Marek PONDEL

PODAŻ MASZYN ROLNICZYCH I JEJ OCENA W OPINII RESPONDENTÓW

Wprowadzenie

Zmiany ustrojowe, jakie nastąpiły w Polsce od 1989 r., a więc przejście z systemu nakazowo-rozdzielczego do systemu rynkowego, wywołały szereg zmian w funkcjonowaniu rynku maszyn rolniczych. Transformacja systemowa odmieniła istniejącą logikę gospodarowania zarówno producentów rolnych, jak też podmiotów związanych z ich obsługą. Następstwem procesów dostosowawczych wszystkich jednostek funkcjonujących na rynku było pojawienie się wielu negatywnych zjawisk, takich m.in. jak: ograniczenie rynków zbytu, rozwarcie nożyc cen, a także – co jest tego konsekwencją – ograniczenie siły nabywczej podmiotów występujących na rynku i spadek zainteresowania wdrażaniem postępu technicznego.

Zaopatrzenie produkcyjne rolnictwa ma charakterystyczne cechy, które decydują o specyfice tego układu w kompleksie gospodarki żywnościowej. Zaliczyć do nich można m.in.:

- usługowy charakter w stosunku do systemu produkcyjnego (zbioru producentów rolnych),
- bezpośredni związek z przebiegiem procesu produkcyjnego w rolnictwie,
- wyprzedzający charakter inwestycji (szczególnie w sferze obsługi produkcyjnej) w stosunku do inwestycji w rolnictwie,
- bezpośredni związek z rynkiem lokalnym[1].

Wpływ na sytuację zaopatrzenia rolnictwa mają również: struktura agrarna rolnictwa i tendencje jej przemian, skala rozwoju specjalizacji produkcji rolnej, stopień koncentracji wytwarzania środków produkcji dla rolnictwa, rozbieżność między czasem wytwarzania środków produkcji a popytem na te środki.

Przemysł środków do produkcji rolnej był przed 1990 r. w dużym stopniu zmonopolizowany. W branży producentów wytwarzających ciągniki oraz podstawowe maszyny i narzędzia rolnicze przed 1990 r. funkcjonowało 225 producentów, z czego

[1] S. Dyka, *Zachowania rynkowe rolników w zakresie zaopatrzenia produkcyjnego*, „Zagadnienia Ekonomiki Rolnej" 1998, nr 2-3, s. 66.

BIBLIOTEKA AE

tylko 15 zakładów produkujących najważniejsze maszyny i narzędzia miało dominujące znaczenie[2]. Potwierdzeniem tego jest fakt, iż np. wszystkie ciągniki dwuosiowe produkowano prawie wyłącznie w „Ursusie", zaś kombajny zbożowe – tylko w Fabryce Maszyn Żniwnych w Płocku. Wynikiem zmonopolizowanej produkcji była niezadowalająca jakość wyrobów oraz niedostosowany do wymagań rolnictwa asortyment. Profil produkcji skierowany był raczej na potrzeby gospodarstw wielkoobszarowych (PGR i RSP), natomiast w niewielkim stopniu uwzględniano wymagania małych producentów rolnych. Gospodarstwa rolne państwowe i spółdzielcze były popierane przez rząd i korzystały z ulg oraz przywilejów, szczególnie w zaopatrywaniu się w środki produkcji, mimo to przeciętnie nie uzyskiwały one znacząco wyższych plonów z hektara upraw w porównaniu z rolnikami indywidualnymi. Jednym ze skutków takiej polityki rolnej było duże opóźnienie rozwoju całego polskiego rolnictwa w stosunku do zachodnioeuropejskiego. Struktura i mała wydajność gospodarstw w Polsce hamowały rozwój techniki rolnej, stąd też niskie nasycenie gospodarstw rolnych środkami mechanizacji[3].

W okresie przeobrażeń ustrojowych rolnicy stanęli wobec konieczności nie tylko dostosowania swojej podaży do zmniejszonego popytu, ale również dostosowania do własnych możliwości i charakteru rynku. Znaczny wzrost cen maszyn rolniczych oraz obniżenie realnych dochodów rolników spowodowały ograniczenie sprzedaży tych środków produkcji, co w konsekwencji doprowadziło do dalszego spadku mechanizacji rolnictwa w Polsce.

Zwrócić należy szczególną uwagę na niejednorodny obraz dostosowywania się rolnictwa do nowych warunków rynkowych. Zbiorowość rolników jest pod tym względem bardzo zróżnicowana. Na sytuację tę złożyło się wiele czynników. Przede wszystkim nie utrwaliły się jeszcze zasady działania gospodarki rynkowej. Producenci rolni w tych warunkach nie są pewni swoich decyzji. Nie wiedzą, ani w jakim kierunku pójdą przemiany w popycie na maszyny i urządzenia rolnicze, ani jak będą kształtować się ceny. Nie mają też zaufania do instytucji działających w sferze ich obsługi. W konsekwencji skala nowych warunków jest tak duża, iż przerasta możliwość ich percepcji, co pociąga za sobą określone reakcje[4].

Celem niniejszego opracowania jest zaprezentowanie czynników determinujących postrzeganie rynku maszyn rolniczych przez producentów rolnych oraz podmioty ze sfery obsługi rolnictwa. W pierwszej części artykułu zostanie przedstawiona wielkość i struktura podaży maszyn rolniczych (produkcja, sprzedaż), zaś w drugiej wyniki badań ankietowych wśród producentów rolnych dotyczące takich zagadnień, jak: ocena zaopatrzenia, znajomość producentów maszyn, ocena jakości niektórych typów maszyn, dostępność punktów sprzedaży i serwisu.

---

[2] E. Kurek, I. Szczepaniak, *Przekształcenia w przemyśle środków produkcji dla rolnictwa*, „Zagadnienia Ekonomiki Rolnej" 1995, nr 1, s. 1.

[3] K. Mielec, *Przemysł i rynek maszyn rolniczych*, „Przegląd Techniki Rolniczej i Leśnej" 1997, nr 3, s. 2.

[4] S. Dyka, op.cit., s. 64.

1. Poziom i struktura podaży maszyn rolniczych

W Polsce do 1990 r. maszyny rolnicze produkowane były w dużych fabrykach, należących do Zrzeszenia Producentów Maszyn Rolniczych „Agromet". Producenci nie mieli problemów ze zbytem, gdyż całą ich produkcję przejmowała wyspecjalizowana sieć handlowa „Agroma" i ona zajmowała się sprzedażą ciągników i maszyn rolniczych głównie subsydiowanym gospodarstwom państwowym, a w bardzo niewielkim stopniu, na specjalne przydziały, gospodarstwom prywatnym[5]. Dopiero w latach osiemdziesiątych wszyscy rolnicy, a więc również prywatni, mogli w dowolnych ilościach swobodnie nabywać środki mechanizacji.

W 1986 r. ZPC „Ursus" wyprodukowały 61,5 tys. ciągników, w 1990 r. już tylko 35,4 tys. szt. Produkcja w 1992 r. wyniosła zaledwie 22,5% stanu z 1990 r. i 12,5% stanu z 1986 r. W następnych latach, aż do 1996 r., produkcja ciągników w Polsce stopniowo rosła, przy coraz większym udziale montażu ciągników z zespołów importowanych. W 1997 r. nastąpił ponowny spadek produkcji. Podobna sytuacja wystąpiła w przypadku kombajnów zbożowych – w 1990 r. wyprodukowano 5 tys. szt., zaś już w 1993 r. produkcja spadła do 4% poziomu 1990 r. Tendencja spadku produkcji maszyn rolniczych utrzymywała się do 1994 r.[6] W 1995 i 1996 r. nastąpiło pewne ożywienie na rynku. Średni wzrost zarówno produkcji, jak i sprzedaży (w szt.) wyniósł odpowiednio 9 i 3%[7]. Nowymi zjawiskami były:

- zwiększanie się udziału maszyn drogich (ciągników i kombajnów zbożowych),
- spadek udziału sprzedaży maszyn o niższych cenach,
- wzrost importu maszyn produkcji zachodniej kosztem importu z krajów Wspólnoty Niepodległych Państw (WNP).

Największy wzrost produkcji w 1996 r. (w stosunku do 1995 r.) miał miejsce w zakładach produkujących ładowarki rolnicze uniwersalne, kombajny do zbioru buraków cukrowych i kombajny zbożowe.

Lata 1992-1996 cechował stopniowy wzrost produkcji coraz większej liczby maszyn, narzędzi i urządzeń, któremu towarzyszył jednak zawsze spadek produkcji innych środków mechanizacji. W 1997 r. zaznaczył się wyraźny regres produkcji w porównaniu do roku poprzedniego. Produkcja siewników zbożowych, pras wysokiego zgniotu oraz maszyn do zbioru ziemniaków była niższa aniżeli w 1995 r. (w przypadku kombajnów do zbioru ziemniaków nastąpił spadek aż o 62% w stosunku do 1996 r.). Utrzymywała się tendencja wzrostowa produkcji maszyn o dużej wydajności i korzystnych parametrach technicznych, umożliwiających stosowanie nowoczesnych tech-

---

[5] Ibidem, s. 2.

[6] J. Pawlak, *Sytuacja na rynku maszyn rolniczych w Polsce*, „Przegląd Techniki Rolniczej i Leśnej" 1997, nr 6, s. 2.

[7] Źródłem danych do niniejszej analizy były materiały GUS oraz opracowania Państwowej Inspekcji Skupu i Przetwórstwa Artykułów Rolnych (PISiPAR), która gromadzi dane o produkcji, sprzedaży i cenach 40 typów maszyn i urządzeń rolniczych.

nologii produkcji, ale jednocześnie stosunkowo drogich. Dotyczyło to w szczególności kombajnów zbożowych[8].

Zmniejszająca się liczba monopolistów wśród producentów sprzętu rolniczego i wzrost liczby podmiotów produkujących środki mechanizacji rolnictwa powoduje wzrost konkurencji. Polskie przedsiębiorstwa wchodzą w coraz ściślejsze powiązania kooperacyjne z firmami zagranicznymi, podnosząc jakość swoich wyrobów. Efekty tego są coraz bardziej dostrzegalne na rynku maszyn. Poprawiło się też ilościowe zaopatrzenie w części wymienne, jednak często kosztem pogorszenia ich jakości[9]. Wielkość i różnorodność producentów (około 500) powoduje, że oficjalne dane dotyczące poziomu produkcji w odniesieniu do wielu rodzajów maszyn rolniczych (poza kombajnami zbożowymi oraz kombajnami do zbioru buraków cukrowych) są zaniżone średnio o ponad 25%[10].

