Robert Korach

OBSŁUGA HANDLOWA GOSPODARSTW INDYWIDUALNYCH W OPINII ROLNIKÓW

1. CEL I METODYKA BADAŃ

Urynkowienie gospodarki żywnościowej przyniosło oprócz niekwestionowanych korzyści wiele zagrożeń zarówno dla rolnictwa, jak i całej sfery ją obsługującej. Odejście od gospodarki niedoborów do gospodarki ograniczonej przez popyt postawiło całą sferę związaną z produkcją żywności w obliczu kryzysu tym bardziej groźnego, gdyż jest on pierwszym od kilkudziesięciu lat, którego przyczyną jest bariera związana z siłą nabywczą wszystkich podmiotów występujących na rynku (począwszy od producentów, kończąc na konsumentach). Wymusza ona w konsekwencji ograniczenie konsumpcji, a przez to i produkcji wszystkich działów wytwórczych gospodarki żywnościowej. Doświadczenia kryzysów nadprodukcji wyraźnie dowodzą, że rozproszeni producenci rolni nie reagują na brak popytu i niekorzystne ceny spadkiem produkcji, a starają się tę produkcję podtrzymać lub zwiększyć, by utrzymać swój dochód. Dlatego też kryzys rolnictwa w gospodarce rynkowej nie tyle przejawia się spadkiem produkcji, co rozwarciem nożyc cen (spadek opłacalności produkcji). Konsekwencją wymienionych zjawisk jest to, że mimo względnie niskich cen rolnik nie ma zagwarantowanego zbytu swoich wyrobów, a w związku z tym pewności gospodarowania.

Urynkowienie gospodarki żywnościowej, mimo że zmieniło ekonomiczne i społeczne warunki funkcjonowania rolnictwa oraz jego otoczenia, nie zmieniło zakresu zadań stojących przed aparatem handlu. Sprawiło jednak, że ich realizacja stała się trudniejsza ze względu na ograniczenia wynikające ze skur-

Tabela 1. Cechy indywidualnych gospodarstw rolnych respondenta.

Obszar (w ha)			Wykształcenie			Przychody (w mln rocznie)		
przedziały	liczba	% udział	rodzaj	liczba	udział %	przedziały	liczba	% udział
1,0 – 1,99	12	7,7	podstawowe	68	43,6	do 2,0	10	6,4
2,0 – 4,99	18	11,5	zawodowa	51	32,7	2,01–5,0	23	14,7
5,0 – 6,99	22	14,1	średnie	29	18,6	5,01–10,0	47	30,1
7,0 – 9,99	29	18,6	wyższe	8	5,1	10,01–15,0	39	25,0
10,0–14,99	35	22,4				15,01 i więcej	29	18,6
powyżej 15,0	40	25,6				brak odp.	8	5,1

Źródło : ankieta.

czenia się rynków zbytu zarówno po stronie popytu na środki produkcji, jak też na produkty rolne.

Stosunki wymienne na rynku rolnym zdeterminowane są charakterem podmiotów reprezentujących popyt i podaż. Gospodarstwa indywidualne charakteryzują się dużym rozproszeniem oraz zróżnicowaniem warunków gospodarowania. Natomiast aparat handlowy cechuje się dużym stopniem koncentracji. Podstawowym podmiotem występującym po stronie handlu w badanym okresie są gminne spółdzielnie „Samopomoc Chłopska". Ich udział w tym okresie w obrotach oraz rola w zaspokajaniu przed– i poprodukcyjnych potrzeb indywidualnych gospodarstw rolnych jest dominująca [1].

Celem badania jest ocena działalności aparatu handlowej obsługi rolnictwa w zmieniających się warunkach rynkowych w opinii producentów rolnych.
Główne problemy badawcze to:

– ogólna ocena funkcjonowania aparatu handlu w okresie przejścia do gospodarki rynkowej,

– czynniki determinujące ocenę handlowej obsługi rolnictwa,

– ocena rynków branżowych (rynku środków produkcji i rynku produktów rolnych).

Źródłem do oceny sprawności funkcjonowania aparatu handlu są badania przeprowadzone metodą ankietową wśród 156 respondentów prowadzących gospodarstwa rolne w województwie poznańskim. Ich prezentacja przeprowadzona jest na podstawie następujących cech gospodarstw indywidualnych (tabela 1.):

– obszar gospodarstw,

– przychód gospodarstw pochodzący z działalności rolniczej,

[1] Por. **J.Depo, F.Kędziorek, H.Kurek, L.Strzembicki**: Gospodarka żywnościowa a rynek rolny. AE Kraków 1988, s.93–94.

– odległość od punktu skupu (zaopatrzenia),
– wykształcenie osoby prowadzącej gospodarstwo.

Założono, że podmiotem badań będą gospodarstwa charakteryzujące się dużą skalą produkcji towarowej, a w związku z tym większą częstotliwością kontaktów z aparatem handlu.

Aby zapewnić wysoki udział w badanej próbie gospodarstw utrzymujących silne więzi z rynkiem rolnym, zastosowano celowy dobór gospodarstw indywidualnych. Głównym jego kryterium jest ich obszar. Zróżnicowanie powierzchni tychże gospodarstw wywołuje bowiem odmienność zachowań produkcyjnych na rynku oraz ich potrzeb w zakresie form handlowej obsługi rolnictwa. Aby wyeliminować wpływ oddalenia jednostek produkcyjnych od punktów skupu (zaopatrzenia), mogący rzutować na ocenę działalności gminnych spółdzielni, przyjęto proporcjonalny dobór gospodarstw rolnych (50% gospodarstw znajduje się w odległości większej niż 5 km).

O realizacji głównego kryterium doboru próby świadczy to, że udział gospodarstw do 4,99 ha jest blisko dwukrotnie mniejszy aniżeli w województwie poznańskim (35,1%) oraz to, że średni obszar badanych gospodarstw jest większy o 2,1 ha (w województwie poznańskim wynosi on 9,3 ha) [2].

