



BOŻENA KARWAT-WOŹNIAK

**ZMIANY W FORMACH
SPRZEDAŻY PRODUKTÓW
ROLNYCH W GOSPODARSTWACH
INDYWIDUALNYCH**

**PROJEKT BADAWCZY
nr 0021/B/H03/2011/40**

**PROJEKT ZOSTAŁ SFINANSOWANY
ZE ŚRODKÓW
NARODOWEGO CENTRUM NAUKI**

WARSZAWA 2013



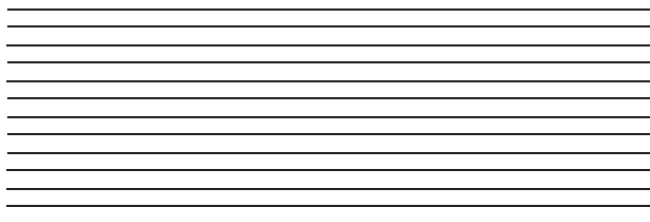
DR INŻ. BOŻENA KARWAT-WOŹNIAK

**ZMIANY W FORMACH
SPRZEDAŻY PRODUKTÓW
ROLNYCH W GOSPODARSTWACH
INDYWIDUALNYCH**

**PROJEKT BADAWCZY
nr 0021/B/H03/2011/40**

**PROJEKT ZOSTAŁ SFINANSOWANY
ZE ŚRODKÓW
NARODOWEGO CENTRUM NAUKI**

WARSZAWA 2013



Autorka publikacji jest pracownikiem
Instytutu Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej
– Państwowego Instytutu Badawczego

Pracę zrealizowano pod kierownictwem prof. dr hab. M. Aliny Sikorskiej,
w ramach projektu badawczego nr 0021/B/H03/2011/40 pt.:

Procesy przekształceń strukturalnych w wiejskiej społeczności i chłopskim rolnictwie,
sfinansowanego ze środków Narodowego Centrum Nauki.

Redakcja naukowa
prof. dr hab. M. Alina Sikorska

Opracowanie komputerowe
mgr inż. Bogdan Buks

Korekta
Krystyna Mirkowska

Redakcja techniczna
Leszek Ślipski

ISBN 978-83-7658-358-7

Nakład: 100 egz.
Druk: Dział Wydawnictw IERiGŻ-PIB
ul. Świętokrzyska 20, 00-002 Warszawa
tel.: (22) 50 54 444
faks: (22) 50 54 636
e-mail: dw@ierigz.waw.pl
<http://www.ierigz.waw.pl>

Spis treści

Wprowadzenie	5
1. Odbiorcy produkcji rolniczej	9
2. Targowisko i obrót międzysąsiedzki.....	10
3. Zakłady przetwórstwa rolno-spożywczego.....	14
4. Pośrednicy w handlu produktami rolnymi	19
5. Rzemieślnicy	22
6. Sklepy wielkopowierzchniowe i pozostałe podmioty skupujące produkty rolnicze	25
7. Giełdy towarowe oraz rynki hurtowe	27
8. Odbiór bezpośredni produkcji rolniczej z gospodarstw rolnych	33
9. Procesy integracyjne w agrobiznesie	35
9.1. Kontraktacje	37
9.2. Stali odbiorcy produkcji z gospodarstw rolnych	44
9.3. Grupy producentów rolnych	48
10. Producenci rolni	56
10.1. Rozpowszechnienie producentów rolnych.....	57
10.2. Cechy społeczno-ekonomiczne producentów rolnych	61
Podsumowanie.....	63
Literatura	69

Wprowadzenie

Jedną z konsekwencji liberalizacji warunków funkcjonowania gospodarstw rolnych jest nie tylko pojawianie się nowych firm działających w otoczeniu rolnictwa, ale również upadek wielu podmiotów wcześniej działających w tych branżach. Taka sytuacja skutkuje ciągłymi przekształceniami strukturalnymi i instytucjonalnymi w poszczególnych segmentach agrobiznesu, w tym powoduje niestabilność szeregu więzi łączących gospodarstwa rolne z podmiotami zajmującymi się skupem płodów rolnych. Daje to rolnikom możliwość wyboru odbiorcy ich produkcji, ale jednocześnie zmusza do aktywnego poszukiwania optymalnych możliwości i form upłynnienia artykułów wytworzonych w użytkowanych gospodarstwach rolnych oraz znacząco zwiększa ryzyko związane z ich sprzedażą.

W okresie ostatniego dziesięciolecia odnotowano znaczący postęp w restrukturyzacji i modernizacji sektora rolnego. Przemiany jakie wystąpiły na poziomie gospodarstwa rolnego dotyczyły nie tylko skali i struktury produkcji, ale również znaczenia poszczególnych kanałów sprzedaży (dystrybucji) artykułów rolniczych¹. Zaznaczyły się pozytywne zmiany nie tylko w zakresie koncentracji produkcji, poprawy jakości surowca, unowocześnienia technologii produkcji, a także w sposobach zbytu².

Struktura sposobów zbytu produkcji rolniczej jest układem dynamicznym i mimo, że okres radykalnych zmian, jaki miał miejsce w trakcie transformacji ustrojowej już minął, to wejście naszego kraju do struktur gospodarczych Unii Europejskiej (UE) i procesy o charakterze globalnym wywołują potrzebę dalszych procesów dostosowawczych i konieczność przebudowy w obrębie tego segmentu agrobiznesu. Tym bardziej, że wielu ekspertów w swoich opiniach podkreśla, że pomimo pożądaných przeobrażeń strukturalnych w dystrybucji produktów rolnych, zwłaszcza na poziomie hurtu pierwotnego, nadal nie spełnia ona standardów właściwych dla dobrze zorganizowanego rynku rolnego.

¹ A. Malak-Rawlikowska, D. Mielczarek-Andrzejewska, J. Fałkowski: *Nowoczesne i tradycyjne kanały zbytu – determinanty i skutki wyboru sposobu sprzedaży mleka przez producentów rolnych*, Roczniki Nauk Rolniczych, Seria G, T. 96, z. 1, 2009, s. 109-120.