Informacje o sprzedaży środków mechanizacji rolnictwa rejestrowane są przez Główny Urząd Statystyczny tylko odnośnie do ciągników, kombajnów zbożowych i przyczep rolniczych, a przez Państwową Inspekcję Skupu i Przetwórstwa Artykułów Rol-

Tabela 1

Produkcja wybranych maszyn rolniczych w latach 1994-1997

Maszyny rolnicze	Produkcja (w szt.)				1996	1997
	1994	1995	1996	1997	1995	1996
Ciągniki rolnicze	15 277	21 500	24 118	22 793	112,2	94,5
Przyczepy rolnicze	3 338	3 699	4 100	3 743	110,8	91,3
Ładowarki rolnicze uniwersalne	4 117	3 444	5 402	6 008	156,9	111,2
Pługi ciągnikowe	19 638	14 892	13 146	12 828	88,3	97,6
Kultywatory	8 725	6 297	5 430	6 099	86,2	112,3
Maszyny do nawożenia	19 332	19 267	21 000	19 228	109,0	91,6
Siewniki zbożowe	7 896	6 330	6 992	5 631	110,5	80,5
Opryskiwacze ciągnikowe	7 980	4 682	4 519	4 230	96,5	93,6
Kosiarki zawieszane	11 209	12 322	11 639	9 390	94,5	80,7
Prasy wysokiego zgniotu	4 327	4 870	5 783	5 052	118,7	87,4
Kombajny zbożowe	304	382	539	882	141,1	163,6
Kombajny do zbioru buraków	64	105	162	200	154,3	123,5
Kombajny do zbioru ziemniaków	1 575	1 596	1 851	680	116,0	36,7
Kopaczki przenośnikowe	988	1 404	1 882	1 378	134,0	73,2

Źródło: *Rynek środków produkcji i usług dla rolnictwa*, Raport rynkowy, IERiGŻ, Warszawa 1998, tab. 19, s. 20.

[8] J. Pawlak, A. Zalewski, *Rynek maszyn rolniczych w Polsce*, IERiGŻ, Warszawa 1998, s. 39.

[9] *Większe obroty na rynku środków produkcji*, Raport oprac. przez zespół w składzie: A. Zalewski (IERiGŻ), A. Klementowski (IERiGŻ), J. Krzymuski (IHAR Radzików), J. Mieczkowski (IERiGŻ), J. Pawlak (IERiGŻ), G. Skrzypczak (AR Poznań), „Agro Serwis" 1996, nr 20, s. 10.

[10] J. Pawlak, *Ekonomika mechanizacji i energetyzacji rolnictwa*, Instytut Budownictwa, Mechanizacji i Elektryfikacji Rolnictwa, Warszawa 1997, s. 115.

nych (PISiPAR) – dla 19 rodzajów maszyn. Ścisłe określenie wielkości sprzedaży maszyn jest trudniejsze aniżeli ocena rozmiarów ich produkcji. Dane na ten temat są niepełne, choć umożliwiają analizę i ocenę zachodzących zmian.

Sprzedażą sprzętu rolniczego w Polsce zajmuje się obecnie około 600 podmiotów. Handel tym sprzętem przeszedł istotne przeobrażenia. Na bazie dawnego monopolu „Agromy" i CRS „Samopomocy Chłopskiej" powstało szereg przedsiębiorstw prywatnych i spółek. „Agroma" podzieliła się na około 100 jednostek o charakterze regionalnym, z reguły o kapitale mieszanym[11]. Najliczniej podmioty te występują na obszarze województw warszawskiego i poznańskiego. Przedstawiciele tych przedsiębiorstw zajmują się także zaopatrzeniem w części zamienne oraz serwisem i naprawami maszyn.

Popyt na maszyny rolnicze w latach osiemdziesiątych był znacznie wyższy niż podaż. Wzrost cen maszyn po 1990 r. oraz spadek realnych dochodów gospodarstw spowodowały gwałtowne zmniejszenie zakupów fabrycznie nowych środków mechanizacji rolnictwa. Zostało to również spotęgowane dużą podażą sprzętu używanego, pochodzącego głównie z państwowych gospodarstw rolnych, które prowadziły wyprzedaż sprzętu. Przedsiębiorstwa sektora publicznego przestały się też w tym czasie liczyć jako nabywcy. Od 1992 r. sprzedaż środków mechanizacji zaczęła rosnąć. Był to jednak wzrost bardzo nierównomierny.

Wyraźnie zmieniła się struktura sprzedaży ciągników. W następstwie spadku o połowę importu ciągników z krajów WNP zmniejszył się udział ciągników zagranicznych w strukturze sprzedaży. Jednocześnie aż o 336% wzrosła sprzedaż ciągników sprowadzanych z krajów zachodnich. Jeśli w 1995 r. stanowiły one 1% ogółu sprzedanych ciągników importowanych, to w 1996 r. już prawie 12%. Największy udział w tej grupie maszyn miały ciągniki o dużej mocy – 45% w 1995 r. i 38% w 1996 r. W 1997 r. zanotowano spadek sprzedaży ciągników o blisko 15%. Również w przypadku przyczep rolniczych odnotowano znaczny spadek ich sprzedaży w 1997 r. (o ponad 30%).

W przypadku kombajnów zbożowych w 1996 r. ich sprzedaż wzrosła w stosunku do roku poprzedniego o prawie 83%, zaś w 1997 r. o dalsze 43%. Z tego 38,2% ogółu sprzedanych kombajnów zbożowych stanowiły maszyny importowane z krajów zachodnich (aż o 78% więcej niż w roku poprzednim). W 1996 r. spośród sprzedanych maszyn tego typu 60% stanowiły „Bizony" Z058 i Z140. Liczba sprzedanych w 1996 r. kombajnów Z058 była aż o 147%, a kombajnów Z165 – o 83% wyższa aniżeli w roku poprzednim. W tym samym czasie sprzedaż tańszych kombajnów zbożowych Z140 zmniejszyła się o 49%. Wyraźnie zwiększyła się sprzedaż kombajnów firm zachodnich, jak „Claas", „Case", „John Deere". Kombajnów do zbioru buraków cukrowych sprzedano w 1996 r. o 74% więcej niż rok wcześniej, ale już w 1997 r. tylko o blisko 2%. Udział tego typu kombajnów w ogólnej liczbie sprzedaży maszyn i urządzeń rolniczych wykazuje tendencję spadkową. W 1995 r. stanowił on 83% sprzedanych kombajnów buraczanych, zaś w 1996 r. 69%. Rośnie udział importowanych kombajnów (z 17% w 1995 r. do 29% w 1996 r.).

[11] Ibidem, s. 115.

Tabela 2

Sprzedaż fabrycznie nowych maszyn rolniczych na rynku krajowym (w szt.)

Maszyny rolnicze	1989	1994	1995	1996	1997
Ciągniki rolnicze	43 379	11 024	9 030	17 590	15 418
Przyczepy rolnicze	7 594	2 037	1 604	1 933	1 345
Ładowarki chwytakowe	7 145	2 414	3 228	3 058	2 751
Agregaty uprawowe	2 030	3 471	3 798	5 534	5 361
Pługi ciągnikowe	42 070	18 177	16 870	17 466	15 315
Kultywatory	16 694	7 953	7 181	5 260	5 449
Rozrzutniki obornika	23 040	4 912	4 363	3 590	4 264
Rozsiewacze nawozów	44 306	4 815	7 210	10 310	12 179
Siewniki zbożowe	14 624	7 700	7 047	7 251	5 617
Sadzarki do ziemniaków	8 390	24 966	22 645	18 662	14 320
Opryskiwacze ciągnikowe	11 618	7 764	9 790	13 462	13 354
Kosiarki rotacyjne	17 676	13 078	18 290	14 007	12 718
Kombajny zbożowe	5 811	310	439	802	1 148
Prasy wysokiego zgniotu	7 827	4 706	5 465	6 695	6 680
Przyczepy zbierające	5 646	2 063	2 131	1 448	589
Kopaczki do ziemniaków	19 082	2 365	2 367	2 433	1 716
Kombajny do ziemniaków	6 014	1 553	1 536	1 731	655
Kombajny do buraków	1 701	81	135	235	239

Źródło: J. Pawlak, A. Zalewski, op. cit., tab. 1, s. 10.

W porównaniu do 1996 r., w 1997 r. znacznie wzrosła sprzedaż ciągnikowych rozsiewaczy nawozów (o 18,1%), jednocześnie spadła liczba sprzedawanych najbardziej popularnych rozsiewaczy jednotarczowych N012. Minimalnie wzrosła sprzedaż kultywatorów (o 3,6% w 1997 r.), zaś w przypadku pozostałych maszyn i urządzeń rolniczych rok 1997 wykazywał tendencję malejącą w sprzedaży.

Charakterystycznym zjawiskiem są zmiany w strukturze sprzedaży na korzyść maszyn droższych (ciągniki, kombajny zbożowe). Dotyczy to także struktury wewnątrz poszczególnych grup maszyn. Oprócz przytoczonych już powyżej przykładów spadku udziału tańszych typów kombajnów zbożowych i rozsiewaczy nawozów nastąpiło także zmniejszenie sprzedaży tańszych kosiarek rotacyjnych na korzyść kosiarek droższych oraz przyczep. Można domniemywać, iż nabywcami droższego sprzętu są obecnie właściciele rozwojowych gospodarstw rodzinnych oraz restrukturyzowanych gospodarstw wielkoobszarowych, a także przedsiębiorcy świadczący usługi mechanizacyjne. Przy dużej skali produkcji występującej w tego typu gospodarstwach oraz skali zadań w przedsiębiorstwach usługowych, konieczne są maszyny o wyższej wydajności, bardziej niezawodne. Mniej zamożni rolnicy kupują częściej sprzęt używany, pochodzący z gospodarstw dokonujących modernizacji swojego wyposażenia[12]. Powoli rośnie rola importu w strukturze sprzedaży maszyn rolniczych. Zmniejszenie opłat

[12] *Rynek środków produkcji i usług dla rolnictwa*, s. 18.

celnych w 1998 r. pozwala przypuszczać, że tendencja ta utrzyma się w przyszłości. Zjawisku temu sprzyja stopniowe zmniejszanie się różnic w poziomie cen pomiędzy maszynami importowanymi oraz niektórymi maszynami produkowanymi w Polsce.

Rzeczywista sprzedaż maszyn rolniczych w Polsce przewyższała wielkości ujmowane w statystyce. Na powstawanie tych różnic składa się[13]:

- import maszyn nie objęty statystyką,
- import maszyn używanych,
- zakup maszyn pochodzących z lokalnej produkcji i montażu, często systemem gospodarczym, przez producentów nieformalnych, niekiedy samych rolników.

