpieczeństwa. Mały udział rolnictwa w większości tych krajów nie wynika z poziomu rozwoju gospodarczego kraju, lecz z braku potencjału rolniczego. Dżibuti, gdyby brać pod uwagę tylko ten wskaźnik, należałoby do krajów o wysokim standardzie bezpieczeństwa żywnościowego, jak kraje Unii Europejskiej, bo ma mniejszy niż 20% udział rolnictwa w gospodarce. W wypadku Senegalu i Wysp Zielonego Przylądka wskaźnik ten pokazuje realny poziom bezpieczeństwa żywnościowego.

Podsumowując można powiedzieć, że kraje Sahelu według wskaźnika udziału rolnictwa w gospodarce należą do krajów podatnych na niebezpieczeństwo żywnościowe. Średnio udział rolnictwa w gospodarce wynosi 35%, co klasyfikuje je do pierwszej kategorii, czyli ponad 50% ich ludności nie ma ciągłego dostępu do żywności.

Literatura

Food security a domestic approach. November 1996.

Bezpieczeństwo żywnościowe Rzeczypospolitej Polskiej na przełomie XX i XXI wieku. Zenon Stachowiak, Warszawa 1995.

World Fact Book 1996.

Reformes de politique économique en Afrique subsaharienne dans les années 80 et performance du secteur agricole. Gerar Azoulay et Risma Saizal: Rome 1994.

Gestion des programmes d'alimentation des collectivités, Rome 1995.

Food Security – still a Current Problem in the Sahelian Countries

Abstract

The aim of this paper is to highlight the topical problems of food security in the Africa, namely in Sahelian countries, not evident to such degree across Europe and North America, for example.

In the developed countries people care more about the food quality while in the developing ones, particularly in Africa, it is a matter of food quantity. For different reasons it is still a current problem. In the Sahel region people steadily

suffer from the lack of food, either temporary or locally, because of the weather variability and backward agricultural techniques.

In most of the Sahelian countries people achieve the minimum daily energy required by FAO (2 200–2 300 kcal per day per capita) but it is still a lot to do if it comes to reach patterns of healthy nutrition. According to FAO, all Sahelian countries belong to those classified as prone to food insecurity.

Wybrane elementy oceny gospodarki paszowej w gospodarstwach rolniczych

Wstęp

Gospodarka paszowa stanowi ważne ogniwo produkcji rolniczej, ponieważ łączy ze sobą dwa podstawowe działy: roślinny i zwierzęcy. W Encyklopedii ekonomiczno-rolniczej [1983] gospodarkę paszową zdefiniowano jako organizację produkcji, przechowywania, obrotu i spasaniasz pasz w sposób zapewniający pokrycie ilościowych i jakościowych potrzeb zwierząt w gospodarstwie rolniczym. Celem gospodarki paszowej jest zapewnienie zasobów odpowiednich pasz w ciągu całego roku, z uwzględnieniem ich rezerw w wysokości 10–20% rocznego zapotrzebowania zwierząt. Podstawową zasadą gospodarki paszowej jest pełne zużycie pasz bezwzględnych przy racjonalnym wykorzystaniu gruntów ornych pod uprawę roślin przeznaczonych na pasze. Ponadto, ze względu na konieczność zachowania odpowiednich proporcji jednostek pokarmowych i białka strawnego oraz dostarczenia zwierzętom składników mineralnych, pasze własne uzupełnia się paszami z zakupu. Ich ilość zależy od potrzeb, ale uznaje się, że w gospodarstwie typowo rolniczym powinny one stanowić jak najmniej udział.

Zdaniem Dowgiatło i Mandeckiego [1983], gospodarka paszowa stanowi podstawę produkcji zwierzęcej. Jej znaczenie wynika z faktu, że około 60–70% produkcji roślinnej jest przetwarzane przez zwierzęta i udział ten systematycznie wzrasta. W poszczególnych gospodarstwach rolniczych wykazuje wahania w zależności od kierunku produkcji. W gospodarstwach wyspecjalizowanych w produkcji zwierzęcej nawet cały areal gruntów może być przeznaczony na produkcję pasz, a ich zasoby są dodatkowo uzupełniane paszami z zakupu. Wobec tego odpowiednie gospodarowanie paszami jest czynnikiem silnie limitującym wzrost pogłowia zwierząt. Prowadzenie racjonalnej gospodarki paszowej napotyka jednak wiele trudności. Wynikają one głównie z:

- różnorodności pasz, będących częściowo produktami ubocznymi i odpadowymi;
- dużej zmienności plonów i jakości roślin pastewnych;

- trudności dokładnego ustalenia ilości i jakości pozyskiwanych pasz;
- silnego wpływu sposobu konserwacji i magazynowania na masę oraz zawartość składników pokarmowych w paszach;
- ubytków pasz w okresie przechowywania.

Cel i metodyka badań

Celem niniejszego opracowania jest ocena gospodarki paszowej w gospodarstwach rolniczych o różnych kierunkach produkcji. Oceny tej dokonano na podstawie następujących wskaźników:

- struktury powierzchni paszowej,
- produktywności powierzchni paszowej,
- efektywności wykorzystania powierzchni paszowej,
- poziomu zużycia pasz i jego struktury.

Do realizacji celu wykorzystano dane źródłowe badań zrealizowanych w ramach grantu KBN na temat: „Wpływ gospodarki paszowej na wyniki ekonomiczne gospodarstw rolniczych”. Badaniami objęto 393 gospodarstwa i zebrano w nich dane za rok 1996. Przy typowaniu obiektów do badań i gromadzeniu danych skorzystano z pomocy pracowników ośrodków doradztwa rolniczego. Badane gospodarstwa były położone w ośmiu województwach: białostockim, ostrołęckim, zamojskim, tarnowskim, sieradzkim, opolskim, zielonogórskim i śluskim. Przy wyborze gospodarstw kierowano się ich cechami charakterystycznymi dla poszczególnych makroregionów w Polsce. Podczas zbierania informacji zastosowano metodę wywiadu kierowanego. Doradcy rolni przy współpracy rolników wypełnili kwestionariusze opisu gospodarstw oraz sporządzili karty technologiczne dla poszczególnych działalności produkcji roślinnej. Po merytorycznej i formalnej ocenie zgromadzonych materiałów odrzucono z badanej populacji gospodarstwa bez zwierząt oraz takie, w których liczba zwierząt była niższa od trzech sztuk dużych. Ostatecznie do analizy przyjęto 334 gospodarstwa. Podzielono je według kierunku produkcji na cztery grupy: bydłowe, trzodowe, roślinne i wielostronne. Kryterium podziału stanowiła struktura produkcji towarowej brutto. Do grupy gospodarstw o danym kierunku produkcji zaliczono gospodarstwa, w których udział określonej gałęzi lub działu (w przypadku produkcji roślinnej) przekraczał 50%.

Struktura powierzchni paszowej

Powierzchnia paszowa obejmuje areał ziemi użytkowanej rolniczo, którego zbiory przeznaczone są na pasze dla własnego inwentarza żywego. W tym opracowaniu powierzchnię paszową wyliczono według metody Jerzaka [1969]. Uwzględnia ona podział globalnej powierzchni paszowej na podstawową i dodatkową. Areał podstawowej powierzchni paszowej obejmuje:

- naturalną powierzchnię paszową – trwałe użytki zielone;
- specjalną powierzchnię paszową – uprawy roślin paszowych w plonie głównym na gruntach ornych;
- pozagospodarczą powierzchnię paszową – obszar gruntów, jaki gospodarstwo musiałoby przeznaczyć na produkcję pasz zakupionych.

Na dodatkową powierzchnię paszową składają się uprawy międzyplonów ozimych, wsiewek i poplonów oraz obszar gruntów, z których gospodarstwo uzyskuje na pasze produkty uboczne, np. liście buraczane, słomę itp.