² J. Seremak-Bulge: *Rozwój rynku mleczarskiego i zmiany jego funkcjonowania w latach 1990-2005*, IERiGŻ, Warszawa 2005, s. 21.

Zgodnie z ogólnie przyjmowaną definicją pod pojęciem kanału dystrybucji rozumieć należy zbiór wzajemnie zależnych od siebie organizacji współuczestniczących w procesie dostarczania wyrobu lub usługi do użytkownika lub konsumenta; bądź zespół kolejnych ogniw (instytucji i osób) za pośrednictwem których przepływa strumień produktów i informacji do ich finalnych odbiorców. Typowy kanał dystrybucji to: producent – hurtownik – detalista³.

W systemie dystrybucji surowców i produktów rolno-spożywczych można wyróżnić ogniwa:

- skupu artykułów rolniczych, tzw. hurtu pierwotnego, obejmujące wszelkie firmy zajmujące się skupem produkcji z gospodarstw rolnych, rynki hurtowe, giełdy towarowe, działy zaopatrzenia w przedsiębiorstwach przetwórstwa rolno-spożywczego;
- hurtu wtórnego, które tworzą sieci hurtowni o zróżnicowanym zasięgu i formie organizacji, targowiska hurtowe i agenci handlowi;
- detalu, obejmujące pojedyncze placówki i sieci sklepów wielkopowierzchniowych, ogólnospożywczych, specjalistycznych, hale targowe, targowiska i sąsiadów, restauracje i inne firmy gastronomiczne.

Inny podział form sprzedaży artykułów rolniczych to dystrybucja:

- bezpośrednia (producent – konsument);
- pośrednia (producent – pośrednicy – konsument).

W przypadku zbytu nieprzetworzonych artykułów rolnych rolnicy korzystają ze wszystkich wymienionych powyżej form sprzedaży. Wybór sposobu upłynniania produkcji rolniczej każdorazowo uzależniony jest od zmieniających się uwarunkowań, zarówno o charakterze zewnętrznym (egzogonicznym), jak i wewnętrznym (endogenicznym), związanych z cechami gospodarstwa i jego produkcji.

Wśród czynników decydujących o tym komu oraz w jaki sposób rolnicy upłynniają dobra wyprodukowane w swoich gospodarstwach należy przede wszystkim wymienić: liczbę dostępnych punktów skupu, jakość ich funkcjonowania, poziom rozwoju przetwórstwa surowców rolniczych na danym terenie, a przede wszystkim asortyment, jakość i zakres standaryzacji sprzedawanych produktów rolniczych oraz wielkość partii towaru będącej przedmiotem trans-

³ J. Pens: *Leksykon biznesu*, Agencja Wydawnicza Placet, Warszawa 1997, s. 187.

akcji. Istotne znaczenie przy wyborze formy sprzedaży mają również lokalne przyzwyczajenia producentów rolnych i ich cechy osobowościowe oraz umiejętności marketingowe.

W celu określenia zmian w formach upływniania artykułów rolniczych oraz znaczenia poszczególnych podmiotów w skupie produkcji gospodarstw, w 2011 roku w badaniach terenowych IERiGŻ-PIB po raz kolejny pytano rolników, komu i w jaki sposób najczęściej sprzedawali swoje towary. Podobnie jak w poprzednich badaniach (lata: 2000 i 2005) zebrano również informacje dotyczące zespołowych form gospodarowania w działalności rolniczej oraz zbytu artykułów rolniczych w ramach kontraktacji i stałej współpracy, a także na rynkach formalnych, tj. giełdach towarowych i rynkach hurtowych. Gromadzono również dane o cechach ekonomicznych gospodarstw rolnych i właściwościach społeczno-ekonomicznych ich użytkowników.

Analiza wyżej wymienionych informacji stanowi podstawę niniejszego opracowania, w którym skoncentrowano się przede wszystkim na omówieniu rezultatów badań terenowych z 2011 roku, porównując je jednocześnie z materiałami z 2000 i 2005 roku, kiedy przeprowadzono poprzednie wywiady. Konfrontacja wyników z kolejnych badań pozwoliła na określenie głównych kierunków przeobrażeń zachodzących w zbycie produkcji rolniczej w ujęciu przed i po włączeniu naszego rolnictwa do Wspólnego Rynku. Jednocześnie, wychodząc z założenia, że charakter powiązań rynkowych stanowi jeden z wyznaczników profesjonalizacji w prowadzonej działalności rolniczej, w oparciu o istotę związków i powiązań w sferze zbytu surowców rolniczych, podjęto próbę określenia zbiorowości producentów rolnych.

Badania terenowe IERiGŻ-PIB prowadzone są cyklicznie w tych samych 76 wsiach z różnych regionów kraju. Miejscowości do badań zostały dobrane celowo, tak by stanowiły odzwierciedlenie faktycznych cech społeczno-ekonomicznych wsi, a zwłaszcza struktury obszarowej ogółu indywidualnych gospodarstw rolnych, zarówno w skali całego kraju, jak i w przekroju makroregionalnym. W prowadzonych badaniach wydzielono pięć makroregionów. Przy ich wyodrębnianiu kierowano się historycznie ukształtowanymi podobieństwami w cechach struktury społeczno-gospodarczych rolnictwa i obszarów wiejskich poszczególnych terenów (województw). Zastosowany podział przestrzenny odzwierciedla historycznie ukształtowane podobieństwa i odmienno-

ści w gospodarczych cechach rolnictwa i społeczno-ekonomicznych właściwościach ludności wiejskiej⁴.

Każdorazowo wyodrębniona próba badawcza, zarówno w ujęciu ogólnym, jak i w ramach poszczególnych wyodrębnionych pięciu makroregionów obejmowała około jedną pięćsetną rzeczywistej liczby gospodarstw indywidualnych o areale powyżej 1 ha UR, będących *de facto* gospodarstwami rodzinnymi⁵. W 2011 roku badaniem objęto 3,3 tys. takich jednostek.