Ilościowe zaopatrzenie w części zamienne do ciągników, maszyn i narzędzi rolniczych jest obecnie zadowalające. Poprawiła się sytuacja w zakresie części zamiennych do sprzętu importowanego. Na ogół pogorszyła się natomiast jakość części zamiennych dostępnych na rynku. Często zdarza się stosowanie materiałów zastępczych do ich produkcji, nieprzestrzeganie wymagań technicznych, brak znaku producenta[14]. Około 70% części zamiennych do środków mechanizacji rolnictwa dostarczają obecnie na rynek prywatni producenci i podmioty handlowe, a tylko 30% tych wyrobów pochodzi w zakładów państwowych i spółdzielczych.

Generalnie tylko w nielicznych przypadkach niski poziom sprzedaży był spowodowany niedostateczną podażą środków mechanizacji rolnictwa. Taka sytuacja miała miejsce np. w 1995 r., kiedy ZPC „Ursus" skierowało około 70% swej produkcji na eksport, nie zaspokajając krajowego popytu na ciągniki, na który w tym właśnie czasie stymulująco zadziałała większa dostępność preferencyjnych kredytów.

Zmniejsza się udział monopolistów wśród wytwórców maszyn rolniczych. Przybywa producentów nie tylko stosunkowo prostych narzędzi i maszyn, ale stopniowo również bardziej skomplikowanych. W latach dziewięćdziesiątych pojawiły się przedsiębiorstwa montujące ciągniki z zespołów importowanych. W 1996 r. działalność taką prowadziły zakłady w Narwi (montaż ciągników MTZ82 z Białorusi), w Lublinie (montaż ciągników włoskich), w Kaliszu (montaż „Zetorów"), w Opalenicy (produkcja ciągników o małej mocy – udoskonalonej wersji ciągników chińskich). Produkcję ciągników dwuosiowych z wykorzystaniem podzespołów polskich uruchomiono w Piotrkowie Trybunalskim. W ślad za tym rośnie udział wyrobów montowanych w strukturze produkowanych ciągników: w 1995 r. 23%, natomiast w 1996 r. już ponad 30%[15].

Firmą montującą białoruskie ciągniki MTZ80 i 82 z importowanych podzespołów jest „Pronar" z Narwi. W związku z tym, że ciągniki te cieszą się dobrą opinią wśród nabywców, firma zamierza powiększyć rodzinę MTZ o nowe typy. Udział w sprzedaży na rynku ciągników marki MTZ ocenia się na 18%. „Motor – Zetor" WSK PZL w Kaliszu wyprodukowała w 1996 r. ponad 1000 ciągników „Zetor". Ich udział w sprzedaży w 1996 r. oceniono na około 7%. Przedsiębiorstwo „Leda" w Brzeźnie jest głównym importerem ciągników T-25A Władimirskiej Fabryki Traktorów. Od 1996 r. zaj-

[13] J. Pawlak, *Sytuacja na rynku maszyn rolniczych w Polsce*, s. 16.
[14] Ibidem.
[15] Ibidem, s. 2.

muje się także montażem tych ciągników. Udział ciągników T-25 na polskim rynku w trzecim kwartale 1996 r. wynosił 9%. Od 1997 r. zaplanowano sprzedaż 2,5 tys. tychże ciągników rocznie.

Spółka „Farma-Mot" powstała w marcu 1995 r. Montuje ona ciągniki „Farma-Mot" 250 D małej mocy, składane z części importowanych z Chin, które cieszą się dużym powodzeniem, jako tanie i ekonomiczne, przystosowane do polskich wymagań agrotechnicznych. „Farma-Mot" może współpracować z ponad 50 polskimi maszynami i narzędziami rolniczymi. Zorganizowano sieć dealerów we wschodniej i centralnej Polsce, a w najbliższym czasie Spółka zamierza utworzyć bardzo gęstą sieć, aby punkty dealerskie były rozmieszczone średnio w odległości 100 km od siebie. Udział w rynku w trzecim kwartale wynosił ponad 4%. Zakłady z Lublina należące do włoskiej firmy „Same Deutz Fahr" produkują m.in. traktory o mocy 25-45 KM. Firma „4Wd Tractors" montuje rocznie po około 5000 traktorów składanych głównie z części krajowych.

Oprócz wymienionych montowni, mających już obecnie znaczący udział w sprzedaży ciągników, funkcjonuje na tym rynku szereg mniejszych firm, m.in. w Gdańsku, Piotrkowie Trybunalskim, Warszawie, Mińsku czy Skarżysku-Kamiennej. Ze względu jednak na skalę obrotów oraz posiadany majątek największym przedsiębiorstwem produkującym w Polsce ciągniki jest nadal ZPC „Ursus", który oprócz fabryki macierzystej ma w kraju sześć filii. Udział ciągników produkowanych przez ZPC „Ursus" w produkcji ogółem ciągników w Polsce zmniejszył się do 65% w 1996 r., natomiast udział w sprzedaży w tym okresie wzrósł z 53% (1995 r.) do 57%.

W 1997 r. o ponad 43% wzrosła produkcja kombajnów zbożowych. Spośród 1148 maszyn tego typu blisko 62% było produkowanych w Polsce. Dominującą pozycję wśród polskich producentów kombajnów zbożowych nadal ma Fabryka Maszyn Żniwnych w Płocku, wytwarzająca cztery typy kombajnów marki Bizon o różnej wydajności technicznej. Wraz z ekspansją krajowego producenta kombajnów, jakim jest FMŻ Płock, zaznacza się w Polsce coraz większy udział w sprzedaży firm zachodnich. Wśród producentów najbardziej ekspansywnym sprzedawcą jest firma „Claas", do której należało w 1996 r. ponad 17% polskiego rynku kombajnów. Stosunkowo dużym udziałem w sprzedaży fabrycznie nowych maszyn tego typu charakteryzowali się również niektórzy z innych zagranicznych producentów, m.in. „Case" (7,5% udziału w polskim rynku), „Deutz Fahr" (ok. 6,2%), „John Deere" (4,5%) oraz „Massey Ferguson" (2,5%). Należy zauważyć, że o ile potencjalnymi nabywcami kombajnów produkowanych przez FMŻ w Płocku mogą być i są wszystkie podmioty działające w sferze produkcji rolnej i usług produkcyjnych dla rolnictwa, to – jak wskazują dotychczasowe obserwacje – kupującymi maszyny zachodnie są gospodarstwa wielkoobszarowe, należące z reguły do osób prawnych (wynika to z wysokiej wydajności technologicznej, która w praktyce przekreśla racjonalność zakupu przez właścicieli gospodarstw indywidualnych oraz w znacznym zakresie jednostek usługowych, wykonujących głównie zlecenia na jednostkowo niewielkim areale gruntów).

Wśród innych znaczących na rynku krajowym producentów maszyn rolniczych można wymienić następujące przedsiębiorstwa: „Sipmę" w Lublinie, „Famarol" w Słup-

sku, „Warfamę" w Dobrym Mieście i „Pomarol" w Biskupcu. „Sipma" produkuje prasy wysokiego zgniotu, zwijające, kostkujące, owijarki bel, kosiarki rotacyjne, dyskowe, zgniatacze ziarna, sortowniki itp. Głównym czynnikiem utrzymywania wiodącej pozycji wyrobów „Sipmy" jest cena produkowanych przez spółkę maszyn rolniczych. „Warfama" produkuje rozrzutniki obornika, ładowacze z chwytakami do mas sypkich i obornika, wywrotki, paszowozy, prasy kostkujące, przyczepy do zbierania bel siana. W 1993 r. zwiększyła asortyment z 14 do 50 maszyn. Produkcją ładowaczy zajmuje się również firma „Pomarol" z Biskupca. Kojarzona jest ona z bardzo popularnymi na polskim rynku ładowaczami TUR. Ze względu na atrakcyjną cenę oraz uniwersalność wykorzystania znajdują one nabywców wśród wszystkich podmiotów funkcjonujących na rynku rolnym. „Famarol" produkuje również maszyny uprawowe: brony aktywne, pługi wahadłowe, wały, agregaty uprawowo-siewne, siewniki, kombajny do zbioru buraków, maszyny do zbioru traw (wszelkiego rodzaju kosiarki). Wśród producentów rolnych oraz jednostek usługowych znana jest głównie jako producent maszyn rolniczych do zbioru zielonek.

Na sytuację rynku maszyn rolniczych oprócz gospodarstw indywidualnych oraz przedsiębiorstw rolnych mają również wpływ podmioty ze sfery usług rolniczych. W 1997 r. utrzymywała się tendencja umiarkowanego wzrostu popytu oraz podaży usług dla rolnictwa. Sieć placówek usług mechanizacyjnych dla rolnictwa rozwijała się liczebnie i pogłębiły się jej przekształcenia własnościowe. W końcu 1997 r. istniało 12,5 tys. zakładów usługowych (przeciętnie jedna baza maszynowa obsługuje 3,5 wsi i 170 rolników). Prawie 8,5 tys. baz maszynowych prowadzonych jest obecnie przez osoby fizyczne. Z drugiej strony istnieje 4 tys. zakładów osób prawnych. Należy liczyć się z tym, że zmniejszać się będzie rola kółek rolniczych jako potencjalnych usługodawców. Działalność usługowa koncentrować się będzie na sferach nie wymagających znacznego zaangażowania kapitałowego. Fakt ten, jak i rosnąca konkurencja wśród producentów maszyn rolniczych w Polsce wywierać będzie znaczący wpływ na podaż maszyn, narzędzi i urządzeń rolniczych.

Możliwość dalszego ożywienia rynku maszyn rolniczych leży – zdaniem producentów – w innowacjach[16]. Według A. Wosia postęp techniczny polega na przechodzeniu od technik mniej do bardziej efektywnych lub też na przechodzeniu od jednego do drugiego zbioru technik efektywnych, przy czym każdy element nowego zbioru jest lepszy (tańszy) od dowolnego elementu zbioru starego[17]. W sytuacji gdy rynek maszyn rolniczych żyje w zasadzie tylko z odnawiania parku maszynowego, wzrost sprzedaży można osiągnąć jedynie wówczas, gdy rolnik będzie mógł przez kupno nowej maszyny zaspokoić nowe, często pilne potrzeby, jak np. obniżkę kosztów eksploatacji, lepszą jakość pracy, poprawę bezpieczeństwa pracy, ochronę środowiska itd. W badaniach przeprowadzonych przez Akademię Techniczno-Ekonomiczną w Byd-

[16] A. Pawlik, *Przemysł maszyn rolniczych Unii Europejskiej w trakcie przemian*, „Przegląd Techniki Rolniczej i Leśnej" 1997, nr 7, s. 7.