Powierzchnia paszowa powinna być ściśle skorelowana z obsadą inwentarza żywego, jego strukturą i produktywnością. Na ogół przyjmuje się, że na 1 SD potrzeba 0,5–0,6 ha powierzchni podstawowej [Adamowski 1983]. Szczegółowe dane dotyczące wielkości globalnej powierzchni paszowej i jej struktury w badanych gospodarstwach przedstawiono w tabeli 1.

Największa globalna powierzchnia paszowa wystąpiła w gospodarstwach ukierunkowanych na chów trzody chlewnej, przeciętnie obejmowała ona 23 ha UR. Najmniejsza powierzchnia paszowa cechowała gospodarstwa wielostronne. We wszystkich grupach gospodarstw w strukturze globalnej powierzchni paszowej dominowała podstawowa powierzchnia paszowa, jej obszar przy średniorocznym stanie zwierząt wynoszącym od 9,6 SD w gospodarstwach roślinnych do 14,6 SD w bydłowych był za duży w stosunku do przyjętych norm [Dowgiałło 1978]. Rośliny przeznaczone na pasze ograniczały powierzchnię upraw roślin towarowych w tych gospodarstwach. Ponadto, w strukturze globalnej powierzchni paszowej niewielki był udział powierzchni dodatkowej, który przeciętnie stanowił 12%. Tylko w gospodarstwach roślinnych był wyższy ponad 2-krotnie ze względu na większy udział buraków cukrowych w strukturze zasiewów.

W gospodarstwach ukierunkowanych na chów bydła, ze względu na zapotrzebowanie przeżuwaczy na zielonkę i siano, w strukturze globalnej powierzchni paszowej dominowała powierzchnia naturalna, będąca substytutem powierzchni dodatkowej. Z kolei w gospodarstwach trzodowych duże znaczenie miała pozagospodarcza powierzchnia paszowa, ponieważ tucz trzody chlewnej oparty był tam głównie na paszach treściwych, które w dużej części pochodziły z zakupu. Najmniejszym udziałem pozagospodarczej powierzchni paszowej

Tabela 1

Struktura powierzchni paszowej oraz zakup pasz treściwych

Wyszczególnienie	Wskaźniki dla gospodarstw o kierunku produkcji:				Ogółem
	bydlę- cym	trzodo- wym	roślin- nym	wielo- stronne	
Liczba gospodarstw	109	92	72	61	334
Powierzchnia paszowa średnio na 1 gospodarstwo [ha]	16,09	22,97	14,22	12,49	16,93
Struktura globalnej powierzchni paszowej [%]:					
a) podstawowa					
powierzchnia paszowa	92,7	90,6	74,3	84,3	87,5
w tym: – naturalna (TUZ)	44,5	9,4	25,4	20,9	24,7
– specjalna (GO)	40,1	55,1	42,8	54,4	48,1
z tego: zboża	31,6	50,5	36,2	41,6	40,9
– pozagospodarcza	8,1	26,1	6,1	9,0	14,6
b) dodatkowa powierzchnia paszowa	7,3	9,4	25,7	15,7	12,5
w tym: – międzyplony	1,1	0,4	0,7	1,8	0,9
– produkty uboczne	6,2	9,0	25,0	13,9	11,7
Udział własnej powierzchni paszowej w UR [%]	82,2	75,2	43,4	70,6	66,8
Udział powierzchni paszowej specjalnej w GO [%]	59,8	62,9	22,7	50,8	47,1
Zakup pasz treściwych średnio na 1 gospodarstwo [w dt]	32,2	188,3	28,9	34,5	74,9
w tym: – zboża	11,9	60,1	2,7	2,2	21,4
– koncentraty	3,7	33,7	15,8	13,5	16,4

Źródło: Opracowanie własne.

charakteryzowały się gospodarstwa roślinne. Rolnicy z tej grupy gospodarstw zakupowali najmniej pasz treściwych.

W badanej zbiorowości przeciętnie przeznaczano na produkcję pasz 2/3, a w gospodarstwach trzodowych nawet 3/4 UR. Udział specjalnej powierzchni paszowej w gruntach ornych stanowił średnio 47%. W gospodarstwach ukierunkowanych na produkcję zwierzęcą odsetek gruntów ornych zajętych pod uprawę roślin paszowych wynosił około 60%. Z kolei w gospodarstwach roślinnych zdecydowanie dominowała na gruntach ornych produkcja roślin towarowych.

Produktywność powierzchni paszowej

Jednym ze sposobów oceny racjonalności powierzchni paszowej jest jej produktywność. W badanych gospodarstwach określono ją plonami roślin pastewnych, wyrażonymi w dt z ha oraz w jednostkach owsianych i kg białka ogólnego strawnego z ha (tab. 2).

Na TUZ zaobserwowano wzrost wydajności łąk i pastwisk wraz ze zwiększeniem ich udziału w UR. Wiązało się to również z większym zapotrzebowaniem na zielonkę oraz siano w gospodarstwach utrzymujących bydło. Z roślin paszowych uprawianych na GO najważniejsze znaczenie miały zboża. Ich plony,

Tabela 2

Plony roślin przeznaczanych na pasze

Wyszczególnienie	Wskaźniki dla gospodarstw o kierunku produkcji:				Ogółem
	bydlęcym	trzodowym	roślinnym	wielostronne	
Plony w dt z ha powierzchni paszowej:					
– siano z łąk trwałych	60	58	60	67	61
– zielona z pastwisk naturalnych	289	278	307	262	286
– zboża	30	34	37	36	34
– ziemniaki	211	229	237	240	228
– buraki pastewne	585	590	546	642	590
– kukurydza na zielonkę	539	565	664	470	523
– koniczyna	474	411	403	381	412
– lucerna	437	353	473	495	472
Plony w tys. j.o. z ha powierzchni paszowej:					
a) podstawowa powierzchnia paszowa	4,8	4,2	4,7	4,9	4,6
w tym: – naturalna (TUZ)	5,6	4,1	4,7	5,2	5,1
– specjalna (GO)	3,9	4,2	4,7	4,8	4,3
b) dodatkowa powierzchnia paszowa	3,2	1,8	1,8	3,2	2,3
Plony w kg białka ogólnego strawnego z ha powierzchni paszowej:					
a) podstawowa powierzchnia paszowa	315	323	388	383	339
w tym: – naturalna (TUZ)	369	385	447	470	397
– specjalna (GO)	255	312	353	349	309
b) dodatkowa powierzchnia paszowa	188	83	123	202	137

Źródło: Opracowanie własne.

podobnie jak wydajność jednostkowa roślin okopowych, były skorelowane z jakością gleb i poziomem nawożenia. Wyższe plony zbóż odnotowano w gospodarstwach roślinnych, a niższe w ukierunkowanych na chów bydła. Podobnie wydajność jednostkowa ziemniaków była najniższa w gospodarstwach specjalizujących się w produkcji mleka i opasie bydła, chociaż ich udział w strukturze zasiewów był największy w tej grupie. Najwyższe plony roślin okopowych uzyskano w gospodarstwach wielostronnych.