Zasada doboru próby pod kątem optymalnego dopasowania do struktur rolniczych w ramach wydzielonych makroregionów, przy jednoczesnej normie badania wszystkich rodzin z wytypowanych miejscowości spowodowała, że badane wsie ukazują głównie procesy zachodzące na obszarach wiejskich o charakterze rolniczym.

Formy zbytu produktów rolnych zostały wyróżnione według opinii respondentów. Kierując się częstością ich wskazań o sposobach upływniania poszczególnych rodzajów produkcji rolniczej wytworzonej w użytkowanych gospodarstwach ustalono dominujące formy zbytu w poszczególnych wsiach. Rozpowszechnienie korzystania z poszczególnych metod sprzedaży towarów rolniczych zanalizowano nie tylko w ujęciu ogólnym, ale także w podziale przestrzennym oraz według asortymentu wytwarzanych i zbywanych produktów.

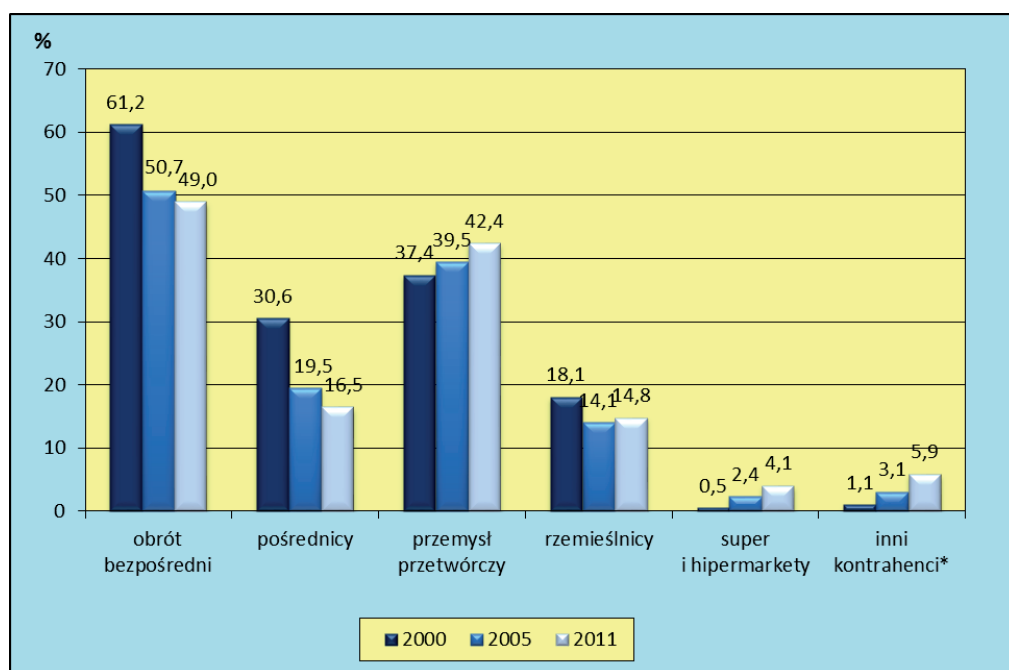
⁴ Szerzej na temat zasad wyodrębniania makroregionów przedstawiono w A. Sikorska: *Ogólne informacje o badanych jednostkach osadniczych*, [w:] *Charakterystyka wsi badanych w 1996 roku (wyniki ankiety IERiGŻ)* IERiGŻ, Warszawa 1997, s. 7-13, A. Sikorska: *Zmiany strukturalne na wsi i w rolnictwie w latach 1996-2000 a wielofunkcyjny rozwój obszarów wiejskich. Synteza*, IERiGŻ, Warszawa 2000, s. 5-10 oraz A. Szemberg: *Społeczno-ekonomiczne regiony rolnictwa i obszarów wiejskich*, Komunikaty, Raporty, Ekspertyzy, z. 453, IERiGŻ, Warszawa 1999, s. 5-20.

⁵ J. St. Zegar: *Indywidualne gospodarstwa rolne w układzie przestrzennym*, w pracy zbiorowej pod red. J. St. Zegara *Zróżnicowanie regionalne rolnictwa*, GUS, Warszawa 2003, s. 45.

1. Odbiorcy produkcji rolniczej

Z zestawienia wyróżnionych danych według materiałów z lat 2000, 2005 i 2011 przede wszystkim wynika, że pomimo pewnych zmian, sposoby upływniania produktów rolniczych nie uległy w porównywanych okresach zasadniczym przeobrażeniom (wykres 1).

Wykres 1. Najczęściej wymieniane formy zbytu produktów rolniczych



* Firmy gastronomiczne oraz handlujące materiałem siewnym i szkółkarskim, hotele, pensjonaty, stadniny koni, małe placówki handlu detalicznego

Źródło: opracowano na podstawie danych z ankiety IERiGŻ-PIB 2000, 2005 i 2011.

W dalszym ciągu najczęściej rolników sprzedawało wytworzoną produkcję w obrocie bezpośrednim, czyli na targowisku lub sąsiadom. Taka sytuacja wynika w głównej mierze ze znacznego rozproszenia produkcji⁶, co łączyć należy z utrzymującym się relatywnie dużym rozdrobnieniem obszarowym gospo-

⁶ B. Karwat-Woźniak: *Zmiany aktywności rynkowej gospodarstw indywidualnych w latach 2000-2005*, Komunikaty, Raporty, Ekspertyzy, z. 519, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2006, s. 13-17, 26-28.

darstw⁷ i względnie niewielkim zaawansowaniem procesów upraszczania i specjalizacji produkcji⁸. Dla drobnych producentów rolnych obrót targowiskowy i międzysąsiedzki jest korzystną formą zbytu, gdyż pozwala uniknąć przechwytywania części zysku przez pośredników. Taka możliwość sprzedaży wymaga wprowadzenia zwiększonego zaangażowania się rolników w proces zbytu, ale nie jest to dla nich dużą uciążliwością, ponieważ w większości gospodarstw występuje nadmiar siły roboczej⁹. Ponadto trwałość sprzedaży targowiskowej warunkuje również liczna grupa konsumentów, dla których ta forma zaopatrywania się w produkty rolnicze jest atrakcyjna, ze względu na relatywnie niskie ceny oraz świeżość nabywanych artykułów.