Zakres czasowy prowadzonego badania obejmuje lata 1989–1990, a więc okres przejścia od gospodarki nakazowo–rozdzielczej do rynkowej. Przemiany te dotknęły (choć w różnym stopniu) wszystkie gałęzie gospodarki narodowej, w tym także rolnictwo i jego otoczenie. Wprowadzenie zasad rynkowych w gospodarce żywnościowej spotkało się z nieprzygotowanym aparatem handlowym będącym w dużym stopniu w ręku spółdzielczości. Wyrażało się to m.in. w braku samodzielności w podejmowaniu decyzji oraz kształtowaniu nowych zasad współpracy z innymi kontrahentami (głównie przedsiębiorstwami przemysłu spożywczego).

2. HANDEL ROLNY W WARUNKACH URYNKAWIANIA

Reforma gospodarcza z początku lat osiemdziesiątych mająca przynieść zasadniczą przebudowę warunków funkcjonowania przedsiębiorstw (samodzielnych, samorządych i samofinansujących się) przebiegała z ogromnymi zakłóceniami wynikającymi z inercji układów gospodarczych oraz

[2] Por. Rolnictwo i gospodarka żywnościowa 1986–1990. Roczniki Statystyczne. GUS Warszawa 1992, s.99.

z ugruntowania silnej pozycji podmiotów występujących na rynku zaopatrzenia i zbytu [3].

W sferze handlowej obsługi rolnictwa występowało zjawisko określane mianem nie tyle monopolu, co monopsonu, tzn. jednego nabywcy (sprzedawcy) i wielu niezorganizowanych podmiotów, tj. producentów rolnych. Rolnicy nie mieli możliwości wyboru punktów sprzedaży na większość oferowanych przez siebie produktów rolnych, nawet za tę samą cenę. Na rynkach lokalnych najczęściej, zależnie od branży, była to gminna spółdzielnia „Samopomoc Chłopska", spółdzielnia mleczarska, czasem przedsiębiorstwo państwowe (cukrownia, przedsiębiorstwo przemysłu olejarskiego). Zatem rolnik został „przypisany" do określonych instytucji bez praktycznie żadnej możliwości wyboru kontrahenta. Z kolei instytucje te nie mogły stosować własnej polityki cen ani dysponować skupowanymi produktami rolnymi. Sytuacja taka powodowała, że gminne spółdzielnie „Samopomoc Chłopska" zmuszone były prowadzić działalność, mimo że często było to na granicy opłacalności lub wręcz przynosiło deficyt [4].

Z uwagi na to, że reformę gospodarczą zaczęto wprowadzać w warunkach głębokiego kryzysu ekonomiczno–społecznego, istniały pewne dziedziny, które ze względu na permanentny niedobór towarów im się opierały bądź też były „planowo wyłączone" (działający do 1989 roku system kartkowy, ceny urzędowe na podstawowe dobra, obowiązek realizacji pewnych zadań itp.). Na rynku rolnym przejawiało się to funkcjonowaniem systemu transakcji wiązanych. Rolnik miał prawo do zakupu niektórych środków produkcji (węgiel kamienny, pasze, nawozy) dopiero po dostarczeniu punktom skupu wyprodukowanych przez siebie towarów [5]. Niewiele w tym względzie zmieniło opublikowanie „Programu realizacyjnego drugiego etapu reformy gospodarczej", zakładającego demonopolizację skupu produktów rolnych. W ślad bowiem za tym nie nastąpiły zmiany ekonomicznych warunków funkcjonowania tych jednostek.

Można zatem stwierdzić, że do czasu wprowadzenia w kwietniu 1989 roku wolnorynkowych cen skupu wszystkich produktów rolnych gminne spółdzielnie „Samopomoc Chłopska" spełniały rolę swoistego dystrybutora reglamentowanych – według centralnie ustalonych przeliczników – środków produkcji

---

[3] Por. **S.Dyka**: Przemiany w obrocie żywnością. Prace i materiały Instytutu Rozwoju Gospodarczego, z. 23 pt. Gospodarka rynkowa a wyżywienie. Warszawa 1990, s. 49–55.

[4] Przy ustalonych odgórnie marżach handlowych sprzedaż większości środków produkcji była nierentowna, ze względu na wysokie koszty obsługi surowców, np. nawozy sztuczne.

[5] Podstawowe zasady sprzedaży środków produkcji rolnej. Wytyczne WZGS „SCH", Poznań 1985.

oraz pośrednika między rolnikiem a przemysłem przetwórczym w sprzedaży produktów rolnych. Sytuacja taka w praktyce uniemożliwiała wzajemne oddziaływanie gminnych spółdzielni i producentów za pomocą instrumentów ekonomicznych.

Należałoby się zastanowić czy w warunkach zbiurokratyzowanego handlu, scentralizowanych decyzji, schematyczności działań na quasi rynku potrzebna byłaby rolnikowi możliwość wyboru nabywcy na swoje produkty. Wbrew pozorom taki wybór miałby jednak znaczenie, chociażby ze względu na możliwość zmian w jakości obsługi, rzetelności oceny towarów będących przedmiotem obrotu, oszczędności czasu transakcji, lepszej informacji handlowej czy uzyskania dodatkowych świadczeń. Często mogą być to elementy niewymierne lub trudno wymierne, ale stanowiące problem nie tylko ekonomiczny. Elementy te, mimo że nie wpływają bezpośrednio na kształtowanie się przychodów związanych z produkcją rolną, mogą jednak spełniać funkcję kryteriów oceny sprawności funkcjonowania aparatu handlu.