Przy tych plonach roślin przeznaczanych na pasze produktywność podstawowej powierzchni paszowej ogółem wynosiła 4,6 tys. j.o. Najwyższą produktywność wyrażoną w jednostkach owsianych z 1 ha naturalnej powierzchni paszowej uzyskali rolnicy w gospodarstwach ukierunkowanych na chów bydła. Zgodnie z poziomem nawożenia oraz jakością gleb, produktywność powierzchni specjalnej była najwyższa w gospodarstwach wielostronnych i roślinnych, a najniższa w specjalizujących się w produkcji mleka i opasie bydła. Produktywność powierzchni dodatkowej kształtowała się na wyższym poziomie w gospodarstwach ukierunkowanych na chów bydła oraz w wielostronnych, a wynikało to z uprawy międzyplonów. Pod względem produktywności w kg białka ogólnego strawnego z 1 ha naturalnej i specjalnej powierzchni paszowej najgorsza sytuacja wystąpiła w gospodarstwach specjalizujących się w produkcji mleka i opasie bydła. Najwyższą produkcję białka strawnego z 1 ha naturalnej powierzchni paszowej uzyskano w gospodarstwach wielostronnych, a ze specjalnej w roślinnych. Porównanie uzyskanych wyników ze standardem wydajności powierzchni paszowej ustalonym przez M. Jerzaka [1971], wynoszącym 6,0 tys. j.o. z 1 ha powierzchni naturalnej, 5,0 tys. j.o. z 1 ha powierzchni specjalnej oraz 3,5 j.o. z 1 ha powierzchni dodatkowej, wskazuje na możliwości intensyfikacji powierzchni paszowej w badanych gospodarstwach. Na trwałych użytkach zielonych największe rezerwy paszowe tkwiły w gospodarstwach trzodowych, na gruntach ornych w gospodarstwach ukierunkowanych na chów bydła. Wydajność jednostkowa powierzchni paszowej nie daje jednak pełnej oceny gospodarki paszowej, chociaż w dużym stopniu wpływa na jej efektywność.

Efektywność wykorzystania powierzchni paszowej

Jednym z częściej stosowanych wskaźników określających efektywność wykorzystania powierzchni paszowej jest obszar tej powierzchni przypadający na jedną sztukę przeliczeniową zwierząt. Przedstawione w tabeli 3 wyniki wskazują na wyraźne zróżnicowanie tego wskaźnika w wyodrębnionych grupach gospodarstw.

Ogółem obszar globalnej powierzchni paszowej na 1 SD stanu średniorocznego inwentarza żywego był wysoki i przekraczał 1 ha. Szczególnie niekorzystny poziom tego wskaźnika wystąpił w gospodarstwach trzodowych. Wynikało to głównie ze zużycia dużej ilości pasz pochodzących z zakupu. W pozostałych grupach gospodarstw wystąpiła zależność pomiędzy obszarem globalnej powierzchni paszowej na 1 SD a obsadą zwierząt na 100 ha UR. Wraz ze zmniejszaniem się obsady zwierząt zwiększała się powierzchnia globalna na 1 SD. Taką zależność można tłumaczyć prawdopodobnie tylko tym, że w badanych gospodarstwach przeznaczano duży obszar użytków rolnych pod produkcję pasz (średnio 67% UR), niezależnie od ilości posiadanego inwentarza.

Odmienne relacje wystąpiły po przeliczeniu globalnej powierzchni paszowej na 1 sztukę żywieniową. W przeciwieństwie do poprzedniego wskaźnika, poziom wykorzystania ziemi był najwyższy w gospodarstwach trzodowych. Prawdopodobnie przyczyną takiej różnicy była korzystniejsza transformacja pasz w produkty zwierzęce, jaka występuje w przypadku trzody chlewnej w stosunku do bydła.

Tabela 3

Efektywność wykorzystania powierzchni paszowej

Wyszczególnienie	Wskaźniki dla gospodarstw o kierunku produkcji:				Ogółem
	bydłę- cym	trzodo- wym	roślin- nym	wielo- stronne	
Globalna powierzchnia paszowa w ha na:					
– 1 SD	1,10	1,63	1,48	1,20	1,34
– 1 SŻ	0,95	0,81	0,99	0,86	0,89
Produkcja końcowa brutto zwierzęca w j. zb. na 1 ha globalnej powierzchni paszowej	34,4	41,0	30,5	36,9	36,5
Produkcja końcowa brutto zwierzęca w j. zb. na 1 ha własnej powierzchni paszowej	37,4	55,5	32,4	40,6	42,7
Produkcja końcowa brutto zwierzęca w tys. zł na 1 ha globalnej powierzchni paszowej	2,02	2,23	1,57	1,98	2,01
Produkcja końcowa brutto zwierzęca w tys. zł na 1 ha własnej powierzchni paszowej	2,19	3,01	1,68	2,18	2,35

Źródło: Opracowanie własne.

Najwyższą efektywność wykorzystania powierzchni paszowej w gospodarstwach trzodowych potwierdziła również ilość lub wartość produkcji zwierzęcej uzyskanej z 1 ha. W tej grupie z 1 ha globalnej powierzchni paszowej uzyskano 41 jednostek zbożowych produkcji zwierzęcej, a z własnej o ponad 35% więcej. Skrajnie odmiennie ukształtowała się efektywność wykorzystania powierzchni paszowej w gospodarstwach roślinnych. Produkcja zwierzęca z jednostki globalnej powierzchni paszowej wynosiła tam 30,5 jednostek zbożowych, a z własnej była wyższa o około 6 punktów procentowych. Dla gospodarstw roślinnych charakterystyczne było zatem nadmierne zużycie pasz. Wskazuje to na potrzebę albo zmniejszenia powierzchni uprawy roślin paszowych na gruntach ornych na rzecz roślin towarowych, albo zwiększenia obsady zwierząt w tych gospodarstwach. W innych grupach gospodarstw ilościowo bardziej efektywnie wykorzystywano powierzchnię paszową w gospodarstwach wielostronnych.

Efektywność wykorzystania globalnej powierzchni paszowej w ujęciu wartościowym przeciętnie ukształtowała się na poziomie 2 tys. zł na 1 ha. Podobnie jak w ujęciu ilościowym, najwyższą wartość produkcji zwierzęcej z 1 ha powierzchni paszowej odnotowano w gospodarstwach trzodowych (2,23 tys. zł/ha), a najniższą w roślinnych (1,57 tys. zł/ha). Z pozostałych grup bardziej efektywnie wykorzystywano powierzchnię paszową w gospodarstwach ukierunkowanych na chów bydła. Podobne relacje wystąpiły w zakresie efektywności wykorzystania własnej powierzchni paszowej.

Zużycie pasz i jego struktura

Racjonalne żywienie zwierząt powinno opierać się na dostarczaniu im odpowiedniego asortymentu pasz oraz optymalnej ilości składników pokarmowych. Dane zestawione w tabeli 4 ukazują zużycie pasz w przeliczeniu na 1 sztukę żywieniową, ich strukturę oraz stosunek zawartej w paszach energii do białka. Jako wskaźnik racjonalnego zużycia pasz wykorzystano tutaj normatywne, roczne zapotrzebowanie 1 sztuki żywieniowej na jednostki owsiane i kilogramy białka ogólnego strawnego, które wynosi 3500 j.o. i 360 kg białka.

W badanej zbiorowości zużycie pasz pod względem energetycznym było zbliżone do normatywnego, tylko w gospodarstwach trzodowych osiągnęło niższy poziom. Wprawdzie żywienie trzody chlewnej oparte było na paszach treściwych, na co wskazuje struktura skarmianych pasz, ale ilość dostarczonych jednostek owsianych i białka ogólnego strawnego w paszach była za niska w stosunku do normatywnego zapotrzebowania sztuk żywieniowych. W badanych gospodarstwach większe braki wystąpiły w zużyciu białka, zwłaszcza w grupie ukierunkowanej na produkcję mleka i opas bydła. W tych gospodarstwach relacja