Z przeprowadzonych analiz wynika, że pomimo kontynuacji trendów z okresu 2000-2005, w latach 2005-2011 częstotliwość występowania poszczególnych form zbytu uległa pewnym zmianom. Należy również dodać, że nastąpiło dalsze ograniczenie liczby podmiotów, z którymi producenci rolni zawierali transakcje sprzedaży poszczególnych produktów rolniczych.

Z badań wynikało, że w 2000 roku produkty wytworzone w indywidualnych gospodarstwach rolnych były skupowane przez przeciętnie 2,9 odrębne podmioty działające w płaszczyźnie zbytu produkcji rolniczej w danej miejscowości, podczas gdy pięć lat później było ich średnio 2,5, a w 2011 roku tylko 2,4. Można stąd wywnioskować, że nadal postępują procesy koncentracji w sferze dystrybucji surowców rolniczych.

2. Targowisko i obrót międzysąsiedzki

Z danych ankietowych wynika, że chociaż w latach 2005-2011 znaczenie sprzedaży bezpośredniej uległo dalszemu ograniczeniu, to nadal najpopularniejszą wśród rolników formą zbytu produkcji wytworzonej w ich gospodarstwach była sprzedaż na targowisku i sąsiadom (wykres 1). W tym czasie odsetek wsi ze wskazaniem na obrót targowiskowy i sąsiedzki, jako głównego kanału

⁷ A. Sikorska, B. Karwat-Woźniak: *Transformations under the conditions for the development of polish agriculture*, [w:] *Agricultural Sciences, Volume IV, Issue 9, Academic Publishing House of the Agricultural University, Płowdiv 2012*, s. 97-104.

⁸ B. Karwat-Woźniak: *Zmiany aktywności rynkowej...*, *op. cit.*, s. 34.

⁹ B. Karwat-Woźniak: *Zatrudnienie w rolnictwie indywidualnym w okresie transformacji i integracji europejskiej*, *Journal of Agribusiness and Rural Development* 3 (13) 2009, s. 73-81.

zbytu artykułów rolniczych, zmniejszył się wprawdzie tylko o 2 pkt. proc., to nadal w roku gospodarczym 2010/2011 w blisko połowie (49%) badanych wsi był to najczęstszy sposób sprzedaży detalicznej i półhurtowej wytwarzanych w położonych tam gospodarstwach produktów rolniczych. Dla porównania w 2000 roku tę formę sprzedaży jako główny kanał zbytu wskazano w 61% wsi. Oznacza to, że nasilenie spadku atrakcyjności obrotu bezpośredniego w latach 2005-2011 było w stosunku do okresu 2000-2005 znacznie niższe. Te procesy były powiązane ze wzrostem specjalizacji i koncentracji produkcji, które w okresie przedakcesyjnym uległy pewnemu wzmocnieniu¹⁰.

Utrzymująca się nadal relatywnie duża popularność sprzedaży targowiskowej i sąsiedzkiej wśród rolników wynika przede wszystkim z dostępności tej formy zbytu i możliwości otrzymania wyższej i natychmiastowej zapłaty. Taką opinię potwierdzają wypowiedzi respondentów, którzy podkreślali że w porównaniu z innymi formami upłynniania towarów był to „łatwy sposób zbytu”. W tej formie można handlować małymi i niejednorodnymi jakościowo i asortymentowo partiami towarów przez cały rok. Taka produkcja dominuje w ofercie handlowej znacznej grupy, niskotowarowych i małych obszarowo rodzinnych gospodarstw rolnych. Niemniej w wolumenie całkowitego handlu produktami rolnymi obrotu targowiskowego i sąsiedzkiego ma niewielki udział. W 2011 roku upłynniono tym sposobem tylko około 7% wartości rolniczej produkcji towarowej wytworzonej w badanych gospodarstwach rolnych.