Skutki uwolnienia cen związane z urynkowieniem gospodarki żywnościowej dotknęły nie tylko rozproszonych producentów rolnych, ale również jednostki sfery handlowej obsługi rolnictwa. Co prawda, w drugim półroczu 1989 roku osiągały one dobre wyniki z racji tego, że skutki kryzysu jeszcze nie dotknęły ich klientów, jednakże od początku 1990 roku wraz z kolejnymi podwyżkami cen towarów znajdujących się u nich w obrocie nastąpiło drastyczne ograniczenie popytu. Nadto przedsiębiorstwa te, zakupując towary pochodzące z przemysłu środków produkcji, zmuszone były korzystać z kredytów o bardzo wysokim oprocentowaniu, da to nam obraz trudności finansowych stojących przed nimi. Trudności te rzutowały ze względu na wzrost kosztów związanych ze spłatą odsetek, kosztami magazynowania itp. na handlową obsługę rolników. W wyniku zaistniałej sytuacji gminne spółdzielnie „Samopomoc Chłopska" miały do wyboru dwie drogi: albo brać kredyt na zakup środków produkcji i utrzymywać pełen asortyment i ciągłość sprzedaży kosztem wyższej ceny, albo kupować towary w małych ilościach, ale z własnych środków. W pierwszym okresie po wprowadzeniu urynkowienia spółdzielnie wybierały częściej pierwszą drogę, licząc na utrzymanie się wielkości sprzedaży oferowanych przez nie środków produkcji. Rolnicy jednak, z uwagi na zmniejszające się przychody z powodu realnego spadku cen na swoje produkty oraz zmniejszającego się popytu na nie, zmuszeni byli do rezygnacji bądź też do okrojenia zakupywanych partii środków produkcji. Gminne spółdzielnie „Samopomoc Chłopska" stanęły więc w obliczu dwustronnego ograniczenia: z jednej strony producenci rolni zredukowali realizowane zakupy, a z drugiej –

– bariera popytu na produkty rolne w praktyce uniemożliwiała utrzymanie wielkości skupu na dotychczasowym poziomie. Sytuacja taka zmuszała gminne spółdzielnie do takiego kształtowania oferowanych producentom rolnym cen, ażeby zrekompensować ujemne skutki zmniejszających się obrotów oraz zaciągniętych kredytów.

Reasumując można stwierdzić, że przedsiębiorstwa działające w sferze handlowej obsługi rolnictwa, mające dotychczas swoisty, z racji pozycji na rynku, komfort istnienia (pewność istnienia, brak ryzyka działalności, brak zagrożenia ze strony jakiegokolwiek konkurenta), dzięki któremu efektywność gospodarowania nie miała większego znaczenia, wraz z wprowadzeniem urynkowienia straciły poczucie „bezsilnego bezpieczeństwa". Ich dalszemu istnieniu zagroziły instytucje finansowe je obsługujące oraz klienci, którzy ograniczyli swoje zakupy. W dalszej kolejności zagrożeniem stały się powstające przedsiębiorstwa przetwórcze i handlowe oraz wzrastająca operatywność ich niedawnych klientów.

3. INDYWIDUALNE GOSPODARSTWA ROLNE A SYSTEM OBSŁUGI HANDLOWEJ

Zróżnicowanie struktury obszarowej gospodarstw rolnych i związanej z nią skali produkcji rolniczej powoduje, że częstotliwość i siła powiązań poszczególnych grup gospodarstw z rynkiem rolnym jest bardzo zróżnicowana. Stąd też i potrzeby w zakresie obsługi handlowej kształtują się odmiennie. Z punktu widzenia powiązań gospodarstw chłopskich z rynkiem i zapotrzebowaniem na określone formy obsługi handlowej ogół gospodarstw indywidualnych podzielić można na trzy grupy:

I – gospodarstwa o najsłabszych powiązaniach z rynkiem rolnym;
II – gospodarstwa o silnych powiązaniach z rynkiem rolnym, utrwalające tradycyjne formy obsługi handlowej;
III – gospodarstwa o silnych powiązaniach z rynkiem rolnym, stymulujące zmiany w formach obsługi handlowej [6].

Do pierwszej grupy można zaliczyć gospodarstwa najmniejsze o obszarze od 0,5 do 2 ha. W przeważającej części tych gospodarstw produkcja rolna nie stanowi głównego źródła utrzymania (są to gospodarstwa o najniższych przychodach z działalności rolniczej). Częstotliwość kontaktów tejże grupy gospo-

[6] **T.Helińska, B.Nowacka**: Obsługa handlowa producentów rolnych. Warszawa IRWiK 1987, s.12.

Tabela 2. Czynniki wpływające na ocenę funkcjonowania gminnych spółdzielni*.

Czynniki	Liczba odpowiedzi	Procentowy udział
Zaopatrzenie (podaż) w środki produkcji	96	61,6
Pewność zysku	93	59,5
Ceny, opłacalność produkcji	72	46,2
Obiektywna ocena ilościowa, jakościowa	48	31,4
Krótki czas aktów kupna–sprzedaży, załatwienie formalności	34	21,8
Sprawny przebieg rozliczeń finansowych	21	13,5
Jakość oferowanych produktów	19	12,2
Liczba pracowników	17	10,9
Bezpłatny odbiór (zapłata za dowóz)	14	9,0
Informacje o towarach (poradnictwo)	12	7,7
Inne	17	10,9
Brak odpowiedzi	5	3,2

Źródło: ankieta.
* Wynieniono 3 najważniejsze zdaniem respondentów czynniki.

darstw z punktami handlowymi obsługi rolnictwa jest niewielka ze względu na to, że produkcja tych gospodarstw w większej części przeznaczana jest na zaspokajanie własnych potrzeb żywnościowych.