Tabela 4

Zużycie pasz i jego struktura

Wyszczególnienie	Wskaźniki dla gospodarstw o kierunku produkcji:				Ogółem
	bydłę- cym	trzodo- wym	roślin- nym	wielo- stronne	
Zużycie pasz średnio na 1 SŻ rocznie:					
– w jednostkach owsianych	3662	3205	3792	3578	3331
– w kg białka ogólnego strawnego	229	270	331	300	272
– w g białka ogół. straw. na 1 j.o.	62,4	84,1	87,2	83,8	81,6
Struktura skarmianych pasz wg j.o. [%]:					
– treściwe	33,5	83,5	51,2	51,0	56,9
– zielona masa ogółem	56,3	10,0	42,9	38,2	34,9
w tym: – siano	19,5	3,6	12,2	9,5	11,1
– kiszonka	4,4	1,7	14,5	13,5	6,7
– zielonka	32,4	4,7	16,1	15,2	17,1
– okopowe pastewne	8,9	6,1	5,1	9,2	7,3
w tym: – ziemniaki	6,2	4,6	4,1	7,1	5,4
– słoma	1,3	0,3	0,5	0,8	2,8
Struktura skarmianych pasz wg kg białka [%]:					
– treściwe	44,8	87,7	54,9	55,5	65,9
– zielona masa ogółem	48,6	8,9	42,0	38,8	29,6
w tym: – siano	34,8	5,0	16,9	13,8	15,9
– kiszonka	6,4	2,0	15,3	14,2	7,5
– zielonka	7,4	1,9	9,8	10,8	6,2
– okopowe pastewne	6,1	3,3	2,7	5,2	4,1
w tym: – ziemniaki	3,6	2,3	2,1	3,6	2,7
– słoma	0,5	0,1	0,3	0,5	0,3
Wskaźnik zużycia pasz w stosunku do poziomu normatywnego:					
– jednostki owsiane ^x	1,05	0,92	1,08	1,02	0,95
– kg białka strawnego ^{xx}	0,64	0,75	0,92	0,83	0,76

^xW stosunku do 3500 j.o./SŻ.^{xx}W stosunku do 360 kg/SŻ.

Źródło: Opracowanie własne.

jednostek owsianych i kg białka ogólnego strawnego w skarmianych paszach ukształtowała się na szczególnie niekorzystnym poziomie. Wskazuje to na poważne niezbilansowanie dawek pokarmowych dla bydła. W gospodarstwach roślinnych i wielostronnych braki białka ogólnego strawnego były mniejsze. Należy jednak uwzględnić szacunkowy w pewnej mierze charakter tych obliczeń.

W strukturze skarmianych pasz głównym źródłem energii i białka dla zwierząt były pasze treściwe. W gospodarstwach ukierunkowanych na chów bydła duża część energii dla zwierząt pochodziła z zielonek, a białka z siana.

Podsumowanie i wnioski

Gospodarka paszowa w badanych gospodarstwach nie była prowadzona racjonalnie.

1. Podstawowym źródłem pasz były rośliny paszowe uprawiane na gruntach ornych. Rolnicy ograniczali w ten sposób uprawę roślin towarowych. Tylko w gospodarstwach ukierunkowanych na chów bydła, ze względu na duże zapotrzebowanie na pasze objętościowe, większy udział w strukturze UR miały trwałe użytki zielone. Ponadto, w niewielkim stopniu wykorzystywano tanie źródło pasz, jakie stanowiła powierzchnia dodatkowa.
2. W badanych gospodarstwach istnieją możliwości intensyfikacji wykorzystania własnej powierzchni paszowej. Potwierdzają to uzyskane plony roślin przeznaczanych na pasze. Szczególnie niska wydajność powierzchni paszowej w kg białka ogólnego strawnego wystąpiła w gospodarstwach bydłowych, a w jednostkach owsianych w trzodowych. Rolnicy powinni zatem poprawić technologie produkcji roślin paszowych.
3. Obsada zwierząt w SD była za mała w stosunku do wielkość powierzchni paszowej we wszystkich grupach gospodarstw. Najlepsze wyniki w produkcji zwierzęcej z 1 ha powierzchni paszowej – zarówno ilościowo, jak i wartościowo – osiągnięto w gospodarstwach trzodowych. Najmniej efektywnie wykorzystywano powierzchnię paszową w gospodarstwach roślinnych.
4. Zużycie pasz w badanej zbiorowości wskazuje na brak zbilansowania dawek pokarmowych w żywieniu zwierząt, szczególnie w gospodarstwach specjalizujących się w produkcji mleka i opasie bydła oraz w ukierunkowanych na chów trzody chlewnej.

Literatura

- ADAMOWSKI Z., 1983: Podstawy ekonomiki i organizacji przedsiębiorstw rolnych. PWRiL, Warszawa.
- DOWGIAŁŁO Z., 1978: Ekonomika i organizacja produkcji zwierzęcej w zarysie. Szczecin.
- DOWGIAŁŁO Z., MANDECKI S., 1983: Ekonomika i organizacja produkcji zwierzęcej. PWN, Warszawa.
- Encyklopedia ekonomiczno-rolnicza. PWRiL, Warszawa 1984.

- JERZAK M., 1969: Pojęcie, struktura i ekonomiczna efektywność powierzchni paszowej. Zagadnienia Ekonomiki Rolnej, 2.
- JERZAK M., 1971: Metody oceny produktywności i ekonomicznej efektywności powierzchni paszowej. Seria Nauka – Praktyce Rolniczej, *Poradnik Gospodarski* nr 4, Poznań.
- KLEPACKI B. i inni, 1994: Racjonalizacja gospodarki paszowej na glebach lekkich. Wydawnictwo SGGW, Warszawa.

Selected Issues of Fodder Economy Assessment in Agricultural Holdings

Abstract

The major objective of this study was to evaluate the fodder economy in agricultural holdings classified according to production types.

The data was derived from the sample of 334 investigated agricultural holdings with animal production. An analysis was conducted on the basis of the results obtained by these holdings in 1996. To assess the fodder economy, the following indicators were applied: the structure of fodder acreage, the fodder plants yields, the efficiency of fodder area utilisation, the level of fodder inputs and their structure.

Results from the study indicate that it was an arable land that constituted the main supply basis for animal fodder. Nevertheless, the noted level of fodder crops output suggests that there exists an opportunity to intensify the utilisation of the fodder area in the investigated farms. The highest level of animal output per 1 ha of fodder area was reached in pig farms, the lowest one respectively in crop farms.

Additionally, the research outcomes show that the fodder applications for animals were not balanced in the investigated farms.

Walory przyrodnicze i antropogeniczne w turystycznym rejonie Doliny Bugu¹

Wody Bugu rozpoczynają swoją wędrówkę na Wyżynie Podolskiej na Ukrainie. Przemierzają Wyżynę Wołyńską, Polesie Wołyńskie, Polesie Zachodnie, następnie przecinają Niziny Środkowopolskie i Wysoczyznę Podlasko-Białorską, aby ostatecznie znaleźć ujście w Jeziorze Zegrzyńskim. Długość rzeki wynosi 772 km, w tym 224 km w Polsce, a 363 km stanowi odcinek graniczny Polska – Ukraina oraz Polska – Białoruś. Wraz z biegiem rzeki zmienia się szerokość jej koryta i ukształtowanie doliny.

Walory turystyczne Doliny Bugu

Walory turystyczne stanowią specyficzne cechy i elementy środowiska naturalnego oraz przejawy działalności człowieka, które są przedmiotem zainteresowań turystów (J. Wyrzykowski).

W literaturze przedmiotu spotykamy kilka prób podziału walorów turystycznych. Najbardziej popularna jest systematyka O. Rogalewskiego², który przyjmując za kryterium motyw podróży podzielił walory turystyczne na: wypoczynkowe, krajoznawcze i specjalistyczne. Na potrzeby niniejszego artykułu przyjmujemy nieco inny i prostszy podział, tj. na **walory naturalne** i **walory antropogeniczne**³. Najbardziej poszukiwane i cenione przez turystów są obecnie walory naturalne (przyrodnicze). Wynika to z rozwoju cywilizacji i w konsekwencji tendencji do wypoczynku na łonie natury, w ciszy i spokoju. Duże

¹Dolina Bugu jest terminem umownym, obejmującym obszar leżący w bezpośrednim sąsiedztwie rzeki Bug.