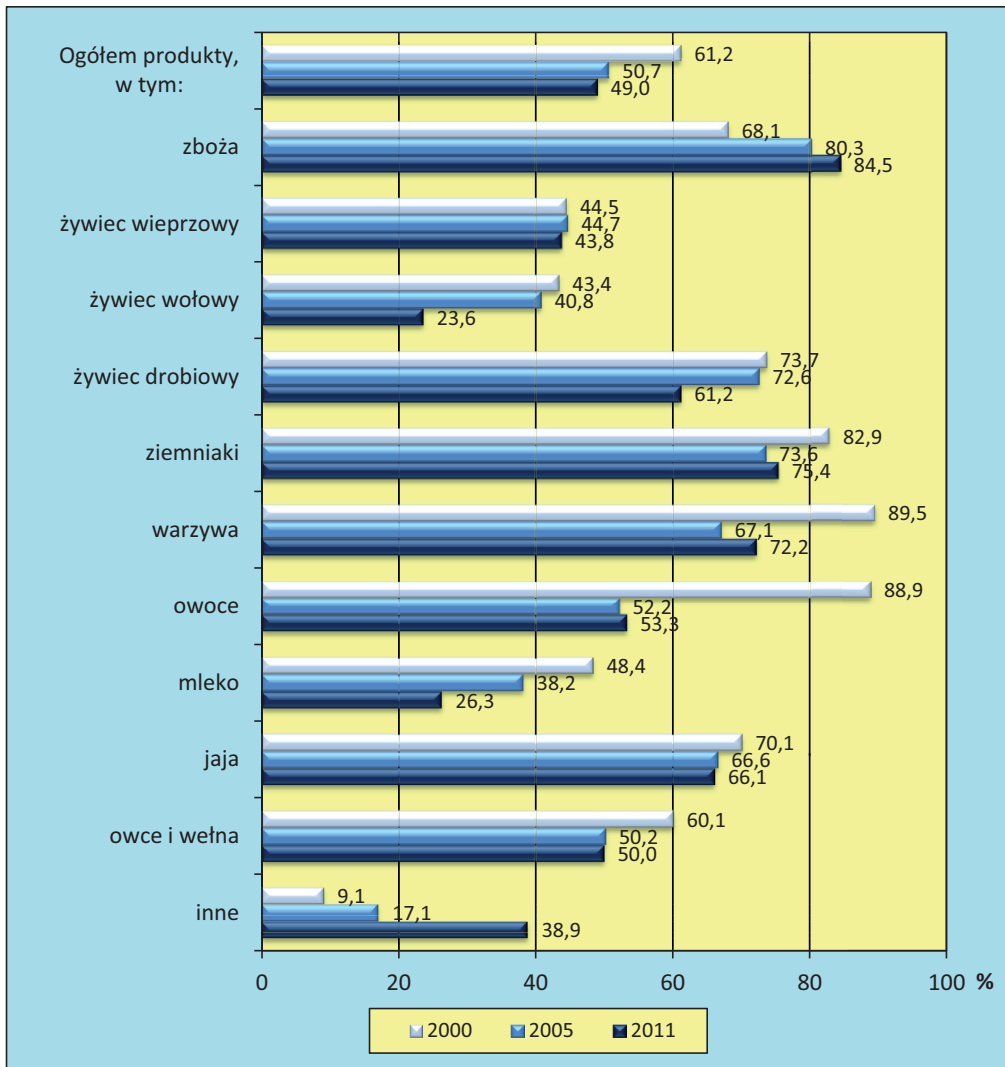
Na decyzje producentów rolnych o wyborze obrotu targowiskowego w zbywaniu towarów, wpływało również relatywnie niewielkie oddalenie od miejsca transakcji. Handel odbywał się na miejscu lub w niedużej odległości od miejscowości, w której były zlokalizowane gospodarstwa rolne. W 2011 roku, podobnie jak w 2005 roku, najbliższe położone targowisko było oddalone od badanej miejscowości wiejskiej średnio o niespełna 10 km, a 15% wsi dzieliła do tego miejsca odległość nie większa niż 5 km.

Ponadto dostępność handlu targowiskowego mierzona oddaleniem od najbliższego tego typu obiektu była w niewielkim stopniu zróżnicowana przestrzennie. Nie zmienia to faktu, że w relatywnie gorszej pod tym względem sytuacji znajdowali się rolnicy z makroregionu środkowozachodniego (13 km), zaś najlepszej producenci rolni z makroregionu południowo-wschodniego (niespełna 9 km), co wskazuje, że usytuowanie targowisk jest w pewnym stopniu powiązane z rozmiarem towarowości gospodarstw rolnych. Na terenach środ-

¹⁰ B. Karwat-Woźniak: *Zmiany aktywności rynkowej...*, op. cit., s. 13, 26-28.

kowozachodnich, gdzie większość gospodarstw to wysokotowarowe jednostki, targowiska nie stanowią tak popularnego kanału sprzedaży jak w rozdrobnionym rolnictwie południowych regionów kraju, gdzie wolumen sprzedaży jest ograniczony w przeliczeniu na gospodarstwo.

Wykres 2. Znaczenie obrotu bezpośredniego w zbycie produktów rolniczych według ich asortymentu (% wskazań)

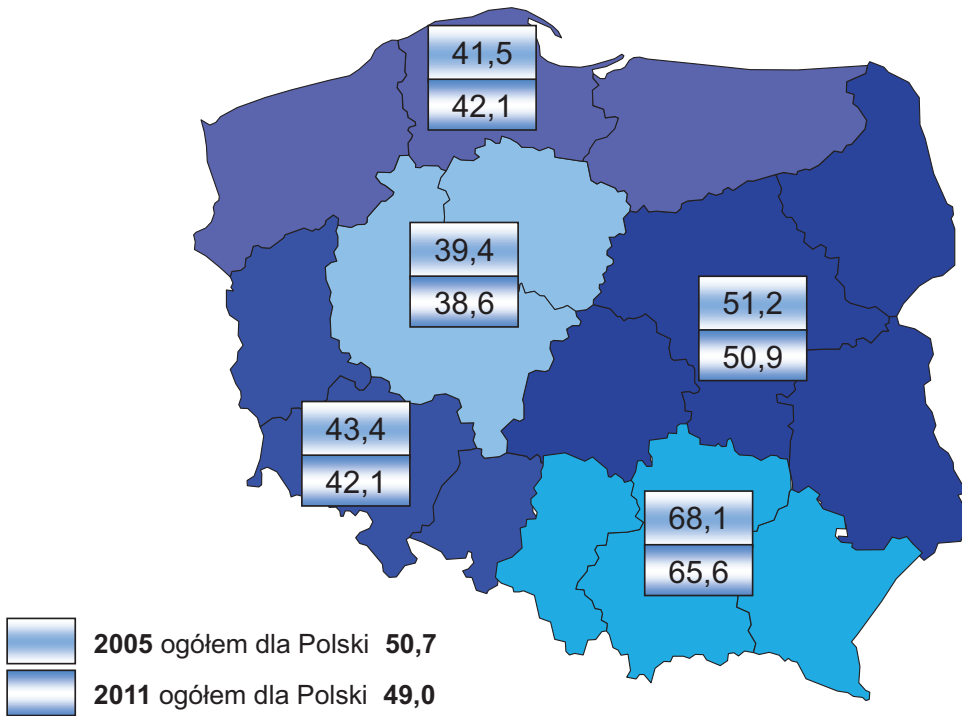


* W tej grupie znajdowały się kwiaty, pieczarki i boczniaki, kozy, zwierzęta futerkowe, miód, nasiona traw i roślin motylkowych, materiał szkólkarski oraz kwaszona kapusta i ogórki.

Źródło: opracowano na podstawie danych z ankiety IERiGŻ-PIB 2000, 2005 i 2011.