Gospodarstwa drugiej grupy charakteryzują się wielokierunkowością produkcji. Sprawia to, że gospodarstwa tego typu mają dużą zdolność przystosowawczą do zmieniających się warunków rynkowych oraz cechują się stosunkowo niskimi materialnymi kosztami produkcji (ze względu na wykorzystywanie pracochłonnych technik wytwórczych). Kontakty tej grupy producentów z aparatem handlowej obsługi rolnictwa charakteryzuje duża częstotliwość, wynikająca z uniwersalizmu produkcyjnego ich gospodarstw. Z tego też względu producenci ci zakupują niewielkie ilości środków produkcji o zróżnicowanym asortymencie oraz sprzedają niewielkie partie produktów rolnych.

W skład trzeciej grupy wchodzą gospodarstwa o powierzchni powyżej 10 ha. Z reguły są to gospodarstwa cechujące się dużym udziałem produkcji towarowej w produkcji globalnej, co przy pewnym ich ukierunkowaniu produkcyjnym może stanowić ryzyko. Kontakty tej grupy producentów z punktami sprzedaży środków produkcji oraz skupu produktów rolnych charakteryzują się także częstotliwością wyższą od przeciętnej. Jednakże w odróżnieniu od drugiej grupy gospodarstw rolnych nabywane, sprzedawane partie towarów są większe. Zróżnicowanie indywidualnych gospodarstw rolnych pod względem obszaru, struktury, kierunków produkcji, wykształcenia osób prowadzących

gospodarstwo może więc wywoływać odmienność potrzeb w zakresie handlowej obsługi producentów rolnych, a co za tym idzie również i oceny. Wśród czynników warunkujących ogólną ocenę funkcjonowania gminnych spółdzielni producenci najczęściej wymieniają zaopatrzenie, podaż środków produkcji, pewność zbytu oraz wysokość cen zarówno środków produkcji, jak i produktów rolnych. Znaczący jest także udział rolników wskazujących na obiektywną ocenę ilościową i jakościową sprzedawanych produktów, a także na czas przeprowadzania transakcji (tabela 2.).

Jednakże tylko część wymienianych przez producentów rolnych czynników w sposób bezpośredni jest zależna od sposobu funkcjonowania gminnych spółdzielni. Czynniki związane z podażą środków produkcji, pewnością zbytu czy cenami i ich wzajemnymi relacjami – czyli czynniki najczęściej wymieniane – są uwarunkowane sytuacją społeczno–ekonomiczną. Funkcjonujące do 1989 roku w warunkach rynku niezrównoważonego gminne spółdzielnie zmuszone były do poszukiwania dodatkowej masy towarowej. Występowało wówczas wiele nieprawidłowości związanych z niedostosowaniem podaży co do ilości, struktury oraz czasu dostaw do popytu zgłaszanego przez rolników. Negatywne skutki takiego stanu rynku rolnicy odczuwali najdotkliwiej, ponieważ nie mogąc dokonać zakupów niezbędnych środków produkcji, często zmuszani byli do rezygnowania z nich lub do wymuszonej substytucji. Urynkowienie gospodarki żywnościowej spowodowało odwrócenie sytuacji na rynku rolnym. Rolnicy, nie mając do tej pory trudności ze zbytem swoich produktów, będąc nawet w różny sposób do niego zachęcani (poprzez system transakcji wiązanych), stanęli w obliczu kryzysu nadprodukcji. Objawiło się to stagnacją cen produktów rolnych oraz spadkiem opłacalności produkcji ze względu na ciągły wzrost cen środków produkcji. Stąd też w opiniach na temat czynników wpływających na ocenę funkcjonowania gminnych spółdzielni pewność zbytu oraz wysokość cen i kształtowanie się ich relacji zajmuje tyle uwagi.

Rozważając wpływ niektórych kategorii związanych z gospodarstwem rolnym, takich jak obszar, wykształcenie respondenta, należy stwierdzić, że gospodarstwa charakteryzujące się większą powierzchnią znacznie częściej wśród wyżej wymienionych czynników wskazują na pewność zbytu oraz na ceny i opłacalność produkcji, aniżeli gospodarstwa mniejsze. Zaopatrzenie w środki produkcji jako kryterium oceny gminnych spółdzielni częściej jest wskazywane przez gospodarstwa o mniejszej powierzchni.

Biorąc pod uwagę wykształcenie prowadzącego gospodarstwo rolne, stwierdzono podobne prawidłowości. Im wyższe wykształcenie, tym większy udział producentów rolnych wskazuje na to, że kryteriami oceny funkcjonowania

gminnych spółdzielni powinny być: pewność w zbycie swoich produktów oraz odpowiednie kształtowanie się cen (opłacalność produkcji), im zaś wykształcenie jest niższe, tym proporcjonalnie więcej producentów wskazuje zaopatrzenie i podaż środków produkcji (tabela 3.).
Sprawność obsługi handlowej w warunkach przejścia do gospodarki rynkowej w opinii rolników schodzi na dalszy plan. Jednakże wraz ze wzrostem towarowości produkcji oraz stabilizacją rynku rolnego nabierać będzie większego znaczenia. Mimo że główny nacisk producenci kładą na czynniki związane z grą popytu i podaży, istotną dla nich sprawą wydaje się być obiektywna ocena ilościowa i jakościowa oraz możliwości jej reklamacji. Podstawową bowiem metodą oceny jakościowej produktów rolnych jest metoda organoleptyczna, której główną wadą jest subiektywizm. Ponadto producenci wskazują na czasochłonność zawieranych transakcji zarówno przy sprzedaży produktów rolnych, jak i też przy zakupach środków produkcji, co wiąże się z bazą materialno–techniczną, jej wyposażeniem oraz czynnikiem ludzkim. Biorąc pod uwagę powyższe czynniki, producenci rolni ocenili funkcjonowanie gminnych spółdzielni. Można stwierdzić, że ogólna ocena działalności tych placówek w ciągu roku (1989 i 1990) pogorszyła się. Funkcjonowanie gminnych spółdzielni przed wprowadzeniem urynkowienia jako dobre lub bardzo dobre oceniła ponad połowa respondentów. Rok następny przynosi już mniej ocen pozytywnych, przy ponad dwukrotnym wzroście odsetka respondentów niezadowolonych z ich działalności (tabela 4.).