[17] A. Woś, *Postęp w agrobiznesie*, w: *Encyklopedia agrobiznesu*, Fundacja Innowacja, Warszawa 1998, s. 586.

goszczy zaobserwowano znaczne zainteresowanie producentów rolnych problemami technicznego wyposażenia gospodarstwa[18]. Wielu badanych rolników zdawało sobie sprawę z tego, iż rozwój i powodzenie w przyszłości nie jest możliwe bez wprowadzania coraz to nowocześniejszych urządzeń, sposobów produkcji, zasad kierowania i zarządzania gospodarstwem. Dowodem na to jest znaczna liczba respondentów (65,5%) deklarujących potrzebę poznawania nowości, które można wprowadzić w swoim gospodarstwie, oraz 25,3% badanych, którzy wyrazili taką potrzebę mniej zdecydowanie („raczej tak").

Liberalizacja zasad importu i zawieszanie opłat celnych w imporcie większości maszyn rolniczych powodują, że wszystkie najnowocześniejsze środki mechanizacji rolnictwa stają się dostępne dla gospodarstw dysponujących odpowiednim kapitałem. Największą barierę ograniczającą zakupy tych maszyn stanowią ich ceny. Relacje cen produktów rolnych do cen niemal wszystkich maszyn w latach dziewięćdziesiątych kształtowały się niekorzystnie. Bardzo zróżnicowana sytuacja dochodowa producentów rolnych doprowadza do polaryzacji gospodarstw – na małą grupa gospodarstw silnych ekonomicznie, zakupujących maszyny nowe i kontynuujących reprodukcję rozszerzoną, oraz dużą grupę gospodarstw, które zmniejszają zakupy maszyn lub zakupują tylko tanie maszyny używane.

2. Podaż maszyn rolniczych w opinii respondentów

Rosnąca konkurencja wśród producentów maszyn rolniczych, zmiany gospodarcze w kraju oraz potrzeby restrukturyzacji rolnictwa powodują, iż kluczowym problemem staje się poznanie opinii producentów o zaopatrzeniu w maszyny i urządzenia rolnicze. Badaniami ankietowymi objęto gospodarstwa indywidualne, podmioty ze sfery usług mechanizacyjnych dla rolnictwa oraz przedsiębiorstwa rolne (AWRSP, SPR, spółki z o.o. i spółki akcyjne).

2.1. Ocena stanu zaopatrzenia w maszyny rolnicze

Blisko 78% ankietowanych właścicieli gospodarstw indywidualnych uważało zaopatrzenie na rynku maszyn rolniczych jako bardzo dobre i dobre. Jedynie 2,4% właścicieli indywidualnych gospodarstw rolnych oceniało to zaopatrzenie jako złe lub bardzo złe (por. tab. 3).

Relatywnie najwyższe oceny stopnia zaopatrzenia rynku przyznawali respondenci z gospodarstw, których powierzchnia użytków rolnych mieści się w przedziale od 30,1

[18] Są to badania przeprowadzone przez S. Zawiszę wśród 617 respondentów w 1995 r. Wśród respondentów 51,3% badanych zainteresowanych było wyborem maszyn do uprawy i zbioru, a w szczególności zastosowania kompleksowej technologii zbioru (22,5% badanych), 19,1% ankietowanych wyraziło zainteresowanie wyposażeniem w aparaturę do ochrony roślin. Por. S. Zawisza, *Potrzeby gospodarcze rolników w okresie reform rynkowych w Polsce*, „Zagadnienia Ekonomiki Rolnej, Miscellanea" 1998, nr 2-3, s. 73.

Tabela 3

Stan zaopatrzenia rynku maszyn rolniczych w opinii respondentów (w %)

Zaopatrzenie	Gospodarstwa indywidualne	Przedsiębiorstwa rolne	Przedsiębiorstwa usługowe
Bardzo dobre	39,3	41,3	40,4
Dobre	48,6	47,4	52,7
Przeciętne	27,5	6,1	4,9
Złe i bardzo złe	6,1	1,5	1,0
Brak odpowiedzi	1,5	4,6	1,0
Ogółem	100,0	100,0	100,0

Źródło: Opracowanie własne na podstawie ankiet.

do 50,0 ha, najniższe zaś z gospodarstw, których obszar wynosi powyżej 50 ha. Biorąc pod uwagę kryterium wielkości przychodów można zauważyć, że oceny negatywne przyznawali z reguły respondenci, których gospodarstwa osiągały przychody od 40 do 50 tys. zł. Uwzględniając wpływ lokalizacji gospodarstw rolnych na prezentowane opinie zauważa się, że najwyższe oceny przyznawali właściciele działający w makroregionach środkowym, środkowozachodnim i środkowowschodnim (91,5-92,3% ocen dobrych i bardzo dobrych), negatywne zaś respondenci z makroregionu północnego (7%) i południowego (4,3%).

W przypadku przedsiębiorstw rolnych ponad 88% kadry zarządczej przedsiębiorstw rolnych uważało zaopatrzenie na rynku maszyn rolniczych za dobre i bardzo dobre. Tylko 1,5% przedstawicieli przedsiębiorstw zajmujących się produkcją rolną było innego zdania, oceniając zaopatrzenie jako złe lub bardzo złe. Można przy tym stwierdzić, iż relatywnie najwyższe oceny stopnia zaopatrzenia rynku przyznawali respondenci z przedsiębiorstw, których powierzchnia użytków rolnych mieści się w przedziale od 301 do 500 ha, najniższe zaś jednostek, których obszar wynosi od 101 do 200 ha i od 1001 do 2000 ha. Uwzględniając wpływ lokalizacji przedsiębiorstw na prezentowane opinie na temat zaopatrzenia na rynku maszyn i urządzeń rolniczych zaznacza się, że najwyższe oceny przyznawali przedstawiciele firm działających w makroregionie stołecznym, najniższe zaś respondenci z makroregionów południowo-zachodniego i środkowozachodniego. Zwraca także uwagę znaczny odsetek ocen „przeciętnych" w środkowowschodnim i północnym makroregionie (co czwarta, piąta odpowiedź).

Ponad 93% kadry zarządczej jednostek świadczących usługi produkcyjne dla rolnictwa uważało zaopatrzenie na rynku maszyn rolniczych za dobre i bardzo dobre. Jedynie co setny respondent był innego zdania, oceniając zaopatrzenie jako złe lub bardzo złe. Najwyższe oceny stopnia zaopatrzenia rynku przyznawali respondenci z makroregionu środkowego i środkowowschodniego. Najwięcej ocen negatywnych pochodziło natomiast od kierowników i właścicieli jednostek, których siedziba mieści się na terenie makroregionów północno-wschodniego (4,3%) i środkowozachodniego (2,7%). Biorąc natomiast pod uwagę kryterium wielkości przychodów z działalności usługowej zauważalne jest, iż oceny złe lub bardzo złe przyznawali respondenci, któ-

rych firmy z tego rodzaju działalności wykazywały najniższe dochody. A zatem zdecydowana większość ankietowanych uważała zaopatrzenie rynku maszyn rolniczych za co najmniej dobre.

2.2. Znajomość producentów maszyn rolniczych

Rynek maszyn rolniczych poddawany jest działaniu takich samych praw, jak w przypadku rynków innych dóbr. Istotnymi czynnikami warunkującymi nabycie danego dobra staje się również marka produktu i producent. W gospodarce centralnie sterowanej kwestia producenta była sprawą marginalną. Interesujące jest więc, jak zmieniło się postrzeganie (znajomość) producentów maszyn w latach dziewięćdziesiątych.

Wśród właścicieli gospodarstw wiodące pozycje w opinii respondentów zajmowały ZPC „Ursus" i Fabryka Maszyn Żniwnych w Płocku. Co szósty respondent wymieniał „Famarol" ze Słupska, co dziewiąty „Sipmę", a co dziesiąty firmę „Claas". Analizując natomiast częstotliwość wymieniania producentów zagranicznych należy zauważyć, iż blisko 9% badanej populacji właścicieli gospodarstw rolnych wymieniło firmę „Massey Ferguson", 1,3% „John Deere", a 0,7% „Case".

W przypadku kryteriów różnicujących indywidualne gospodarstwa rolne zauważalne jest, iż stosunkowo najczęściej (w odniesieniu do wartości przeciętnej) ZPC „Ursus" wymieniane było przez respondentów posiadających od 5 do 20 ha użytków rolnych (ok. 80%), prowadzących działalność w makroregionie środkowym (94,2%) i południowo-zachodnim (88,2%). Natomiast FMŻ z Płocka wyróżniali producenci rolni użytkujący grunty o powierzchni od 10,1 do 50,0 ha (przeciętnie 61,5-63,5%) oraz właściciele gospodarstw zlokalizowanych w makroregionie środkowym (80,6%) i środkowozachodnim (69,2%). „Famarol" wymieniany był w szczególności przez respondentów z makroregionów północnego (33%), północno-wschodniego (30,6%) oraz środkowozachodniego (26,4%), dysponujących gruntami o powierzchni powyżej 50,0 ha (36,9%) i od 30,1 do 50,0 ha (25,9%).

Wśród przedsiębiorstw rolnych najczęściej wymienianymi producentami maszyn rolniczych były ZPC „Ursus" i FMŻ z Płocka. Co trzeci respondent wymieniał „Claas", a co czwarty „Famarol" ze Słupska. Analizując natomiast częstotliwość wymieniania producentów zagranicznych można zauważyć, iż blisko 14% badanej kadry zarządczej wymieniło firmę „John Deere", 4,6% firmę „Massey Ferguson", a po 3,1% „Case", „Deutz Fahr" i „Fendt". Stosunkowo najczęściej (w odniesieniu do wartości przeciętnej) ZPC „Ursus" wyróżniany był przez respondentów firm państwowych (z wyjątkiem administrowanych), a także spółek cywilnych, przedstawicieli jednostek dysponujących od 201 do 400 ha użytków rolnych oraz firm zlokalizowanych w makroregionie północno-wschodnim i południowym, natomiast FMŻ z Płocka – przez kierownictwo spółek Skarbu Państwa oraz SPR, firm użytkujących grunty o powierzchni od 101 do 300 ha oraz przedsiębiorstw zlokalizowanych w makroregionach południowo-wschodnim, środkowym, stołecznym i północno-wschodnim.