W ujęciu ogólnym obrót targowiskowy i sąsiedzki nieznacznie stracił na popularności, przy czym większe zmiany można było zauważyć w częstotliwości sprzedaży poszczególnych asortymentów produktów rolniczych (wykres 2). W latach 2005-2011 wyraźnie spadło znaczenie obrotu bezpośredniego w zbycie żywca wołowego (z 41 do 24% miejscowości) i drobiowego (z 73 do 61% wsi) oraz mleka (z 38 do 26% miejscowości). W przypadku wymienionych produktów była to kontynuacja tendencji z lat wcześniejszych.

Mapka 1. Zróżnicowanie przestrzenne* w popularności obrotu bezpośredniego w zbycie produkcji rolniczej (% wskazań)



* Poszczególne makroregiony obejmują następujące województwa: **środkowozachodni** (I) – wielkopolskie i kujawsko-pomorskie; **środkowowschodni** (II) – łódzkie, mazowieckie, podlaskie i lubelskie; **południowo-wschodni** (III) – śląskie, małopolskie, świętokrzyskie i podkarpackie; **południowo-zachodni** (IV) – opolskie, dolnośląskie i lubuskie; **północny** (V) – zachodnio-pomorskie, pomorskie i warmińsko-mazurskie.

Źródło: opracowano na podstawie ankiety IERiGŻ-PIB 2005 i 2011.

Równocześnie wzrósł odsetek sprzedaży w obrocie bezpośrednim innych produktów rolniczych, takich jak: kwiaty, zioła, grzyby, kozy, zwierzęta futerkowe, miód, nasiona traw i roślin motylkowych, materiał szkółkarski oraz kwaszona kapusta i ogórki (z 17 do 39% wsi), warzyw (z 67 do 72%) oraz zbóż (z 80 do 85%). Praktycznie nie uległo zmianie znaczenie obrotu bezpośredniego w zbycie jaj, żywca wieprzowego i baraniego oraz wełny.

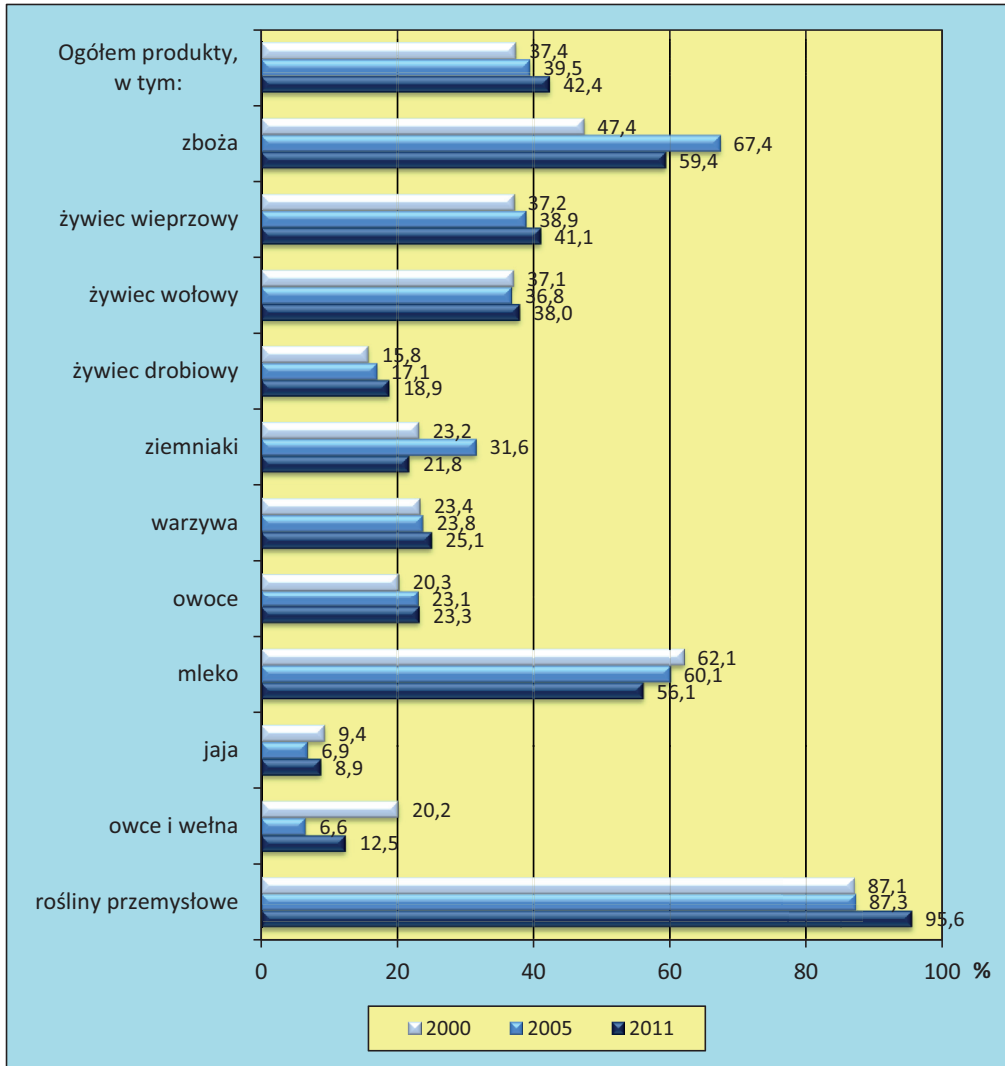
W 2011 roku, podobnie jak w latach wcześniejszych, rozpowszechnienie bezpośredniego sposobu zbytu produkcji rolniczej było zróżnicowane regionalnie, przy czym skala występujących odmienności uległa nieznacznemu zmniejszeniu w stosunku do 2005 roku (mapka 1). Częściej niż przeciętnie z tej formy sprzedaży korzystali producenci rolni dysponujący mniejszymi partiami towarów, z terenów o rozdrobnionej strukturze obszarowej oraz o dużym stopniu urbanizacji, tj. na południowych obszarach kraju, zwłaszcza w makroregionie południowo-wschodnim. Na tym terenie respondenci z blisko dwóch trzecich wsi wskazali na targowisko i sąsiadów jako najczęstszych odbiorców ich towarów. Z kolei rolnicy z terenów charakteryzujących się relatywnie najwyższym skupiskiem gospodarstw o dużej skali produkcji towarowej, gdzie infrastruktura rynku rolnego była stosunkowo dobrze rozwinięta i brak było w okolicy dużych aglomeracji miejskich znacznie rzadziej korzystali ze sprzedaży bezpośredniej. Tym samym względnie mały był odsetek wsi (39%), gdzie wskazywano na obrót targowiskowy i międzysąsiedzki jako najpopularniejszą formę zbytu produkcji rolniczej odnotowano w makroregionie środkowozachodnim.