Biorąc natomiast pod uwagę ocenę poszczególnych rynków branżowych, należy stwierdzić, że w badanym okresie w opinii producentów następuje poprawa działalności w zakresie zaopatrzenia w środki produkcji. Odwrotną zaś tendencję obserwuje się w przypadku rynku produktów rolnych, gdzie następuje spadek popytu na żywność, skutkiem czego brak zainteresowania jednostek handlowych w skupowaniu płodów rolnych. Rozpatrując przemiany w funkcjonowaniu gminnych spółdzielni na rynkach branżowych, można stwierdzić, że wśród zaobserwowanych pozytywnych dla rolników tendencji na czoło wysuwa się wzrost podaży, łatwość dokonywania zakupów oraz skrócenie czasu transakcji. Wśród negatywnych zmian dominuje wzrost cen, trudności z nabyciem towarów ze względu na brak funduszy oraz pogorszenie się relacji cen (tabela 5.). Powyższe zmiany wskazane przez rolników wiążą się jedynie pośrednio z działalnością gminnych spółdzielni. Główne ich źródło związane jest z przemianami zachodzącymi w całej gospodarce narodowej, a więc z zewnętrznymi uwarunkowaniami funkcjonowania obsługi handlowej produktów rolnych. Natomiast wśród wewnętrznych uwarunkowań na uwagę za

Tabela 3. Czynniki wpływające na ocenę funkcjonowania gminnych spółdzielni według obszaru gospodarstwa i wykształcenia respondenta.

Czynniki / Obszar w ha	Razem	Zaopatrzenie (podaż) w środki produkcji		Pewność zbytu		Ceny, opłacalność produkcji	
1,0 – 1,99	12	9	75,0%	7	58,3%	4	33,3%
2,0 – 4,99	18	13	72,0%	9	50,0%	8	44,4%
5,0 – 6,99	22	16	72,7%	12	54,5%	9	40,9%
7,0 – 9,99	29	17	58,6%	17	58,6%	12	41,4%
10,0–14,99	35	20	57,1%	22	62,9%	16	45,7%
powyżej 15,00	40	21	52,5%	26	65,0%	23	57,5%
Wykształcenie:							
podstawowe	68	47	69,1%	39	57,4%	29	42,6%
zawodowe	51	31	60,8%	28	54,9%	23	45,1%
średnie	29	14	48,3%	20	69,0%	14	48,3%
wyższe	8	4	50,0%	6	75,0%	6	75,0%

Źródło: ankieta

Tabela 4. Ocena funkcjonowania gminnych spółdzielni.

Ocena / Zakres oceny		bardzo dobra		dobra		dostateczna		zła		bardzo zła		trudno określić	
Ogólna	1989	22	14,1%	57	36,5%	46	29,5%	19	12,2%	7	4,0%	5	3,2%
	1990	11	7,1%	43	27,6%	51	32,7%	32	20,5%	13	8,3%	6	3,8%
Zaopatrzenie w środki produkcji	1989	17	10,9%	43	26,7%	52	33,3%	31	19,9%	8	5,1%	5	3,2%
	1990	27	17,3%	54	34,6%	44	28,2%	26	16,7%	2	1,3%	3	1,9%
Skup produktów rolnych	1989	29	18,6%	51	32,7%	48	30,8%	19	12,2%	5	3,2%	4	2,6%
	1990	13	8,3%	31	19,9%	54	34,6%	39	25,0%	14	9,0%	5	3,2%

Źródło: ankieta

Tabela 5. Zmiany na rynku środków produkcji*.

Na korzyść	Liczba	%	Na niekorzyść	Liczba	%
Wzrost podaży	86	55,1	Wzrost cen	102	65,4
Łatwość dokonywania zakupów	39	25,0	Trudności z nabyciem towaru ze względu na brak funduszy	53	34,0
Skrócenie czasu transakcji	27	17,3	Pogorszenie relacji cen (opłacalności)	21	13,5
Poprawa obsługi	23	14,7	Gorsza obsługa, mniej pracownków, rolnik sam pomaga w pracach	11	7,1
Poprawa jakości towarów	21	13,5	Niektóre towary zalegają składy	10	6,4
Większy asortyment (wybór)	17	10,9	Niemożność zakupu niektórych towarów	7	4,5
Lepsze wyposażenie techniczne	14	9,0	Brak informacji, poradnictwa	7	4,5
Możliwość uzyskania informacji	11	7,1	Handel wyzyskuje rolników	5	3,4
Mniej biurokracji	8	5,1	Inne	7	4,5
Większa estetyka (odnowienie, remonty)	8	5,1	Trudno określić, nie wiem	9	5,8
Inne	16	10,3			
Trudno określić, nie wiem	5	3,2			

Źródło : ankieta
* Można było udzielić więcej niż jedną odpowiedź.

Tabela 6. Zmiany na rynku produktów rolnych.

Na korzyść	Liczba	%	Na niekorzyść	Liczba	%
Początkowy wzrost cen produktów rolnych	12	7,7	Niemożność sprzedaży, niepewność skupu	80	51,3
Sprawniejszy przebieg rozliczeń finansowych	11	7,1	Spadek opłacalności produkcji (ceny)	77	49,4
Ocena ilościowa, jakościowa	9	5,8	Zaniechanie kontraktacji	49	31,7
Fachowa obsługa	8	5,1	Brak pewności gospodarowania	29	18,6
Lepsze informacje handlowe	6	3,8	Ocena ilościowa, jakościowa	19	12,2
Inne	11	7,1	Mało pracowników obsługi	11	7,1
Nic się nie zmieniło na korzyść	49	31,7	Oczekiwanie w kolejkach	7	4,5
Trudno określić, nie wiem	66	42,3	Inne	10	6,4
			Trudno określić, nie wiem	9	5,8

Źródło : ankieta
* Udzielano więcej niż jedną odpowiedź.