²J. Wyrzykowski: Geograficzne uwarunkowania rozwoju urlopowej turystyki wypoczynkowej w Polsce. Wyd. Uniwersytetu Wrocławskiego, Wrocław 1986, s. 10.

³S. Wodejko: Ekonomiczne zagadnienia turystyki. Wyd. PWSH, Warszawa 1998, s. 26–27.

znaczenie walorów naturalnych jest też główną przyczyną niekorzystnego w turystyce zjawiska, jakim jest sezonowość. Walory antropogeniczne (np. zabytki, architektura, folklor, zwyczaje, rzemiosło)⁴ postrzegane są najczęściej jako komplementarne, towarzyszące jedynie walorom naturalnym. Jest to pogląd nie do końca słuszny, w określonych bowiem sytuacjach i dla pewnych grup odbiorców walory te mają decydujące znaczenie.

Przegląd naturalnych i antropogenicznych walorów wypoczynkowych Doliny Bugu rozpoczniemy od górnego biegu rzeki i wraz z jej prądem przejdziemy przez kolejne krainy.

Naturalne walory turystyczne Doliny Bugu

Ocena środowiska geograficznego pod kątem potrzeb turystyki nastrocza wielu trudności, co wynika z konieczności sprowadzenia do wspólnego mianownika różnych wartości odnoszących się poszczególnych cech tego środowiska⁵. Do elementów środowiska niezbędnych do uprawiania turystyki zaliczamy: czystość środowiska (największe znaczenie przywiązane jest do czystości powietrza), niewystępowanie lub niski stopień występowania hałasu, walory estetyczne krajobrazu, niewystępowanie przeciwwskazań klimatycznych. Pomijając szczegółową charakterystykę wspomnianych tu cech, możemy przyjąć za J. Wyrzykowskim⁶, iż obszar Doliny Bugu pozbawiony jest cech wykluczających lub ograniczających możliwości jego wykorzystania dla potrzeb turystyki.

Niewątpliwie największą atrakcją przyrodniczą Doliny Bugu są licznie występujące tu chronione gatunki roślin i zwierząt oraz parki krajobrazowe i park narodowy.

Strzelecki Park Krajobrazowy stanowi obszar 11 396 ha na terenie gmin: Dubienka, Białopole, Horodło i Hrubieszów. Jest to typowy park leśny z wieloma rzadkimi gatunkami roślin (35 objętych ochroną). Stare, wielogatunkowe drzewostany są siedliskiem wielu gatunków ptaków, np. orlika krzykliwego. Lasy Strzeleckiego PK zostały wpisane na listę ostoi ptaków o znaczeniu krajowym, a dolina nadbużańska jako ostoja o znaczeniu europejskim. Park jest również siedliskiem ginącego w Polsce żółwia błotnego oraz bobra i wydry. Na nadbu-

⁴S. Wodejko: Ekonomiczne zagadnienia turystyki. Wyd. PWSH, Warszawa 1998, s. 27.

⁵Najczęściej stosowanymi metodami są: metoda bonitacji punktowej, metoda modelowa, metoda agregatowa, miara syntetyczna. Stosowanie tych metod budzi jednak wiele wątpliwości co do prawdziwości uzyskanych wyników.

⁶T. Lijewski, B. Mikułowski, J. Wyrzykowski: Geografia turystyczna Polski. PWE, Warszawa 1998, s. 46.

zańskich łąkach występuje wiele gatunków motyli dziennych, w tym chronione gatunki modraszków.

Celem utworzenia **Chełmskiego Parku Krajobrazowego** (14 000 ha) była ochrona dużych kompleksów leśnych, łąk i torfowisk niskich. Położenie na pograniczu dwóch jednostek fizjograficznych: Pagórów Chełmskich i Obniżenia Dubienki, sprawiło, iż krajobraz jest tu zróżnicowany. Urozmaicone są też skład gatunkowy i struktura wiekowa lasów Chełmskiego PK. Park ten odznacza się wyjątkowym bogactwem florystycznym, w tym różnorodnością rzadkich i chronionych gatunków roślin (53 gatunki są pod ochroną ścisłą, 13 gatunków pod ochroną częściową, w tym jedna z najrzadszych roślin w Polsce – jęczyzka syberyjska). Najliczniejszymi mieszkańcami są tu ptaki (152 gatunki), a wśród nich wodniczka – najbardziej zagrożony gatunek ptaków w Europie. Bogata jest też fauna bezkręgowców. Na torfowiskach żyje ponad 800 gatunków motyli, z których wiele znajduje się na Czerwonej Liście Zwierząt Ginących i Zagrożonych w Polsce.

Sobiborski Park Krajobrazowy (10 000 ha) położony jest we wschodniej części Równiny Łęczyńsko-Włodawskiej na obszarze gmin: Włodawa, Hańsk i Wola Uhruska. Lasy zajmują 85% powierzchni Parku. Pozostała część to torfowiska i położone wśród lasów i bagien jeziora. Na terenie Parku występuje ponad 40 gatunków roślin objętych ochroną prawną, w tym wierzba lapońska, rosiczka pośrednia oraz relikt okresu polodowcowego – brzoza niska. Ciekawostką Sobiborskiego PK jest żółw błotny, gatunek zagrożony wyginięciem, którego występująca tu populacja (ok. 500 osobników) jest największa w Europie Środkowej.

Poleski Park Narodowy położony jest w środkowo zachodniej części Równiny Łęczyńsko-Włodawskiej i zajmuje powierzchnię 9647,73 ha. Najciekawszymi formacjami roślinnymi są torfowiska. Dużym bogactwem odznacza się zarówno flora, jak i fauna Parku. Ogółem występuje tu ponad 900 gatunków roślin, w tym 60 objętych ochroną prawną, a 170 uznanych za rzadkie; żyje 15 gatunków ryb, 12 gatunków płazów, 6 – gadów (m.in. żółw błotny), 35 gatunków ssaków (m.in. gronostaj, wydra, bóbr, łось, wilk), 146 gatunków ptaków lęgowych, w tym aż 17 zagrożonych wyginięciem.

Park Krajobrazowy „Podlaski Przełom Bugu” (30 904 ha) obejmuje jeden z najpiękniejszych pod względem krajobrazowym odcinków doliny Bugu. Bardzo bogata jest szata roślinna, zachowały się unikatowe zbiorowiska roślinne, w tym m.in. ciekawe zbiorowiska łąk zalewowych i lasów łęgowych. Najstarsze są ok. 140-letnie dąbrowy. Na terenie Parku stwierdzono występowanie 765 gatunków roślin, w tym 36 objętych jest ochroną całkowitą, a 16 częściową. W dolinie rzeki żyje ok. 146 gatunków ptaków, co nadaje Parkowi rangę szczególnie cennego dla awifauny. Występują tu gatunki rzadkie w skali europejskiej, jak: puchacz, kulon, orlik krzykliwy. Wśród ssaków najcenniejsze są wilk, bóbr i wydra.

Nadbużański Park Krajobrazowy (57 074 ha) przyporządkowany różnym jednostkom fizjograficznym (Dolina Bugu, Wysoczyzna Siedlecka, Międzyrzecz Łomżyński). Park powstał w celu ochrony wyjątkowych walorów przyrodniczych i krajobrazowych i charakteryzuje się niskim stopniem przekształcenia krajobrazu. Wiele zbiorowisk roślinnych zachowało cechy zbiorowisk naturalnych lub półnaturalnych, zasadnicze elementy rzeźby terenu stanowią bagna, wydmy oraz taras zalewowy nad Bugiem. Lasy Parku – Puszcza Kamieniecka i Mielnicka – położone są w pradolinie Bugu. Dominują bory i olszyny. Bogata i zróżnicowana jest flora i fauna parku. Wśród gatunków chronionych można wymienić gęgawę, bociana czarnego, żurawia, cietrzewia i łosia.