Wśród najczęściej wymienianych przez jednostki usługowe producentów maszyn rolniczych znalazła się FMŻ z Płocka oraz ZPC „Ursus". Co czwarty respondent wy-

Tabela 4

Znajomość producentów maszyn rolniczych w opinii respondentów (w %)

Producenci	Gospodarstwa indywidualne	Przedsiębiorstwa rolne	Przedsiębiorstwa usługowe
ZPC „Ursus"	77,1	57,1	61,1
FMŻ Płock	57,3	50,5	73,4
„Famarol"	16,5	23,5	26,1
„Sipma"	11,1	12,8	21,7
„Claas"	10,4	32,7	10,8
FMR „Unia" Grudziądz	9,2	10,7	11,3
„Massey Ferguson"	8,9	3,1	5,0
FMR Poznań	9,2	9,2	–
„Rolmasz" Kutno	8,7	7,7	8,9
„Agromet Pilmet"	7,1	7,1	8,9
„John Deere"	4,6	13,8	2,5

Źródło: Jak tab. 3.

mieniał „Famarol" ze Słupska, a co piąty przedsiębiorstwo „Sipma" z Lublina. W przypadku częstotliwości wymieniania producentów zagranicznych zauważalne jest, iż blisko 11% badanej kadry zarządczej wymieniło firmę „Claas", co dwudziesty dyrektor (właściciel, kierownik) firmę „Massey Ferguson", a co czterdziesty „John Deere".

Wśród jednostek usługowych stosunkowo najczęściej (w odniesieniu do wartości przeciętnej) FMŻ z Płocka wymieniana była przez respondentów, których firmy zlokalizowane są w makroregionie środkowym i środkowozachodnim oraz charakteryzują się najniższymi obrotami, natomiast „Ursus" przez dyrektorów przedsiębiorstw prowadzących działalność w makroregionie środkowym i stołecznym, których przychody z usług były najwyższe.

3. Producenci maszyn rolniczych wysokiej jakości

Znamiennym faktem jest bardzo duża zgodność poglądów respondentów na temat producentów wytwarzających kombajny najwyższej jakości. Blisko 57% rolników wskazuje na Fabrykę Maszyn Żniwnych w Płocku, natomiast firmę „Claas" 21,1%. Co trzydziesta osoba prowadząca gospodarstwo rolne uważa, że producentem kombajnów cechujących się najwyższą jakością jest „John Deere". Udział pozostałych przedsiębiorstw w strukturze odpowiedzi jest niewielki. Należy przy tym zauważyć, że co piąty właściciel gospodarstwa rolnego nie ma w tym względzie zdania lub nie udzielił odpowiedzi.

Rozpatrując wpływ kryteriów różnicujących badane firmy, dostrzega się silny związek pomiędzy położeniem geograficznym oraz obszarem gospodarstwa a rodzajem wypowiedzi. Otóż stosunkowo częściej na „Claas" wskazywali przedstawiciele gospodarstw znajdujących się na terenie makroregionów południowo-zachodniego (35,3%

Tabela 5

Producenci kombajnów zbożowych o najwyżej jakości w opinii respondentów (w %)

Producenci	Gospodarstwa indywidualne	Przedsiębiorstwa rolne	Przedsiębiorstwa usługowe
FMŻ Płock	56,6	25,5	60,1
„Claas"	21,1	57,7	32,5
„John Deere"	3,5	13,3	3,4
Inni	6,6	13,7	10,0
Brak odpowiedzi	19,0	7,7	9,9

Źródło: Jak tab. 3.

respondentów), stołecznego (27,9%) oraz północno-wschodniego i południowego (po 26,1%), o powierzchni powyżej 50 ha (36,9%), od 30,1 do 50,0 ha (34,5%) oraz od 20,1 do 30,0 ha (27,4%), najrzadziej – respondenci z makroregionów środkowo-wschodniego (5,7%) i południowo-wschodniego (8,9%), rolnicy mający w użytkowaniu od 1,0 do 5 ha (12,0%) i od 5,1 do 10,0 ha (14,9%). Natomiast FMŻ w Płocku najczęściej wymieniali respondenci z makroregionów północno-wschodniego (73,1%) i środkowego (70,9%), posiadający od 5,1 do 10,0 ha (63,7%) i od 10,1 do 15,0 ha gruntów rolnych (61,4%), najrzadziej – producenci rolni posiadający powyżej 50 ha gruntów rolnych (35,1%) oraz respondenci prowadzący gospodarstwa w makroregionie południowo-zachodnim (34,1%) i północnym (44%). „John Deere" wskazywany był z największą częstotliwością w makroregionach południowym (8,7%), południowo-zachodnim (7,1%) i środkowozachodnim (6,0%), przez przedstawicieli gospodarstw rolnych dysponujących ponad 50 ha gruntów (15,5%).

Rozpatrując wpływ kryteriów różnicujących badane firmy, dostrzega się wśród producentów rolnych silny związek pomiędzy położeniem geograficznym, formą własności, obszarem gospodarstwa oraz wartością przychodów a rodzajem wypowiedzi. Otóż stosunkowo częściej na „Claas" wskazywali przedstawiciele przedsiębiorstw znajdujących się na terenie makroregionów środkowego (71,4% respondentów) i południowego (70%), będących spółkami cywilnymi (71,4%), prowadzących działalność na zasadzie wpisu do ewidencji oraz jednostek państwowych w administrowaniu (po 66,7%), o powierzchni od 1001 do 2000 ha (72,5%), a najrzadziej – respondenci z makroregionu południowo-wschodniego (25%), z przedsiębiorstw państwowych nie będących spółkami Skarbu Państwa i jednostkami w administrowaniu (40%), z firm mających w dyspozycji od 101 do 200 ha (36,4%), od 401 do 500 ha (40%) i powyżej 2000 ha gruntów rolnych (50%).

Natomiast FMŻ w Płocku najczęściej wymieniali respondenci z makroregionów południowo-wschodniego (75%), stołecznego (66,7%) oraz północno-wschodniego (43,5%), z przedsiębiorstw państwowych nie będących spółkami Skarbu Państwa i jednostkami w administrowaniu (60%), a także SPR (38,1%), posiadających do 300 ha (co drugi respondent); najrzadziej – przedstawiciele przedsiębiorstw państwowych w administrowaniu (8,3%) i prywatnych spółek z o.o. (10,2%), firm posiadających od 401 do 500 ha (6,7%) i powyżej 2000 ha gruntów rolnych (18,2%) oraz przedsię-

biorstw zlokalizowanych w makroregionach południowym i południowo-zachodnim (odpowiednio 5 i 12,5%).

„John Deere" wskazywany był z największą częstotliwością w makroregionach południowo-zachodnim (22,5%), południowym (20%) i środkowozachodnim (18,4%), przez przedstawicieli prywatnych spółek z o.o. i prowadzonych na zasadzie wpisu do ewidencji (22,2-22,4%), firm dysponujących od 401 do 500 ha (20%) i od 301 do 400 ha gruntów rolnych (17,6%).

W przypadku podmiotów usługowych ponad 60% wskazywało na Fabrykę Maszyn Żniwnych w Płocku, a co trzeci respondent na firmę „Claas". Udział pozostałych przedsiębiorstw w strukturze odpowiedzi jest niewielki. Co dziesiąty badany przedstawiciel przedsiębiorstwa świadczącego usługi produkcyjne dla rolnictwa nie miał na ten temat zdania lub nie udzielił odpowiedzi. Dostrzegalny jest silny związek pomiędzy położeniem geograficznym oraz wartością przychodów z usług a rodzajem wypowiedzi. Otóż stosunkowo częściej na FMŻ w Płocku wskazywali przedstawiciele przedsiębiorstw znajdujących się na terenie makroregionów środkowowschodniego (89,5% respondentów), stołecznego (82,6%) i środkowego (78,9%) oraz przedsiębiorstw osiągających przeciętne przychody z usług. ZPC „Ursus" było najczęściej wskazywane przez właścicieli gospodarstw jako producent ciągników charakteryzujących się najwyższą jakością. „Massey Ferguson" znalazł uznanie 14,5% respondentów, „Zetor" – 9,3%, „John Deere" – 5,8%, firmę „Claas" wymienia 4,3% osób, z którymi przeprowadzany był wywiad.

Biorąc pod uwagę wpływ kryteriów różnicujących prezentowane opinie należy stwierdzić, iż stosunkowo częściej „Ursus" wskazywany był w makroregionach środkowowschodnim (86,7%) i północno-wschodnim (78,4%), „Massey Ferguson" w północno-wschodnim (29,9%), południowym (21,7%) i południowo-wschodnim (20,9%), „Zetor" w środkowym (23,3%), a „John Deere" w południowo-zachodnim (9,4%) i stołecznym (8,2%), „Claas" natomiast w stołecznym (10,2%), środkowym (9,7%) i południowo-zachodnim (7,1%).

Rozpatrując wpływ innych czynników na rodzaj udzielanych odpowiedzi zauważa się, że:

- ZPC „Ursus" wymieniany był najczęściej w gospodarstwach o obszarze do 20 ha (65,3-69,6%),
- „Massey Ferguson" – wśród producentów rolnych gospodarujących na gruntach o obszarze od 30,1 do 50,0 ha (19%) i od 15,1 do 20,0 ha (17,9%),
- „Zetor" – w jednostkach o powierzchni od 20,1 do 30,0 ha i powyżej 50 ha (po 14,4%),
- „John Deere" – w gospodarstwach powyżej 50 ha (18,9%) i od 30,1 do 50 ha (15,5%),
- „Claas" – przez prowadzących gospodarstwo rolne o powierzchni od 15,1 do 20,0 ha (8,5%) i od 5,1 do 10,0 ha (7,3%).

Wśród producentów rolnych ZPC „Ursus" było najczęściej wskazywane jako producent ciągników charakteryzujących się najwyższą jakością (37,2% przedstawicieli przedsiębiorstw rolnych). „John Deere" znalazł uznanie 24% respondentów, „Fendt"

Tabela 6

Producenci ciągników o najwyżej jakości w opinii respondentów (w %)

Producenci	Gospodarstwa indywidualne	Przedsiębiorstwa rolne	Przedsiębiorstwa usługowe
ZPC „Ursus"	63,4	37,2	61,6
„Massey Ferguson"	14,5	10,2	15,3
„Zetor"	9,3	4,1	8,3
„John Deere"	5,8	24,0	7,9
„Claas"	4,3	5,1	4,9
Inni	7,8	30,4	10,0
Brak odpowiedzi	11,3	9,2	8,9

Źródło: Jak tab. 3.

– 14,3%, natomiast „Massey Ferguson" – 10,2%. Firmę „Claas" wymieniała co dwudziesta osoba, z którą przeprowadzany był wywiad.

W przypadku kryteriów różnicujących prezentowane opinie, stwierdzić można, iż stosunkowo częściej „Ursus" wskazywany był w makroregionach północno-wschodnim (65,2%) i stołecznym (50%), „John Deere" w stołecznym (50%) i południowym (40%), „Fendt" w środkowowschodnim (37,5%), środkowozachodnim (22,4%), południowym i południowo-zachodnim (po 20%), „Massey Ferguson" w północnym (22,6%), północno-wschodnim (21,7%), a „Claas" w środkowym (28,6%) i stołecznym (16,7%). Należy zauważyć znaczny odsetek ankietowanych, którzy podawali producentów zagranicznych, zaczynających dynamicznie zdobywać polski rynek.