Tabela 7. Ocena funkcjonowania gminnych spółdzielni według obszaru gospodarstwa respondenta.

Obszar w ha \ Ocena	bardzo dobra		dobra		wystarczająca		zła		bardzo zła		brak zdania	
1989												
1,0 – 1,99	2	16,7%	4	33,3%	3	25,0%	2	16,7%	0	0	1	8,3%
2,0 – 4,99	3	16,7%	6	33,3%	6	33,3%	2	11,1%	1	5,6%	0	0
5,0 – 6,99	5	22,7%	7	31,8%	6	27,3%	2	9,1%	1	4,5%	1	4,5%
7,0 – 9,99	5	17,2%	11	37,9%	9	31,0%	4	13,8%	0	0	0	0
10,0 – 14,99	4	11,4%	13	37,1%	11	31,4%	2	5,7%	3	8,6%	2	5,7%
powyżej 15,00	3	7,5%	16	40,0%	11	27,5%	7	17,5%	2	5,0%	1	2,5%
1990												
1,0 – 1,99	1	8,3%	4	33,3%	4	33,3%	2	16,7%	0	0	1	8,3%
2,0 – 4,99	1	5,6%	5	27,8%	7	38,9%	4	22,2%	1	5,6%	0	0
5,0 – 6,99	2	9,1%	7	31,8%	6	27,3%	4	18,1%	2	9,1%	1	4,5%
7,0 – 9,99	3	10,3%	9	31,0%	12	41,4%	4	13,8%	1	3,4%	0	0
10,0 – 14,99	2	5.7%	10	28.6%	10	28.6%	7	20,0%	4	11,4%	2	5,7%
powyżej 15,00	2	7,5%	8	20,0%	12	30,0%	11	27,5%	5	12,5%	2	5,0%

Źródło : ankieta.

Tabela 8. Ocena funkcjonowania gminnych spółdzielni według osiąganego przychodu gospodarstwa respondenta.

Przychód (mln) \ Ocena	Razem	bardzo dobra		dobra		wystarczająca		zła		bardzo zła		trudno określić (brak zdania)	
1989													
do 5,0	33	6	18,2%	12	36,3%	10	40,3%	3	9,1%	1	3,0%	1	3,0%
5,01 – 10.0	47	9	19,1%	18	38,3%	14	29,8%	4	8,5%	1	2,1%	1	2,1%
10,01 – 15,0	39	5	12,8%	15	38,5%	12	30,8%	4	10,3%	2	5,1%	1	2,6%
powyżej 15,0	29	2	6,9%	10	34,5%	8	27,6%	6	20,7%	2	6,9%	1	3,4%
brak odpowiedzi	8	0	0%	2	25,0%	2	25,0%	2	25,0%	1	12,5%	1	12,5%
1990													
do 5,0	33	3	9,1%	8	24,2%	11	33,3%	9	27,3%	1	3,0%	1	3,0%
5,01 – 10,0	47	5	10,6%	15	31,1%	17	36,2%	6	12,8%	3	6,4%	1	2,1%
10,01 – 15,0	39	2	5,1%	11	28,2%	13	33,3%	8	20,5%	4	10,3%	1	2,6%
powyżej 15,0	29	1	3,4%	7	24,1%	9	31,0%	7	24,1%	3	10,3%	2	6,9%
brak odpowiedzi	8	0	0%	2	25,0%	1	12,5%	2	25,0%	2	25,0%	1	12,5%

Źródło : ankieta.

Tabela 9. Ocena funkcjonowania gminnych spółdzielni według wykształcenia respondenta.

Przychód (min) \ Ocena	Razem	bardzo dobra		dobra		wystarczająca		zła		bardzo zła		trudno określić (brak zdania)	
1989													
podstawowe	68	12	17,6%	26	38,3%	22	32,3%	5	7,4%	1	1,5%	2	2,9%
zawodowe	51	6	11,8%	20	39,2%	15	29,4%	6	11,8%	2	3,9%	2	3,9%
średnie	29	3	10,3%	10	34,5%	6	20,7%	6	20,7%	3	10,3%	1	3,5%
wyższe	8	1	12,5%	1	12,5%	3	37,5%	2	25,0%	1	12,5%	0	0%
1990													
podstawowe	68	8	11,8%	22	32,4%	28	41,2%	6	8,8%	2	2,9%	2	2,9%
zawodowe	51	2	3,9%	17	33,3%	12	23,5%	13	25,5%	4	7,8%	3	5,9%
średnie	29	1	3,5%	3	10,3%	9	31,0%	11	37,9%	4	13,8%	1	3,5%
wyższe	8	0	0%	1	12,5%	2	25,0%	2	25,0%	3	37,5%	0	0%

Źródło: ankieta.

Tabela 10. Potrzeba uruchomienia dodatkowego, konkurencyjnego punktu handlowej obsługi rolnictwa.

Rodzaj punktu	tak		nie		nie wiem, trudno określić	
Skup produktów rolnych	79	50,6%	43	27,6%	34	21,8%
Zaopatrzenie w środki produkcji	51	32,7%	62	39,7%	43	27,6%

Źródło: ankieta.

sługuje wprowadzenie przez handel rolny, na szerszą niż dotychczas skalę, czasooszczędnch, mniej zbiurokratyzowanych form zaopatrzenia indywidualnych gospodarstw oraz lepszej informacji handlowej. Rozpatrując zmiany, jakie zaobserwowano w zakresie poprodukcyjnej obsługi rolnictwa, należy stwierdzić, że w głównej mierze dotyczą one sfery znajdującej swe źródło w przemianach zachodzących w całej gospodarce kraju. Wśród negatywnych przeobrażeń na rynku produktów rolnych producenci wymieniają na pierwszym miejscu brak pewności zbytu wytworzonych płodów, spadek opłacalności produkcji towarowej oraz zaniechanie kontraktacji. Mają natomiast trudności z wymienieniem zmian korzystnych dla nich jako dostawców produktów rolnych (tabela 6.).