Parkom krajobrazowym i narodowym towarzyszą obszary chronionego krajobrazu. Obejmują one bogate krajobrazowo tereny o wyróżniających się i specyficznych dla danego regionu cechach krajobrazu. Z obszarów tych wydzielone są często otuliny, które bezpośrednio przylegają do cennych przyrodniczo obszarów.

Walory antropogeniczne Doliny Bugu

Walory antropogeniczne Doliny Bugu są efektem burzliwej historii omawianego regionu, który na przestrzeni wieków przechodził pod panowanie licznych władców i co za tym idzie podlegał różnym wpływom oraz zasiedlany był przez ludzi o odmiennej tradycji i kulturze. Na potrzeby niniejszego artykułu przedstawione zostaną jedynie wybrane walory, które zdaniem autorki zasługują na szczególną uwagę.

Hrubieszów, o którym wzmiankowano już w kronikach ruskich z 1255 roku, prawa miejskie uzyskał w 1400 roku z rąk Władysława Jagiełły. Przyznawane w XV i XVI w. miastu przywileje wynagradzały poczynione przez liczne napady tatarskie szkody i przyczyniły się do rozkwitu Hrubieszowa. Od początku istnienia Hrubieszowa jako miasta było tu kilka świątyń: cerkwie (pierwsza istniała już przed lokacją miasta, w XVII w. było ich trzy), kościoły katolickie (pierwszy z XV w.), cerkiew unicka, synagogi żydowskie; część z nich pozostała do dziś w postaci zabytków, które ocalały pomimo najazdów i wojen, jakie rozegrały się na tym obszarze.

W okresie zaborów ziemie hrubieszowskie znalazły się w zaborze austriackim. W drodze wymiany dóbr trafiły pod władanie hr. Ignacego Cetnera, który w roku 1800 odprzedał je – za pośrednictwem księcia Aleksandra Sapiehy i jego żony – ks. Stanisławowi Staszicowi, który założył tu Towarzystwo Rolnicze Hrubieszowskie. Jak twierdził Staszic, miało być ono „wzorem sprawiedliwego

urządzenia włościan dla ratowania się wspólnie nieszczęściu”⁷. Było też pierwszą tego typu organizacją rolniczą w Europie, prekursorką instytucji spółdzielczych i samorządowych. Po licznych przeobrażeniach przetrwało do 1945 r.

Dotkliwe zniszczenia przyniosły Hrubieszowowi kolejne wojny XX w. Miasto wielokrotnie przechodziło w ręce żołnierzy radzieckich, polskich i niemieckich. Niemiecka okupacja przyniosła krwawe żniwo w postaci licznych aresztowań i zsyłek do obozów koncentracyjnych. W pobliskim Sobiborze znajdował się obóz zagłady, do którego wywieziono z hrubieszowskiego getta ok. 10 tys. Żydów.

Horodło, leżące na pograniczu dwóch wielkich krain geograficzno-historycznych – Polesia i Wołynia – jest podobnie jak Hrubieszów jednym ze średnio-wiecznych Grodów Czerwieńskich. Pierwsza wzmianka o Horodle pochodzi z 1287 r. Swój rozkwit zawdzięcza miasto korzystnemu położeniu przy przeprawie przez Bug oraz krzyżowaniu się tu starych traktów. Duże znaczenie miało też wykorzystywanie Bugu jako szlaku komunikacyjnego i handlowego. Horodło kojarzy się najczęściej z unią polsko-litewską, która zawarto tu w 1413 r. Z datą tą miasto (miastem nazwane jest już w dokumentach z 1396 r.) przekazane zostało przez króla Władysława Jagiełłę wielkiemu księciu litewskiemu Witoldowi (po jego śmierci w 1430 r. wróciło w ręce książąt mazowieckich). W XV i XVI w. miasto wielokrotnie niszczyli Tatarzy. Kolejni władcy nadawali mu nowe przywileje. Na II połowę XVI i I połowę XVII w. przypada okres największego rozkwitu Horodła. Działo się tak ze względu na korzyści płynące z położenia nad rzeką. Rozkwitły handel i rzemiosło. Pojawiły się cechy krawców, kuśnierzy, tkaczy i flisaków zajmujących się spływem towarów w dół rzeki. Już w XV w. zbudowano na Bugu młyn wodny, a w kolejnym stuleciu ich liczba wzrosła do trzech.

Rozwój miasta został zahamowany w II połowie XVII w. za sprawą siejących zniszczenie napadów kozackich oraz podczas wojny północnej (I połowa XVIII w.). Z upadku podniosło się dopiero w II połowie XVIII stulecia. Na nowo rozkwitł handel, którym zajmowali się wyłącznie Żydzi. Upadek żeglugi na Bugu (XIX w.) oraz oddalenie od kolei i głównych szlaków komunikacyjnych zapoczątkowały regres gminy, a większość ludności zajmuje się rolnictwem. O dawnej świetności grodu świadczą nieliczne zachowane zabytki, w tym: zespół zabudowań kościoła i klasztoru dominikanów z połowy XVIII w. oraz drewniana cerkiew grekokatolicka zbudowana w 1932 r. (obecnie wykorzystują ją katolicy). Do dziś zachował się też układ urbanistyczny dawnego miasta oraz część starej,

⁷Rąkowski G.: Polska egzotyczna. Część druga. Oficyna Wydawnicza „Rewasz”, Warszawa 1996, s. 241.

drewnianej i murowanej zabudowy z XIX i XX wieku. Pośrodku rynku, w miejscu dawnego, zniszczonego przez Szwedów (1702 r.) ratusza, ustawiono kamienny stół, ławę i posąg Iwa, które prawdopodobnie pochodzą z wyposażenia horodelskiego zamku.

Dubienka – jeden z głównych ośrodków mezoregionu Obniżenie Dubienki – na początku państwowości polskiej była znany punktem na szlaku handlowym zwanym „Drogą Królewską”, który wiódł z Wielkopolski i Mazowsza przez Lublin i Chełm do Kijowa. Podobnie jak w innych miejscowościach nadbużańskich, powstał tu port rzeczny wykorzystywany głównie do spływu drewna, zboża i płodów rolnych. Prawa miejskie otrzymała Dubienka w 1588 roku z rąk króla Zygmunta III. Najczęściej chyba jednak nazwa Dubienka kojarzy się z 1792 rokiem i bitwą wojsk polskich pod dowództwem Tadeusza Kościuszki z wojskami rosyjskimi. Ku czci Kościuszki na pamiątkę bitwy zgromadzona w trakcie niepodległościowej manifestacji (1861 r.) ludność usypała w pobliżu Uchańki (wieś położona na północ od Dubienki) kopiec. Na przestrzeni lat był on kilkakrotnie niszczone i odbudowywany. Ostatecznie zrekonstruowano go w latach sześćdziesiątych XX wieku.

Trzeci rozbiór Polski wcielił Dubienkę do zaboru austriackiego. Od 1908 r. należała do Księstwa Warszawskiego, a od 1815 r. do Królestwa Polskiego. W II połowie XIX i XX w. miasto zaczęło podupadać. Na skutek braku przemysłu, oddalenia od głównych szlaków komunikacyjnych oraz upadku żeglugi na Bugu coraz większa liczba mieszkańców miasta zaczęła zajmować się rolnictwem.

Dubience brak cennych budynków, ale przy uliczkach mających typowo wiejski charakter można jeszcze zobaczyć drewniane stuletnie domy. Na uwagę zasługują też XIX-wieczny, neobarokowy kościół katolicki i nieczynna (wzniesiona w 1909 r.) cerkiew prawosławna.