Rozpatrując wpływ innych czynników na rodzaj odpowiedzi udzielanych przez producentów (przedsiębiorstwa rolne) zauważa się, że:

– ZPC „Ursus" wymieniany był w spółkach cywilnych (50%), spółkach Skarbu Państwa (41,7%) oraz w przedsiębiorstwach rolnych o obszarach od 301 do 400 ha (41,2%), do 100 ha, od 501 do 1000 ha i od 1001 do 2000 ha (po 40%),

– „John Deere" – w administrowanych gospodarstwach rolnych (37,5%), spółkach Skarbu Państwa (29,2%) i spółkach z o.o. (28,6%), firmach dysponujących gruntami o powierzchni od 1001 do 2000 ha (32,5%) i powyżej 2000 ha (40,9%),

– „Fendt" – w administrowanych gospodarstwach rolnych (33,3%) o powierzchni do 100 ha i od 401 do 500 ha (po 20%),

– „Massey Ferguson" – w państwowych gospodarstwach rolnych (30%), spółkach cywilnych (21,4%), w firmach o obszarze od 101 do 200 ha (18,2%) i od 201 do 300 ha (18,8%),

– „Claas" – przez prowadzących działalność na zasadzie wpisu do ewidencji (11,1%), w zakładach państwowych (10%), spółkach Skarbu Państwa i jednostkach w administrowaniu (po 8,3%), w firmach, których obszar wynosi od 101 do 200 ha (18,2%).

W przypadku przedsiębiorstw usługowych – ZPC „Ursus" było najczęściej wskazywane jako producent ciągników charakteryzujących się najwyższą jakością (61,6% przedstawicieli jednostek usługowych). Ponad 15% respondentów wymieniało firmę

„Massey Ferguson", a co jedenasty – producenta ciągników marki Zetor. Blisko 8% kadry zarządczej wskazywało firmę „John Deere", natomiast „Claas" niecałe 5%.

Różnicując prezentowane opinie można zauważyć, iż stosunkowo częściej „Ursus" wskazywany był w makroregionach stołecznym (82,6%) i środkowozachodnim (81,1%), „Massey Ferguson" w stołecznym (39,1%), południowo-wschodnim (30%) oraz północno-wschodnim (21,7%), „Zetor" w środkowym (31,6%) i południowo-zachodnim (21,1%), „John Deere" w północno-wschodnim (26,1%), południowym (23,1%) i południowo-zachodnim (21,1%), a „Claas" w środkowym (15,8%) i północnym (15%).

Zdaniem co dziesiątego spośród badanych przedstawicieli gospodarstw indywidualnych najwyższej jakości prasy wielkobalotowe produkowane są przez „Sipmę", a co dwudziesty wskazywał na firmę „Claas", jednak znaczna większość właścicieli gospodarstw nie potrafiła odpowiedzieć na to pytanie. „Claas" stosunkowo najczęściej wymieniany był w makroregionach północno-wschodnim (11,9%), południowo-zachodnim (8,2%) oraz środkowozachodnim (8,0%), „Sipma" w makroregionie środkowym (27,2%), środkowozachodnim (20,9%) i środkowowschodnim (15,2%). „Claas" nie był w ogóle wskazywany przez przedstawicieli makroregionu środkowowschodniego. Uwzględniając wpływ kryteriów powierzchni użytkowanej ziemi na rodzaj udzielanych odpowiedzi można wywnioskować, że stosunkowo częściej firma „Claas" wymieniana była w gospodarstwach użytkujących od 20,1 do 50,0 ha (10,3-10,6%) i powyżej 50 ha (15,3%). Także i w tym przypadku znaczny był odsetek osób niemających zdania na temat firm i jakości produkowanych przez nie pras.

Tabela 7

Producenci pras wielkobalotowych o najwyżej jakości w opinii respondentów (w %)

Producenci	Gospodarstwa indywidualne	Przedsiębiorstwa rolne	Przedsiębiorstwa usługowe
„Sipma"	9,8	10,2	15,8
„Claas"	4,9	26,5	9,9
Inni	5,6	9,2	5,5
Brak zdania	80,2	54,1	69,0

Źródło: Jak tab. 3.

Zdaniem ponad 26% badanych przedstawicieli przedsiębiorstw działających w rolnictwie najwyższej jakości prasy wielkobalotowe produkowane były w zakładach należących do firmy „Claas", natomiast co dziewiąty – dziesiąty respondent wskazywał na „Sipmę". Znaczna część przedsiębiorców nie potrafiła jednak odpowiedzieć na to pytanie. „Claas" stosunkowo najczęściej wymieniany był w makroregionach środkowozachodnim (38,8%) i południowo-zachodnim (37,5%), „Sipma" w środkowowschodnim (25%) i środkowozachodnim (20,4%). Natomiast „Claas" nie był w ogóle wskazywany przez przedstawicieli makroregionów południowego i środkowowschodniego.

Uwzględniając wpływ kryteriów różnicujących na udzielane odpowiedzi można stwierdzić, że stosunkowo częściej firma „Claas" wymieniana była przez jednostki użytkujące do 100 ha (60%) i powyżej 1000 ha (ok. 40%), „Sipma" natomiast przez przedstawicieli SPR (16,7%) i spółek cywilnych (14,3%), przedsiębiorstw o obszarze od 201 do 300 ha (18,8%) i od 301 do 400 ha (23,5%).

Zdaniem blisko 16% badanych przedstawicieli przedsiębiorstw usługowych najwyższej jakości prasy wielkobalotowe produkowane były przez „Sipmę" w Lublinie, natomiast co dziesiąty respondent wskazywał na „Claas". Znaczna jednak większość usługodawców nie potrafiła odpowiedzieć na to pytanie. „Sipma" stosunkowo najczęściej wymieniana była w makroregionach środkowozachodnim (37,8%), środkowym (26,3%) i północno-wschodnim (21,7%), „Claas" w makroregionach północno-wschodnim (34,8%) oraz południowo-zachodnim (31,6%). Nie był on w ogóle wskazywany przez przedstawicieli makroregionów południowego, środkowego i środkowowschodniego.

Producentem kosiarek cechujących się najwyższą jakością – zdaniem respondentów – był „Famarol" (17,2% badanej populacji właścicieli gospodarstw rolnych). Należy przy tym zauważyć, iż stosunkowo najczęściej był on wskazywany w makroregionach północno-wschodnim (48,5% respondentów) i północnym (21%), przez gospodarujących na powierzchni od 30,1 do 50,0 ha (32,8%), od 20,1 do 30,0 ha (26,9%) i powyżej 50 ha (26,1%). Jedynie 0,3% rolników, mówiąc o firmie produkującej najlepsze jakościowo kosiarki, wymieniało „Claas" (wszystkie wskazania w makroregionach północnym, południowym i środkowozachodnim).

Producentem kosiarek charakteryzujących się najwyższą jakością – zdaniem kadry zarządczej przedsiębiorstw rolnych – był „Famarol" (21,9% badanej populacji). Stosunkowo najczęściej był on wskazywany w makroregionach północno-wschodnim (43,5% respondentów), stołecznym (33,3%) oraz środkowozachodnim (30,6%), przez prowadzących działalność na zasadzie wpisu do ewidencji (33,3%) i w SPR (31%), w przedsiębiorstwach o powierzchni gruntów do 100 ha (40%), od 201 do 300 ha (43,8%) i powyżej 2000 ha (36,4%). Co dwudziesty respondent, mówiąc o firmie produkującej najlepsze jakościowo kosiarki, wymieniał „Fortschritta", a co dwudziesty piąty „Claas" (wszystkie wskazania w makroregionach południowym, południowo-zachodnim i środkowozachodnim).

Tabela 8

Producenci kosiarek o najwyżej jakości w opinii respondentów (w %)

Producenci	Gospodarstwa indywidualne	Przedsiębiorstwa rolne	Przedsiębiorstwa usługowe
„Famarol"	17,2	21,9	31,5
„Sipma"	0,7	2,6	–
„Claas"	0,3	4,1	0,5
Inni	13,6	16,3	13,3
Brak odpowiedzi	68,8	55,1	54,7

Źródło: Jak tab. 3.

Producentem kosiarek charakteryzujących się najwyższą jakością – zdaniem respondentów – był „Famarol" (31,5% badanej populacji kadry zarządczej przedsiębiorstw usługowych). Należy przy tym zauważyć, iż stosunkowo najczęściej wskazywany był on w makroregionach północno-wschodnim (82,6%) oraz środkowozachodnim (48,6%). Co szesnasty przedstawiciel firmy usługowej, nie potrafiąc wskazać producenta najwyższej jakości kosiarek, określał pochodzenie maszyny jako polskie, a co trzydziesty jako zagraniczne.

4. Dostępność punktów sprzedaży maszyn rolniczych

Wśród rolników indywidualnych na pytanie, czy liczba punktów sprzedaży maszyn rolniczych jest wystarczająca, prawie 2/3 odpowiedziało, że tak lub zdecydowanie tak. Jedynie 9,2% właścicieli gospodarstw rolnych było odmiennego zdania. W makroregionach środkowym, północno-wschodnim i środkowozachodnim liczba respondentów zadowolonych z dostępności punktów sprzedaży maszyn rolniczych była wyższa i wynosiła odpowiednio: 86,4, 78,3 i 77,6%. Najwięcej zastrzeżeń przejawiali przedstawiciele gospodarstw zlokalizowanych w makroregionach południowym (20,2% ocen negatywnych), południowo-zachodnim (18,9%) oraz północnym (18%). Biorąc pod uwagę ewentualny wpływ innych czynników na prezentowane oceny zauważalne jest, że najniższe oceny przypisywali właściciele gospodarstw użytkujący grunty powyżej 50 ha (15,3%).

Tabela 9

Dostępność punktów sprzedaży maszyn rolniczych w opinii respondentów (w %)

Dostępność punktów sprzedaży	Gospodarstwa indywidualne	Przedsiębiorstwa rolne	Przedsiębiorstwa usługowe
Zdecydowanie wystarczająca	25	22	23
Wystarczająca	40	45	45
Raczej wystarczająca	23	19	21
Niewystarczająca	7	10	5
Zdecydowanie niewystarczająca	1	0	1
Brak odpowiedzi	4	4	5
Ogółem	100	100	100

Źródło: Jak tab. 3.