Mimo wyższej oceny funkcjonowania gminnych spółdzielni na rynku środków produkcji, jej ocena ogólna w przeciągu roku pogarsza się. Jest to związane z większymi dolegliwościami, jakie wywołują trudności w zbycie produktów rolnych, oraz z rozwarciem się nożyc cen pomiędzy środkami produkcji a sprzedawanymi płodami, aniżeli korzyściami z tytułu lepszego zaopatrzenia w owe środki.

Biorąc pod uwagę wpływ niektórych kategorii związanych z gospodarstwem rolnym na ocenę funkcjonowania aparatu handlu, można stwierdzić szereg prawidłowości. Otóż, najwyżej została oceniona działalność gminnych spółdzielni zarówno w roku 1989, jak i 1990 roku wśród właścicieli gospodarstw o obszarze od 5,0 do 9,99 ha, najniżej zaś wśród respondentów posiadających największe gospodarstwa (tabela 7).

Biorąc za kryterium różnicujące ocenę funkcjonowania gminnych spółdzielni przychód osiągany przez gospodarstwo z działalności rolniczej, należy stwierdzić, że najwyższe oceny przyznają właściciele gospodarstw charakteryzujących się średnimi i niskimi przychodami (tabela 8.).

Badając wpływ wykształcenia respondenta na przedstawioną przez niego ocenę, zauważa się, że im ono jest wyższe tym mniejszy jest udział ocen dobrych i bardzo dobrych, a większy negatywnych (tabela 9.).

Rozpatrując natomiast zależność oddalenia gospodarstwa od punktu skupu (zaopatrzenia), nie dostrzega się wyraźnego zróżnicowania opinii pod tym względem.

Z negatywnymi ocenami odnoszącymi się do funkcjonowania gminnych spółdzielni w zakresie skupu produktów rolnych korespondują opinie rolników dotyczące potrzeby uruchomienia dodatkowych punktów tego rodzaju obsługi handlowej. Ponad 50% właścicieli gospodarstw rolnych postuluje otwarcie takiego punktu w obrębie danej gminy (tabela 10.). Argumentami

Tabela 11. Przesłanki uruchomienia dodatkowego punktu handlowej obsługi rolnictwa*.

Punkt skupu produktów rolnych			Punkt sprzedaży środków produkcji		
Konkurencyjne ceny	51	64,6%	Większy wybór (podaż) towarów	37	72,5%
Większy zbyt	47	59,5%	Konkurencyjne ceny	28	54,9%
Lepsza obsługa	22	27,8%	Lepsza jakość	16	31,4%
Korzystniejsze (obiektywniejsze) klasyfikacje	17	21,5%	Mniejsza czasochłonność, lepsza obsługa	15	24,4%
Mniejsza odległość	11	13,9%	Dogodniejsze formy zapłaty	10	17,6%
Korzystniejsze formy zapłaty	7	8,9%	Dodatkowe świadczenia (transport)	7	13,7%
Dodatkowe formy świadczenia	6	7,6%	Możliwość wyboru sprzedawcy	7	13,7%
Inne	9	11,4%	Informacje, poradnictwo	5	9,8%
			Inne	7	13,7%

Źródło : ankieta.
* Udzielano więcej niż jedną odpowiedź.

przemawiającymi za uruchomieniem dodatkowego punktu skupu są: wyższe, konkurencyjne ceny oferowane przez te placówki, możliwości rozszerzenia rynku zbytu, lepsza obsługa klienta oraz obiektywna, korzystna klasyfikacja sprzedawanych produktów rolnych.

Biorąc natomiast pod uwagę rynek środków produkcji, należy stwierdzić, że rolnicy nie ujawniają potrzeb związanych z uruchomieniem konkurencyjnych punktów sprzedaży tychże środków. Głównym argumentem przemawiającym, według producentów, przeciwko utworzeniu dodatkowych tego rodzaju punktów handlowych jest dobre zaopatrzenie (81% respondentów negujących potrzebę uruchomienia tego punktu) oraz niewielka czasochłonność zawieranych transakcji (49%). Wśród rolników aprobujących koncepcję rozpoczęcia działalności konkurencyjnej jednostki handlowej dominuje pogląd, że jej uruchomienie spowoduje rozszerzenie asortymentu, podaży towarów, a co za tym idzie – konkurencji cenowej i jakościowej, a także skrócenia czasu zawieranych transakcji (tabela 11.).

Producenci rolni, reagując na zmiany zachodzące na rynku, a mianowicie na spadek popytu na wytwarzane przez nich produkty oraz na pogarszające się relacje cen, odpowiednio kształtują więc swoje poglądy na temat sfery handlowej obsługi rolnictwa. Postulują oni poszerzenie liczby uczestników rynku rolnego w zakresie skupu produktów, nie dostrzegając zaś w sposób jednoznaczny takiej konieczności w przypadku rynku zaopatrzenia w środki produkcji.

Analizując opinie producentów rolnych na temat korzyści wynikających z członkostwa w tychże spółdzielniach, należy stwierdzić, że około 90% z nich wskazuje na statutową działalność w zakresie skupu produktów rolnych i zaopatrzenia w środki produkcji. Tylko niecałe 40% rolników zwraca uwagę na otrzymywane przez członków ulgi w ramach odpłatnie świadczonych przez spółdzielnie usług, a niespełna 24% na sposób rozliczania zapłaty za te usługi (część z niej zasila fundusz udziałowy członka). Tylko co dziesiąty właściciel gospodarstwa identyfikuje korzyści wynikające z faktu posiadania udziałów z możliwością otrzymywania dochodów z tytułu podziału zysku tych jednostek [7].