Główny ośrodek Garbu Włodawskiego – **Włodawa** to wzmiankowany w I połowie XIII w. gród w Księstwie Halicko-Włodzimierskim i ważny ośrodek na szlaku handlowym z Chełma do Brześcia. Na ostatnie lata XV w. i wiek XVI przypada okres przynależności Włodawy do dóbr książęcych Sanguszków. Dzięki staraniom Andrzeja Sanguszko Włodawa uzyskała w 1534 r. prawa miejskie. W okresie XIII–XVI w. ziemie włodawskie należały kolejno do: ziem trockich, woj. trockiego, woj. podlaskiego, a następnie brzesko-litewskiego, Leszczyńskich, w kolejnych wiekach do Ludwika Pacieja – wojewody poznańskiego, Jerzego Flemminga – podskarbiego litewskiego, Czartoryskich, Zamoyskich, a około połowy XIX w. przeszła na własność rządową. Ziemie włodawskie były polem działań zbrojnych podczas powstania styczniowego (po powstaniu nastąpiły represje władz carskich, m.in. rusyfikacja i prześladowania religijne unitów) oraz wojen XX wieku.

Włodawa ma ciekawy, późnobarokowy układ urbanistyczny, ustalony w końcu XVIII w., z prostymi drogami wylotowymi wybiegającymi z centrum miasta. Na rynku znajduje się oryginalna budowla z XVIII w., zwana czworobokiem. Były to niegdyś kramy i jatki miejskie. O dawnej świetności przypominają też zabytkowe budowle sakralne, m.in.: barokowa synagoga – ufundowana przez Czartoryskich w 1764 r. (obecnie siedziba Muzeum Pojezierza Łęczyńsko-Włodawskiego), cerkiew (pierwotnie unicka, później prawosławna) – ufundowana przez hr. A. Zamoyskiego (1840–1842 r.), zespół klasztoru i kościoła paulinów z XVIII w., klasycystyczna synagoga z II połowy XIX w.

Zmierzając z biegiem rzeki w kierunku Kodnia trafiamy do wsi Jabłeczna, gdzie mieści się jeden z trzech działających w Polsce klasztorów męskich obrządku prawosławnego. Wieś wzmiankowana jest już w XV w., w tym czasie istniał tu też klasztor. Historia tego miejsca jest niezwykle bogata, a ubarwiają ją jeszcze liczne przekazy ludowe. Niewątpliwie najcenniejszym obiektem otoczonego starymi drzewami zespołu klasztornego jest klasycystyczna murowana cerkiew wzniesiona w latach 1839–1840, a w niej słynące niegdyś cudami ikony św. Onufrego i Bogurodzicy. Do cerkwi wiedzie dzwonnica – brama z połowy XIX w. Zespół klasztorny uzupełniają dwie drewniane kaplice z początku XX w. Oprócz klasztoru we wsi Jabłeczna znajdują się: drewniana cerkiew unicka z 1750 r., wielokrotnie przebudowywana, zmieniona na prawosławną, a następnie na kościół katolicki; murowane budynki z końca XIX w. oraz dwa zabytkowe wiatraki – koźlaki z XIX/XX w. Obecnie Jabłeczna jest popularnym miejscem pielgrzymek ludności prawosławnej.

Czym Wilno dla Litwy, Częstochowa dla Polski, tym Kodeń dla Podlasia – głosiło powiedzenie z I połowy XVIII w. Z powstaniem i istnieniem Kodnia, największego ośrodka Równiny Kodeńskiej, związane są burzliwe wydarzenia i liczne legendy. Od przełomu XV i XVI w. do 1800 r. Kodeń należał do rodu Sapiehów. Szczególnie znany jest Mikołaj Sapieha, który dla umocnienia wiary katolickiej w ludzie podlaskim oraz dla uświetnienia budowanej w Kodniu świątyni wykradł z kaplicy papieskiej obraz Madonny de Guadalupe, za co został wyklęty przez ówczesnego papieża Urbana VIII (po wieloletniej pokucie kłątwa została zdjęta). Przywieziony obraz już w niedługim czasie zasłynał cudami i przyciągał rzesze wiernych, zyskując nazwę Matki Boskiej Kodeńskiej. Wraz z końcem panowania Sapiehów zakończył się okres pomyślności miasteczka. Położone z dala od uczęszczanych szlaków komunikacyjnych skazane było na powolną wegetację. Niewątpliwie najcenniejszym zabytkiem sakralnym nie tylko Kodnia, ale i całego Podlasia jest ufundowany przez M. Sapiechę (1629–1636 r.) kościół p.w. św. Anny, którego pierwowzorem była bazylika św. Piotra w Rzymie. Ozdobą kościoła jest wspomniany już obraz Madonny de Guadalupe,

czyli Matki Boskiej Kodeńskiej. Obok kościoła znajduje się XVIII-wieczna dzwonnica. Zachowała się też drewniana cerkiew zamkowa z 1540 r., obecnie kościół filialny. Niestety, z zespołu zamkowego – poza cerkwią – zachowały się tylko pozostałości dawnego parku ze starodrzewem. Obecnie w parku ustawione są prace podlaskiego rzeźbiarza Tadeusza Niewiadomskiego tworzące oryginalną Drogę Krzyżową ze stacjami oraz cykl poświęcony męstwu i martyrologii żołnierzy polskich. W bardzo złym stanie zachowały się: wielokrotnie przebudowywany pałacyk Placencja – siedziba księżnej Elżbiety Sapieżyńskiej – otaczający go park oraz dawna oficyna pałacowa z XVIII w. W samym miasteczku pozostało kilka drewnianych domów z przełomu XIX i XX w. oraz XX-wieczna nieduża cerkiew prawosławna, w pobliżu której stoi dzwonnica – brama, ślad po dawnej cerkwi unickiej.

Historia **Terespola**, miasta położonego na obszarze mezoregionu Podlaski Przełom Bugu, sięga XVI w. Największy okres rozwoju przeżyło miasto będąc własnością Podskarbiego Wielkiego Litewskiego – Jerzego Flemminga. Terespol był też świadkiem starć dwóch wielkich polskich rodów – Czartoryskich i Radziwiłłów. Po śmierci Flemminga (1771 r.) rozpoczął się okres upadku Terespola, do czego przyczyniły się dwa duże pożary w pierwszych latach XIX w.

W XIX w. działała w Terespole komora celna pomiędzy Cesarstwem Rosyjskim a Królestwem Polskim. Po powstaniu styczniowym ziemie terespolskie stały się własnością rządu carskiego, który przystąpił do wznoszenia twierdzy w Brześciu. Spowodowało to stopniowe wyburzanie miasta i przesuwanie go na zachód. Jedyną ocalałą z tego okresu budowlą jest cerkiew prawosławna (dawniej unicka) z 1863 r.

Przeprowadzenie przez Terespol linii kolejowej z Warszawy do Brześcia oraz możliwość zatrudnienia w pobliskim Brześciu przyczyniły się do rozkwitu miasta. Śladami dawnego Terespola są, oprócz wspomnianej już cerkwi, nieliczne drewniane i murowane domy z końca XIX i początku XX w., metalowy obelisk z 1825 r. upamiętniający budowę bitego traktu Warszawa – Brześć oraz porozrzucane nad Bugiem ziemno-murowane fortyfikacje dawnego systemu obronnego twierdzy brzeskiej.

Najwcześniejsze wzmianki o **Janowie Podlaskim**, mieście położonym na północnym skraju Równiny Łukowskiej, nazywanym wówczas Parchowem, pochodzą z 1423 r. W 1465 r. osada uzyskała prawa miejskie i zmieniła nazwę na Janów, do którego dodano później drugi człon „Biskupi” (z uwagi na wieloletnią siedzibę biskupów). Nazwa Janów Podlaski utrwaliła się dopiero w XIX w.