3. Zakłady przetwórstwa rolno-spożywczego

Obok handlu targowiskowego następnym znaczącym kanałem zbytu surowców rolniczych był przemysł przetwórstwa rolno-spożywczego. Należy podkreślić, że w latach 2005-2011, ten podmiot umocnił nieco swoją pozycję w sferze sprzedaży produkcji rolniczej, o czym świadczył wzrost odsetka wsi z 40 do 42%, w których zakłady przemysłu przetwórstwa rolno-spożywczego były najpopularniejszą odbiorcą płodów rolnych. Dla porównania w 2000 roku tę formę sprzedaży, jako główny kanał zbytu wskazano w 37% wsi.

Podkreślić należy, że w okresie ostatnich 10 lat nie odnotowano znaczących różnic w asortymencie produktów zbywanych w tym trybie (wykres 3).

Wykres 3. Znaczenie przemysłu przetwórstwa rolno-spożywczego w zbycie produktów rolniczych według ich asortymentu (% wskazań)

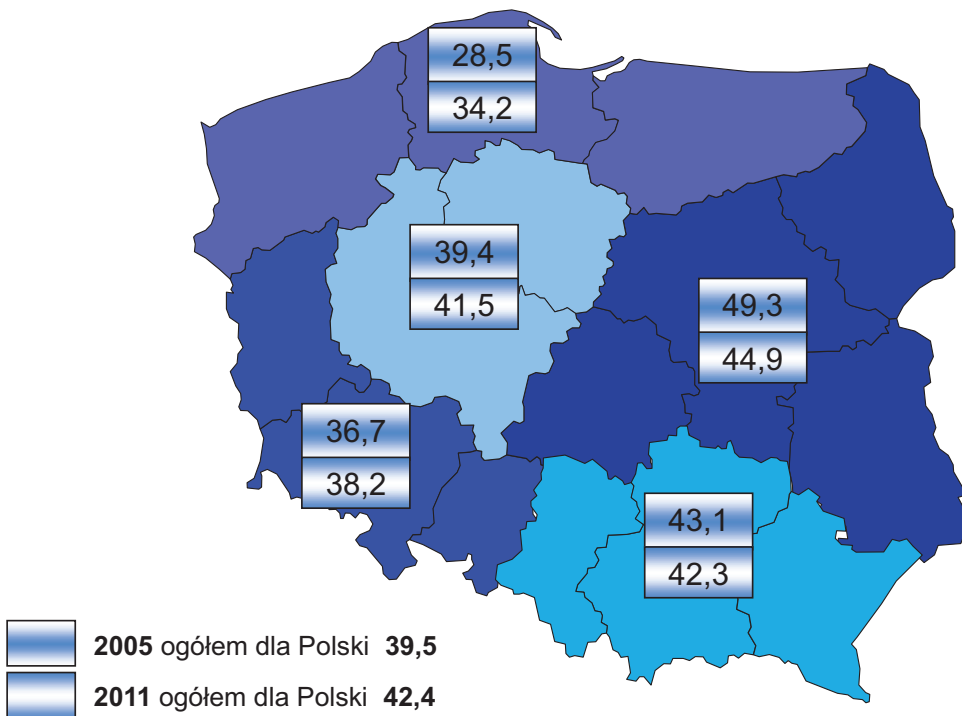


Źródło: opracowano na podstawie ankiety IERiGŻ-PIB 2000, 2005 i 2011.

W analizowanym okresie odsetek wskazań zakładów przetwórczych, jako najczęstszych odbiorców roślin przemysłowych, drobiu i jaj, żywca wołowego i wieprzowego, owoców oraz warzyw nie uległ istotnym zmianom. Jednocześnie podmioty przetwórstwa rolno-spożywczego jako kanały sprzedaży wyraźnie umocniły swoją pozycję w obrocie owcami, skórami i wełną (z 7 do 13% wsi) oraz roślinami przemysłowymi (wzrost z 87 do 96% wsi). Równocześnie

w odniesieniu do niektórych produktów stwierdzono tendencje odwrotne. Spadł odsetek wsi, w których wskazywano na przemysł rolno-spożywczy jako na najczęstszy sposób upłynniania mleka (z 60 do 56% wsi), zbóż (z 67 do 59% wsi), a przede wszystkim ziemniaków (z 32 do 22% wsi).

Mapka 2. Zróżnicowanie makroregionalne* w znaczeniu przemysłu przetwórczego jako głównego odbiorcy surowców rolniczych (% wskazań)



* Podział kraju według makroregionów patrz mapka 1.

Źródło: opracowano na podstawie ankiety IERiGŻ-PIB 2005 i 2011.

W analizowanym okresie nie uległ w zasadzie zasadniczym przeobrażeniom przestrzenny rozkład przemysłu przetwórstwa rolno-spożywczego jako najczęstszego kanału zbytu surowców rolniczych, nie mniej w 2011 roku zróżnicowanie w tym zakresie w stosunku do 2005 roku zmalało (mapka 2). Skup pól rolnych przez zakłady przetwórcze wzrósł w makroregionie północnym,

środkowozachodnim i południowo-zachodnim. Najsilniej to zwiększenie zaznaczyło się w makroregionie północnym, głównie na skutek zwiększenia się znaczenia tej formy handlu w obrocie roślinami przemysłowymi (z 29 do 34% wsi). Pomimo to, sprzedaż produktów z indywidualnych gospodarstw rolnych do zakładów przemysłu przetwórczego w tym makroregionie, miała najmniejszy udział w sferze zbytu na tle pozostałych terenów.