Mimo pogarszającej się oceny działalności gminnych spółdzielni producenci rolni z dużą pewnością wyrażają swój optymizm co do dalszego funkcjonowania tych jednostek handlowych. Argumentują to, z jednej strony, tradycją funkcjonowania gminnych spółdzielni na rynku rolnym, a z drugiej – niechęcią innych przedsiębiorstw do zainwestowania niemałych przecież środków w tę dziedzinę obrotu towarowego (odnosi się to zwłaszcza do sfery zaopatrzenia w środki produkcji). Twierdzą oni, że skoro przejmowanie punktów sprzedaży detalicznej bądź też punktów gastronomicznych nie napotykało na trudności, to w sferze zaopatrzenia i zbytu, gdzie istnieje duże ryzyko niezrealizowania planowanych dochodów, nie będzie chętnych do zajmowania się tą sferą obsługi producentów rolnych. Powodzenie dalszego funkcjonowania gminnych spółdzielni upatrują, podobnie jak i przyszłość swoich gospodarstw, w zmianie koniunktury na rynku rolnym.

4. UWAGI KOŃCOWE

1. Przejście do gospodarki rynkowej w sferze obrotu środkami produkcji oraz skupu produktów rolnych spowodowało szereg poważnych konsekwencji zarówno dla rolnictwa, jak i też dla jednostek je obsługujących.

Bariera popytu na produkty żywnościowe, którą można było zaobserwować na początku 1990 roku, spowodowała ograniczenie zgłaszanego zapotrzebowania na produkty rolne oraz spadek cen bądź ich stabilizację na względnie niskim poziomie. Konsekwencją tego zjawiska było zmniejszanie się dochodów realnych osiąganych przez producentów rolnych, co w przypadku utrzymywania się tej tendencji w dłuższym okresie wywierało bezpośredni wpływ na wielkość zakupywanych partii środków produkcji oraz na ocenę perspektyw gospodarowania.

[7] Rolnicy mogli udzielać więcej niż jedną odpowiedź.

2. Na ocenę działalności gminnych spółdzielni zarówno w okresie zaopatrzenia w środki produkcji, jak i skupu produktów rolnych wpływają głównie czynniki związane z zewnętrznymi uwarunkowaniami ich działalności. Czynniki te związane z podażą środków produkcji, pewnością zbytu produktów rolnych oraz wzajemnymi relacjami cen (były one najczęściej wymieniane przez właścicieli gospodarstw rolnych) tylko w niewielkim stopniu zależą od sposobu funkcjonowania gminnych spółdzielni. Jednostki te ograniczone chłonnością rynku z jednej strony, a z drugiej – możliwościami finansowymi, nie są w stanie zaspokoić potrzeb producentów rolnych zarówno jako nabywców środków produkcji (ceny), jak i dostawców produktów rolnych (pewność zbytu opłacalność produkcji).

3. W sytuacjach kryzysowych na dalszy plan schodzi jakość świadczonych usług. W przypadku rynku sprzedawcy producenci rolni mieli trudności z nabyciem środków produkcji – istniał bowiem system transakcji wiązanych (przydziały tychże środków za dostarczone do punktów skupu produkty rolne), których realizacja nie zawsze była możliwa w pełnym zakresie. Natomiast w warunkach nadprodukcji żywności, właściciele gospodarstw stanęli przed problemem o tyle groźniejszym, że podważał on perspektywy ich dalszej egzystencji jako producentów. Z tego też powodu niska jakość świadczonych usług bądź ich brak traktowane były (i są) jako „zło konieczne", a priorytetowe znaczenie ma zapewnienie ciągłości gospodarowania poprzez realizację usług.

4. Producenci rolni w niewielkim stopniu dostrzegają wymierne korzyści z członkostwa w tych spółdzielniach. Może to świadczyć o ich nikłym znaczeniu dla rolników.

Właściciele gospodarstw rolnych, mimo że wiążą zarówno swoją przeszłość, jak i też przyszłość gminnych spółdzielni z poprawą koniunktury na rynku rolnym, to nie dostrzegają pewnych sprzeczności interesów (nie ujawniały się one zbytnio w warunkach gospodarki nakazowo–rozdzielczej). Otóż gminne spółdzielnie mogą być zarazem traktowane jako przedsiębiorstwo, jak i też jako zrzeszenie producentów rolnych (członkami bowiem tych spółdzielni są głównie rolnicy).

W związku z tym różne mogą być ich cele oraz kryteria ich oceny. Jeżeli w ocenie wyników działalności gminnej spółdzielni jako przedsiębiorstwa podstawowe znaczenie ma osiągany zysk, to w ocenie jej funkcjonowania jako zrzeszenia producentów rolnych będących zarazem jej klientami podstawowe znaczenie ma maksymalne zaspokojenie ich potrzeb.

Robert Korach

TRADE SERVICE OF INDIVIDUAL FARMS IN THE OPINIONS OF FARMERS

Summary

Introduction of the market economy principles into the food economy resulted in many unquestionable advantages but it was and still is a source of threats both for agriculture and its environment.

Demand barrier encountered by products offered by farmers caused the reduction of their real incomes, which consequently influenced the volume of the purchased means of production and assessment of economic prospects. Although market principles in the food economy changed the economic and social conditions of the functioning of units in this sphere, it did not change the nature of tasks which must be fulfilled by trade. To the contrary, realisation of those tasks became more difficult due to limitations caused by shrinking of sales outlets. Farmers assessment of trade units as regards supply of the means of production and purchase of farm produce is mainly influenced by factors connected with external conditionings of their activities. Under critical situation (overproduction) the quality of services rendered to farmers becomes less importatnt. Their priority is to ensure continuity of production.

S. 96.
S. 97
S. 98
S. 99
915