Położenie u zbiegu ważnych traktów i przeprawy przez Bug dało miastu dobre warunki rozwoju. Jednakże wielki pożar (1620 r.) oraz ogromne zniszczenia podczas „potopu” szwedzkiego położyły kres pomyślnemu rozwojowi. Po-

mimo starań kolejnych biskupów, miasto nie odzyskało dawnej świetności. Niewątpliwie najślynniejszym z rezydujących tu biskupów był Adam Naruszewicz – poeta i historyk epoki oświecenia, autor „Satyr” i wielotomowej „Historii narodu polskiego od przyjęcia chrześcijaństwa”.

Niestety, w końcu XIX w. Janów, pozbawiony przemysłu i oddalony od głównych szlaków komunikacyjnych, tracił coraz bardziej na znaczeniu. Druga wojna światowa odznaczyła się głównie wymordowaniem przez Niemców ludności żydowskiej, która stanowiła prawie połowę liczącego wówczas 4400 mieszkańców Janowa.

Dzisiejszy Janów Podlaski (2,4 tys. mieszkańców), na skutek stagnacji i braku perspektyw rozwoju, zachował charakter typowego, przedwojennego, prowincjonalnego miasteczka. Ocalało ok. 100 drewnianych domów z przełomu XIX i XX w. Najcenniejszym zabytkiem Janowa jest zespół pokatedralny, którego głównym elementem jest wielokrotnie przebudowywany kościół parafialny z 1735 r. Z dawnego zamku biskupów zachowały się tylko dwie duże oficyny pałacowe z lat 1770–1780 oraz przylegający do dawnego zamku kompleks zabudowań gospodarczych z końca XIX w. Budowle te otacza rozległy park z partiami starodrzewu, gdzie w 1796 r. zbudowano z polnych kamieni „Grotę Naruszewicza”. Inne zabytki Janowa to Dom Ryttów z końca XVIII w., drewniany młyn wodny i wiatrak z końca XIX w.

Od wielu lat Janów Podlaski słynie ze znajdującej się w pobliskiej Wygodzie stadniny koni. Poza osiągnięciami hodowlanymi, głównie koni czystej krwi arabskiej, w stadninie można podziwiać zabytkowy zespół stajni, w tym Stajnię Zegarową z 1841 r. oraz Czołową z 1845 r., bramę wjazdową z 1840 r. oraz dobrze utrzymane założenie parkowo-krajobrazowe z XVIII–XIX w.

Historia położonego na Wysoczyźnie Drohickiej **Drohiczyna**, najstarszego i niegdyś największego grodu na Podlasiu, sięga XI w. Liczne znaleziska i kurhany wskazują na istniejące tu już w VII w. osadnictwo. Pierwotnie był to gród ruski. W XIII w. rozpoczął się trwający kilka stuleci okres rywalizacji o Drohiczyn między Rusią, Litwą, Polską i Mazowszem oraz Jaćwieżą. W 1253 r. koronował się tu na króla ruski książę halicko-włodzimierski Daniel Romanowicz. Ponad sto lat później (1380 r.) gród najechali Krzyżacy, a wkrótce potem przeszedł on w ręce Jagiełły, który podarował go Witoldowi. W tym okresie Drohiczyn należał do największych i najbogatszych grodów Wielkiego Księstwa Litewskiego.

Prawa miejskie uzyskał Drohiczyn w 1498 r. z rąk Aleksandra Jagiellończyka. Od 1520 r. aż do rozbiorów stał się stolicą wydzielonego z ziemi trockiej woj. podlaskiego. Okres największego rozkwitu przypada na wiek XVI. Krzyżowały się tu wówczas drogi handlowe z Litwy i Rosji do Warszawy i dalej Europy

Zachodniej oraz z Rusi do Prus i nad Bałtyk. Ważną arterię komunikacyjną stanowił również Bug, były tu port rzeczy i komora celna. Okresowi pomyślnego rozwoju położyły kres kolejno: „potop” szwedzki, grabieże Tatarów, najazd węgierskich oddziałów Rokoczego i epidemia dżumy. Po tych klęskach Drohiczyn nigdy już nie odzyskał dawniej świetności, chociaż nadal był stolicą województwa. W tym okresie nastąpił jednak rozkwit szkolnictwa (kolegium jezuickie). Nauki w Drohiczynie pobierali Karol Żera, autor licznych anegdot i wierszyków, oraz ks. Krzysztof Kluk, słynny botanik i zoolog. Po trzecim rozbiórze Polski Drohiczyn podzielono na dwie części. Wzdłuż Bugu przebiegała granica pomiędzy zaborem pruskim a austriackim, później Królestwem Polskim.

Wiek XIX to dla Drohiczyna okres upadku. Oddalenie od szlaków komunikacyjnych, likwidacja szkół oraz wprowadzenie granicy celnej pomiędzy Cesarstwem Rosyjskim a Królestwem Polskim sprawiły, że Drohiczyn przekształcił się w miasto rolnicze i typowy ośrodek rzemiosła i handlu.

O okresie dawnej świetności Drohiczyna świadczą znajdujące się tu zabytki. Do najcenniejszych należą: XVII-wieczny zespół klasztorny franciszkanów, pojezuicki kościół parafialny z 1723 r., budynki dawnego klasztoru jezuitów i Collegium Nobilium z 1747 r. z zachowanymi sklepieniami kolebkowymi, kościół benedyktynek zbudowany w latach 1734–1738, cmentarz żydowski, gdzie na powierzchni ok. 0,5 ha zachowało się ok. 70 nagrobków, grodzisko na Górze Zamkowej – najstarszy zabytek Drohiczyna, częściowo zniszczony przez rzekę.

Zakończenie

Przedstawione pokrótce wybrane walory przyrodnicze i antropogeniczne Doliny Bugu wskazują na niewątpliwą atrakcyjność tego obszaru. Należy jednakże pamiętać, iż walory te są warunkiem koniecznym, ale niewystarczającym dla przydatności danego obszaru na potrzeby turystyki. Konieczne jest stworzenie i ciągle doskonalenie elementów infrastruktury technicznej i społecznej. Nawet najpiękniejsze i najciekawsze walory przyrodnicze czy kulturowe tracą na wartości bez systemu komunikacji, informacji, promocji i wysokiej jakości bazy noclegowo-żywnościowej.

Literatura

- Chełmskie – przewodnik turystyczny*. FW-H „Promotor”, Lublin 1998.
- GLINKA T. i inni: *Przewodnik Podlasie*, Wyd. Sport i Turystyka, MUZA SA. Warszawa 1997.
- KONDRACKI J.: *Geografia regionalna Polski*, WN PWN, Warszawa 1998.
- LIJEWSKI T., MIKUŁOWSKI B., WYRZYKOWSKI J.: *Geografia turystyczna Polski*. PWE, Warszawa 1998.
- RAKOWSKI G.: *Polska egzotyczna*. Część druga. Oficyna Wydawnicza „Rewasz”, Warszawa 1996.
- Słownik geograficzno-krajoznawczy Polski*. WN PWN, Warszawa 1998.
- WODEJKO S.: *Ekonomiczne zagadnienia turystyki*. Wyd. PWSH, Warszawa 1998.
- WYRZYKOWSKI J.: *Geograficzne uwarunkowania rozwoju urlopowej turystyki wypoczynkowej w Polsce*. Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego, Wrocław 1986.

Natural and Anthropological Values in Tourist Region of Bug Valley

Abstract

The purpose of this study is to characterise the environmental and cultural treasure of Bug Valley. This topic deserves special attention in the face of the multifunctional development of rural areas, particularly of rural tourism and agri-tourism. Valuable landscape and culture features of this region constitute the main factors determining the development of activities under consideration.

However, the development of Bug Valley surroundings through tourist services provided by rural families required adequate tourist infrastructure, namely tourist accommodation establishments, catering and transport network that would meet high quality standards. Otherwise, both unique wildlife features and cultural values of this region would not be exploited.