Na pytanie skierowane do przedsiębiorstw rolnych, czy liczba punktów sprzedaży maszyn rolniczych jest wystarczająca, ponad 2/3 odpowiedziało, że tak lub zdecydowanie tak. Jedynie co dziesiąty przedstawiciel przedsiębiorstwa był odmiennego zdania. W makroregionach środkowym, środkowozachodnim i południowo-wschodnim liczba respondentów zadowolonych z dostępności punktów sprzedaży maszyn rolni-

czych była wyższa i wynosiła odpowiednio: 100, 85,7 i 83,3%. Oznacza to, że prawie cała badana populacja w makroregionach środkowozachodnim i południowo-wschodnim, a w przypadku makroregionu środkowego nawet cała badana populacja przedsiębiorstw oceniała dostępność punktów sprzedaży maszyn rolniczych jako wystarczającą. Najwięcej zastrzeżeń przejawiali przedstawiciele jednostek zlokalizowanych w makroregionach południowo-zachodnim (25%) oraz północnym (22,6%).

Wyższe oceny wystawiali przedstawiciele jednostek państwowych. Najwięcej ocen negatywnych przyznali respondenci z firm działających na podstawie wpisu do ewidencji (33,3%), spółek cywilnych (21,4%) i spółek z o.o. (18,4%), przedsiębiorstw gospodarujących na gruntach o powierzchni od 101 do 200 ha (18,2%) i od 1001 do 2000 ha (20%).

W przypadku podmiotów usług rolniczych na pytanie, czy liczba punktów sprzedaży maszyn rolniczych jest wystarczająca, ponad 2/3 odpowiedziało, że tak lub zdecydowanie tak. Jedynie co siedemnasty przedstawiciel przedsiębiorstwa usługowego był odmiennego zdania. W makroregionach środkowym i środkowozachodnim liczba respondentów zadowolonych z dostępności punktów sprzedaży maszyn rolniczych była wyższa i wynosiła odpowiednio 94,7 i 81%. Najwięcej zastrzeżeń mieli przedstawiciele jednostek usługowych zlokalizowanych w makroregionach północnym (20% ocen negatywnych) oraz południowo-zachodnim (10,5%).

Wyniki badań potwierdzają faktyczną gęstość sieci sprzedaży. Biorąc pod uwagę dane Instytutu Budownictwa, Mechanizacji i Elektryfikacji Rolnictwa, najsilniej rozwinięta sieć sprzedaży występuje w makroregionach środkowozachodnim i środkowym, w szczególności w województwach: poznańskim, stołecznym, łódzkim, konińskim. Brak jest bardziej szczegółowych danych statystycznych.

5. Dostępność punktów serwisowych

Analizując dostępność punktów serwisowych należy stwierdzić, iż odpowiednio 16,2 i 27,8% właścicieli gospodarstw rolnych uważa, że jest ona satysfakcjonująca. Więcej aniżeli w przypadku punktów sprzedaży maszyn rolniczych było niezadowolonych z dostępności tych jednostek (25,9%). Stosunkowo wyższe oceny dostępności punktów serwisowych przyznawane były w makroregionach północno-wschodnim i środkowym (odpowiednio 76,1 i 66% respondentów uważa, że sieć tych punktów jest zdecydowanie wystarczająca lub wystarczająca). Z drugiej strony najwięcej niezadowolonych z dostępności znajdowało się w makroregionach północnym (50%) oraz południowo-zachodnim (44,8%). Najmniej zadowoleni byli także przedstawiciele rolników gospodarujących na obszarze powyżej 50 ha (15,3% ocen negatywnych).

Biorąc pod uwagę przedstawicieli firm działających w branży rolnej, odpowiednio 9,7 i 26,5% firm uważało, że dostępność punktów serwisowych jest zdecydowanie wystarczająca lub wystarczająca. Wyższy aniżeli w przypadku punktów sprzedaży maszyn rolniczych był odsetek niezadowolonych z dostępności tych jednostek (34,7).

Tabela 10

Dostępność punktów serwisowych (stacji obsługi) w opinii respondentów (w %)

Dostępność punktów serwisowych	Gospodarstwa indywidualne	Przedsiębiorstwa rolne	Przedsiębiorstwa usługowe
Zdecydowanie wystarczająca	16	10	16
Wystarczająca	28	27	32
Raczej wystarczająca	24	25	23
Niewystarczająca	22	31	19
Zdecydowanie niewystarczająca	4	4	4
Brak odpowiedzi	6	3	6
Ogółem	100	100	100

Źródło: Jak tab. 3.

Stosunkowo wyższe oceny dostępności punktów serwisowych przyznawane były w makroregionach środkowym, północno-wschodnim i stołecznym (odpowiednio 57,2, 56,5 i 50% respondentów uważało, że sieć tych punktów jest zdecydowanie wystarczająca lub wystarczająca). Z drugiej strony najwięcej niezadowolonych z tej dostępności znajdowało się w makroregionach północnym (74,2%) oraz południowo-wschodnim (50%).

Bardziej zadowoleni byli także przedstawiciele:

– spółek Skarbu Państwa (45,8% ocen pozytywnych) i jednostek wpisanych do ewidencji (44,4%),

– firm gospodarujących na obszarze do 100 ha (60%), od 201 do 300 ha (43,8%) oraz od 1001 do 2000 ha (45%).

Dostępność punktów serwisowych w opinii przedstawicieli firm świadczących usługi dla rolnictwa była zdecydowanie wystarczająca lub wystarczająca (odpowiednio 15,8 i 32% ankietowanych). Zdecydowanie wyższy aniżeli w przypadku punktów sprzedaży maszyn rolniczych jest odsetek niezadowolonych z dostępności tych jednostek (22,6). Stosunkowo wyższe oceny dostępności punktów serwisowych przyznawane były w makroregionach stołecznym, środkowym i północno-wschodnim (odpowiednio 69,6%, 68,4% i 60,9% respondentów uważało, że sieć tych punktów jest zdecydowanie wystarczająca lub wystarczająca). Z drugiej strony najwięcej niezadowolonych z tej dostępności znajdowało się w makroregionie północnym (50%) oraz południowym (53,8%).

W badaniach ankietowych poddano ocenie również dostępność sklepów z częściami zamiennymi. Analizując wypowiedzi przedstawicieli rolników należy stwierdzić, że ich ocena dotycząca dostępności sklepów z częściami i akcesoriami do maszyn rolniczych była wysoka, ponieważ 61,5% spośród nich uważało, że nasycenie nimi jest co najmniej wystarczające, a tylko 8,6% było odmiennego zdania. Można zauważyć, że stosunkowo wyższe oceny przyznawane są w makroregionach północno-wschodnim (79,1% ocen pozytywnych), środkowym (74,7%) i środkowozachodnim

(67,7%) natomiast najniższe w makroregionach południowym (23,1% ocen dobrych i bardzo dobrych przy 26% złych) i południowo-zachodnim (odpowiednio 42,3 przy 17,6%).

Z kolei analizując wypowiedzi przedstawicieli przedsiębiorstw działających w branży rolnej należy stwierdzić, że ich ocena dotycząca dostępności sklepów z częściami i akcesoriami do maszyn rolniczych była też wysoka. Blisko bowiem 65% uważało, że nasycenie nimi jest co najmniej wystarczające, a tylko 8,2% było odmiennego zdania. Można zauważyć, że stosunkowo wyższe oceny przyznawane były w makroregionach południowo-wschodnim (91,7% ocen pozytywnych) i środkowym (85,7%), natomiast najniższe w makroregionach środkowowschodnim i południowo-zachodnim (50% ocen dobrych i bardzo dobrych przy 12,5% złych).

Bardziej krytyczni byli przedstawiciele:

- przedsiębiorstw prywatnych, np. odpowiednio 28,6, 22,2 i 10,2% respondentów ze spółek cywilnych, jednostek wpisanych do ewidencji oraz spółek z o.o. uważało, że liczba sklepów z częściami jest niewystarczająca,
- firm, których obszar wynosi od 1001 do 2000 ha (12,5%) i od 101 do 200 ha (9,1%).

Tabela 11

Dostępność sklepów z częściami zamiennymi w opinii respondentów (w %)

Dostępność sklepów z częściami zamiennymi	Gospodarstwa indywidualne	Przedsiębiorstwa rolne	Przedsiębiorstwa usługowe
Zdecydowanie wystarczająca	20	10	28
Wystarczająca	40	27	40
Raczej wystarczająca	26	25	21
Niewystarczająca	8	31	4
Zdecydowanie niewystarczająca	1	4	1
Brak odpowiedzi	5	5	6
Ogółem	100	100	100

Źródło: Jak tab. 3.

Wypowiedzi przedstawicieli przedsiębiorstw świadczących usługi dla rolnictwa świadczą, że ich ocena dotycząca dostępności sklepów z częściami i akcesoriami do maszyn rolniczych była bardzo wysoka. Blisko bowiem 69% uważało, że nasycenie nimi jest co najmniej wystarczające, a tylko 4,4% było odmiennego zdania. Należy przy tym stwierdzić, iż położenie geograficzne nie odgrywało znaczącej roli w kształtowaniu opinii respondentów. Można jedynie zauważyć, że stosunkowo wyższe oceny przyznawane były w makroregionie środkowym, najmniej takich ocen było w makroregionie środkowowschodnim.

Podsumowanie

Rynek maszyn rolniczych stanowi integralną część rynku środków produkcji i usług produkcyjnych w agrobiznesie. Stąd zachowania podmiotów na tym rynku, w tym zwłaszcza producentów rolnych, cechuje daleko idąca specyfika. Wynika ona zarówno z silnej zależności decyzji produkcyjnych od warunków naturalnych, jak również ze stosunkowo niskiej mobilności czynników produkcji, długiego cyklu produkcyjnego, asortymentowości podaży i popytu, tradycyjnych postaw producentów rolnych itp. Czynniki te powodują, że producenci rolni w porównaniu z podmiotami sfery pozarolniczej na ogół słabiej i ze znacznym opóźnieniem reagują na procesy zmiany koniunktury, w tym także rynku maszyn rolniczych. Stąd też podjęcie próby uchwycenia tendencji zmian popytu na tym rynku nie może ograniczać się do prostej ekstrapolacji dotychczasowych trendów zjawisk i czynników determinujących popyt na maszyny rolnicze.

Sprawne funkcjonowanie systemu zaopatrzenia produkcyjnego warunkuje nie tylko poprawę bieżących wyników produkcyjnych. Odgrywa ono ważną rolę w długookresowych przekształceniach w strukturze gospodarczej rolnictwa. Przejawia się to w stymulowaniu procesów prowadzących do koncentracji czynników wytwórczych, zmiany ich zasobów, specjalizacji produkcji, uproszczenia gospodarowania itd. Działanie tego systemu uzależnione jest od znajomości postaw i oceny rynku maszyn rolniczych przez bezpośrednich ich odbiorców – producentów rolnych oraz podmioty usług mechanizacyjnych dla rolnictwa.

Na tle tendencji do zakupu przez rolników środków produkcji nasuwa się uwaga: rynek środków mechanizacji rolnictwa przekształcił się z rynku producenta w rynek nabywcy. Sukcesywnie będzie wzrastać zapotrzebowanie na maszyny nowszych generacji, zapewniających wysoką jakość i wydajność pracy oraz komfort obsługi. Wymusza to na producentach maszyn ponoszenie znacznych nakładów na intensywne badania rynkowe, poznanie opinii odbiorców tych maszyn oraz ich potrzeb, preferencji, a w dalszej kolejności na promocję i dystrybucję (dostępność punktów sprzedaży, serwisu itp.).

W niniejszym opracowaniu badano podaż maszyn rolniczych w Polsce. Zauważalne jest, iż ogólna ocena zaopatrzenia prezentowana przez rolników jest bardzo wysoka. Blisko bowiem 80% producentów rolnych było zdania, że zaopatrzenie w maszyny rolnicze jest dobre lub bardzo dobre, a tylko co pięćdziesiąty spośród nich był odmiennego zdania.

Podobna jak w przypadku rolników indywidualnych była ocena zaopatrzenia na rynku maszyn rolniczych prezentowana przez przedstawicieli przedsiębiorstw rolnych. Blisko bowiem 90% spośród nich uważało, iż jest ono dobre lub bardzo dobre, a jedynie 1,5% było przeciwnego zdania, oceniając je jako złe. Porównywalne są także opinie na temat dostępności punktów sprzedaży maszyn rolniczych oraz sklepów z częściami i akcesoriami. Należy jednak zauważyć krytyczniejszy stosunek do oceny dostępności punktów obsługi serwisowej, jedynie bowiem 37% przedsiębiorców rolnych było z niej zadowolonych. Znaczna natomiast część respondentów uważała, iż ich liczba jest niewystarczająca (35%).

Stosunkowo najwyższe oceny stopnia zaopatrzenia rynku maszyn rolniczych spośród przebadanych podmiotów wystawiali przedstawiciele jednostek świadczących usługi produkcyjne dla rolnictwa – ponad 93% respondentów uznało je przynajmniej za dobre. Przeciwnego zdania był zaledwie co setny usługodawca. Zbliżoną opinię z ocenami rolników i przedsiębiorców rolnych prezentowała również kadra kierownicza przedsiębiorstw usługowych na temat dostępności punktów sprzedaży maszyn rolniczych oraz części i akcesoriów. Należy jednak zauważyć nieco wyższe oceny odnoszące się do dostępności stacji obsługi serwisowej. Jest to związane z tym, że jednostki te zlokalizowane są głównie w ośrodkach gminnych, które mogą stanowić centra lokalizacji punktów serwisowych oraz wynika to z faktu, iż same często prowadzą tego typu działalność.

Biorąc pod uwagę opinie na temat jakości maszyn wytwarzanych przez poszczególnych producentów, zauważa się z jednej strony silną pozycję polskich przedsiębiorstw, zwłaszcza Fabryki Maszyn Żniwnych w Płocku oraz ZPC „Ursus", a z drugiej niewielką znajomość firm produkujących inne rodzaje maszyn rolniczych oraz brak zdania na temat jakości ich wyrobów. Jedynie w przypadku ciągników oraz kombajnów odsetek respondentów niepotrafiących określić w tym względzie swego stanowiska był niewielki.

Czynnikiem mogącym wpływać na decyzje zakupu są utrwalone poglądy na temat jakości produkowanych maszyn rolniczych przez poszczególne podmioty rynku. W odróżnieniu do opinii rolników, przedsiębiorcy rolni mają większe zaufanie do producentów zagranicznych. Przykładem tej postawy jest znaczny odsetek przedstawicieli przedsiębiorstw rolnych uważających, iż najlepsze kombajny zbożowe wytwarza i sprzedaje firma „Claas", podczas gdy FMŻ w Płocku znajduje uznanie u co czwartego respondenta tej grupy.

Analizując wypowiedzi kadry kierowniczej przedsiębiorstw usługowych na temat jakości poszczególnych maszyn rolniczych w odniesieniu do ich producentów stwierdza się ich dużą zbieżność z poglądami rolników. Ponad 60% respondentów jako producenta kombajnów charakteryzujących się najwyższą jakością wymienia FMŻ w Płocku. Ocenę tę można tłumaczyć nie tyle rzeczywistą jakością produkowanych przez tego producenta kombajnów, ile relacją ich cen, wydajności technologicznej do potrzeb wynikających z obsługiwania określonego segmentu usługobiorców. Klientami bowiem jednostek świadczących usługi produkcyjne są w głównej mierze rolnicy niedysponujący własnym sprzętem. Obszar ich gospodarstw i co za tym idzie areał uprawy zbóż z reguły jest niewielki, a zakres przestrzenny świadczonych usług przez te jednostki nierzadko wykracza poza obręb gminy. Z tego też powodu racjonalniejszy w opinii usługodawców jest zakup trzech kombajnów rodzimej produkcji aniżeli jednego zagranicznego, mimo że jego wydajność byłaby nawet trzykrotnie wyższa.

Wraz ze zmianami w funkcjonowaniu otoczenia rynkowego producentów rolnych dokonują się przemiany w świadomości i metodach działania. Rośnie akceptacja sektora prywatnego. Jedną z konsekwencji tych przemian było wyrobienie miejsca dla nowych podmiotów w sferze zaopatrzenia produkcyjnego. Ujawnia się również optymizm w postrzeganiu rynku maszyn rolniczych przez ankietowanych, choć dotyczy

on przede wszystkim młodszych rolników oraz członków kadry zarządczej przedsiębiorstw rolnych i usługowych, a więc kadry lepiej fachowo przygotowanej. Na uwagę zasługuje również bardzo znaczący fakt, iż lepsze oceny zaopatrzenia rynku i większą znajomość producentów wykazywali przedstawiciele większych obszarowo (oraz pod względem obrotów) podmiotów rolniczych. Wnioskować można, iż wynika to z większych potrzeb oraz silniejszych powiązań z rynkiem, a przez to lepszego rozpoznania rynku środków mechanizacji rolnictwa.

Zauważalne jest dość znaczne zróżnicowanie ocen w ujęciu przestrzennym. Oceny najwyższe stawiały przeważnie podmioty zlokalizowane w makroregionach o wyższym poziomie społeczno-ekonomicznym, czyli w środkowym, środkowozachodnim, północnym i stołecznym, najniższe zaś w południowo-wschodnim i południowym.

Zmiany zachodzące w rolnictwie wywierać będą wpływ na system organizacji i kierunki rozwoju zaopatrzenia rolnictwa. Z drugiej jednak strony aktywne oddziaływanie podmiotów zaopatrujących producentów rolnych i jednostki usługowe w środki produkcji dzięki sprawnej organizacji obsługi może być czynnikiem stymulującym zmiany strukturalne gospodarstw rolnych, a w tym ich specjalizację i wzrost towarowości[19].

Literatura

Drelichowski L., *Założenia metodyczne prognozowania popytu na środki techniki rolniczej w warunkach gospodarki rynkowej*, „Wieś i Rolnictwo" 1998, nr 2.

Dyka S., *Zachowania rynkowe rolników w zakresie zaopatrzenia produkcyjnego*, „Zagadnienia Ekonomiki Rolnej" 1998, nr 2-3.

Kurek E., Szczepaniak I., *Przekształcenia w przemyśle środków produkcji dla rolnictwa*, „Zagadnienia Ekonomiki Rolnej" 1995, nr 1.

Mielec K., *Przemysł i rynek maszyn rolniczych*, „Przegląd Techniki Rolniczej i Leśnej" 1997, nr 3.

Pawlak J., *Ekonomika mechanizacji i energetyzacji rolnictwa*, Instytut Budownictwa, Mechanizacji i Elektryfikacji Rolnictwa, Warszawa 1997.

Pawlak J., *Sytuacja na rynku maszyn rolniczych w Polsce*, „Przegląd Techniki Rolniczej i Leśnej" 1997, nr 6.

Pawlak J., Zalewski A., *Rynek maszyn rolniczych w Polsce*, IERiGŻ, Warszawa 1998.

Pawlik A., *Przemysł maszyn rolniczych Unii Europejskiej w trakcie przemian*, „Przegląd Techniki Rolniczej i Leśnej" 1997, nr 7.

Większe obroty na rynku środków produkcji, Raport oprac. przez zespół w składzie: A. Zalewski (IERiGŻ), A. Klementowski (IERiGŻ), J. Krzymuski (IHAR Radzików), J. Mieczkowski (IERiGŻ), J. Pawlak (IERiGŻ), G. Skrzypczak (AR Poznań), „Agro Serwis" 1996, nr 20.

Rynek środków produkcji i usług dla rolnictwa, Raport rynkowy, IERiGŻ, Warszawa 1998.

Szot E., *Szczupak w stawie – handel zagranicznym sprzętem rolniczym*, „Rzeczpospolita" nr 7, 1997.

[19] S. Dyka, op. cit., s. 72.

Woś A., *Postęp w agrobiznesie*, w: *Encyklopedia agrobiznesu*, Fundacja Innowacja, Warszawa 1998.
Wójcicki Z., *Polska w drodze do Unii Europejskiej. Rynek ciągników rolniczych – stan i perspektywy*, „Przegląd Techniki Rolniczej i Leśnej" 1998, nr 3.
Zawisza S., *Potrzeby gospodarcze rolników w okresie reform rynkowych w Polsce*, „Zagadnienia Ekonomiki Rolnej, Miscellanea" 1998, nr 2-3.

THE DELIVERY OF AGRICULTURAL MACHINERY MARKET AND ASSESSMENT HIS CONDITIONS IN RESPONDENTS' OPINION

Summary

In this article there are presented factors which determine perception agricultural machinery in Poland by farms and agricultural service companies. In first part this study there are presented structure and level of supply agricultural machinery (production and sale). Second and main part this article was devoted to analyses of the results of empirical researches examined on representative farms' owners and agriculture service companies' owners.

The researches was concentrated on opinion about delivery, perception of agricultural machinery producers, perception of the brand high – quality product, access to service and spare parts shops.

Conclusion prove that the big part of examined sample assessed the delivery of agriculture machinery market as good and very good. Bigger polarisation in opinions there was in case of accessing to service and spare parts shops.

In spite of good position the polish producers agriculture machinery in market, a lot of farm owners approve of foreign producers. This market will be characterised by growing competition.