Odmianą sytuację odnotowano w makroregionie środkowowschodnim i południowo-zachodnim, gdzie w latach 2005-2011 nastąpiło pewne ograniczenie roli przemysłu przetwórczego w sferze zbytu produkcji rolniczej. Najsilniej to zjawisko zaznaczyło się na terenie środkowowschodnim, gdzie wiązało się to przede wszystkim ze zmniejszeniem roli przetwórstwa jako podstawowego kanału zbytu mleka. Niemniej ogólnie opisywany makroregion w dalszym ciągu stanowił teren na którym firmy przetwórcze zajmowały stosunkowo najsilniejszą pozycję w skupie produktów rolniczych.

Tabela 1. Struktura form skupu surowców rolniczych przez przemysł przetwórczy według asortymentu nabywanych surowców rolniczych

Rodzaj produktu		Odsetek z ogółu zakupów realizowanych w formie		
		odbioru z zagrody	dostawy do fabryki	skupu zleconego
Razem	2005	30,4	36,1	33,5
	2011	42,7	36,9	20,4
		Suma wiersza = 100		
Zboża		51,9	24,0	24,1
Ziemniaki		22,7	54,5	22,8
Żywiec wieprzowy		38,6	33,3	28,1
Żywiec wołowy		26,7	36,4	36,9
Owce i wełna		50,0	50,0	-
Drób		50,0	50,0	-
Jaja		75,4	14,6	-
Mleko		84,1	-	15,9
Owoce		26,3	47,4	26,3
Warzywa		14,3	59,5	26,2
Rośliny przemysłowe		-	60,0	40,0

Źródło: opracowano na podstawie ankiety IERiGŻ-PIB 2005 i 2011.

Z badań wynika, że wraz ze wzrostem znaczenia zakładów przemysłu przetwórczego jako głównego odbiorcy surowców rolniczych, zmianie ulegały również zasady skupu stosowane przez te podmioty (tabela 1). Te przeobrażenia były znaczące i były uwarunkowane przede wszystkim czynnikami ekono-

micznymi. Przetwórnice, szukając oszczędności i usprawniając swoje funkcjonowanie systematycznie ograniczyły tzw. skup zlecony, tj. prowadzony przez zewnętrzne punkty skupu. W latach 2005-2011 udział tej formy skupu uległ zmniejszeniu z 34 do 20% ogółu transakcji realizowanych przez przemysł przetwórczy. Nie uległo natomiast zmianie znaczenie dostawy surowców rolniczych wprost do zakładów przetwórstwa rolno-spożywczego w obu porównywanych okresach. Świadczył o tym między innymi praktycznie taki sam odsetek wskazań na tę formę skupu towarów przez przemysł spożywczy.

Równocześnie wzrastała rola bezpośredniego odbioru surowców rolniczych z zagrody przez firmy przetwórcze, jako sposobu pozyskiwania towaru. W latach 2005-2011 udział wskazań na tę formę skupu realizowaną przez przemysł rolno-spożywczy zwiększył się o 13 pkt. proc. (z 30 do 43%). Rozwój bezpośrednich zakupów był rezultatem:

- wzrostu koncentracji i specjalizacji produkcji;
- realizacji inwestycji produkcyjnych i infrastrukturalnych (zwłaszcza w gospodarstwach rolnych) umożliwiających tę formę skupu;
- rozszerzenie asortymentu nabywanych tym sposobem towarów.

Z danych ankietowych wynika, że w 2011 roku odbiór towarów z zagrody rolnika, dotyczył praktycznie całego asortymentu surowców rolniczych kupowanych przez przemysł rolno-spożywczy, podczas gdy sześć lat wcześniej takim skupem objęte były: mleko, żywiec wieprzowy, wołowy, barani i drobiowy, zboża, ziemniaki, jaja, owoce i warzywa.

Znaczenie poszczególnych rodzajów skupu realizowanego przez zakłady przetwórstwa rolno-spożywczego było zróżnicowane w zależności od asortymentu nabywanych surowców. Na przykład w skupie jaj i mleka szczególnie silnie zaznaczył się udział (75-84%) odbioru bezpośredniego z gospodarstwa rolnika. Takiej sytuacji nie odnotowano w przypadku roślin przemysłowych, które, podobnie jak warzywa oraz ziemniaki, głównie producenci dostarczali bezpośrednio do zakładu (55-60% wskazań). Z kolei skup zlecony był relatywnie najczęściej realizowany w przypadku roślin przemysłowych (40% wskazań) i żywca wołowego (37% wskazań).

4. Pośrednicy w handlu produktami rolnymi

Powszechnie przyjmuje się, że pośrednicy handlowi, to podmioty gospodarcze (osoby fizyczne), które kupują w swoim imieniu i na własnych rachunek w celu dalszej odsprzedaży¹¹. Z badań wynika, że lata 2005-2011 były kolejnym okresem, w którym pozycja tak zdefiniowanych jednostek w obrocie produktami rolniczymi uległa ograniczeniu. Przy czym ta zmiana była relatywnie niewielka w porównaniu z okresem 2000-2005. Odsetek wskazań na pośredników jako najpopularniejszych odbiorców produktów rolniczych zmniejszył się o 3 pkt. proc. (z 20 do 17%), gdy w latach 2000-2005 analogiczny wskaźnik zmniejszył się z 31 do 20%, tj. aż o 11 pkt. proc. Tym samym można uznać, że zmniejszenie udziału pośredników w strukturze kanałów zbytu jest procesem trwałym i świadczy o stopniowym eliminowaniu ogniw pośrednich w handlu produktami rolniczymi, a tym samym ograniczaniu kosztów transakcji. Jednak pomimo tych zmian, niezmiennie ten sposób handlu był trzecim w kolejności, najbardziej popularnym kanałem zbytu artykułów rolniczych, wymienianym przez respondentów.

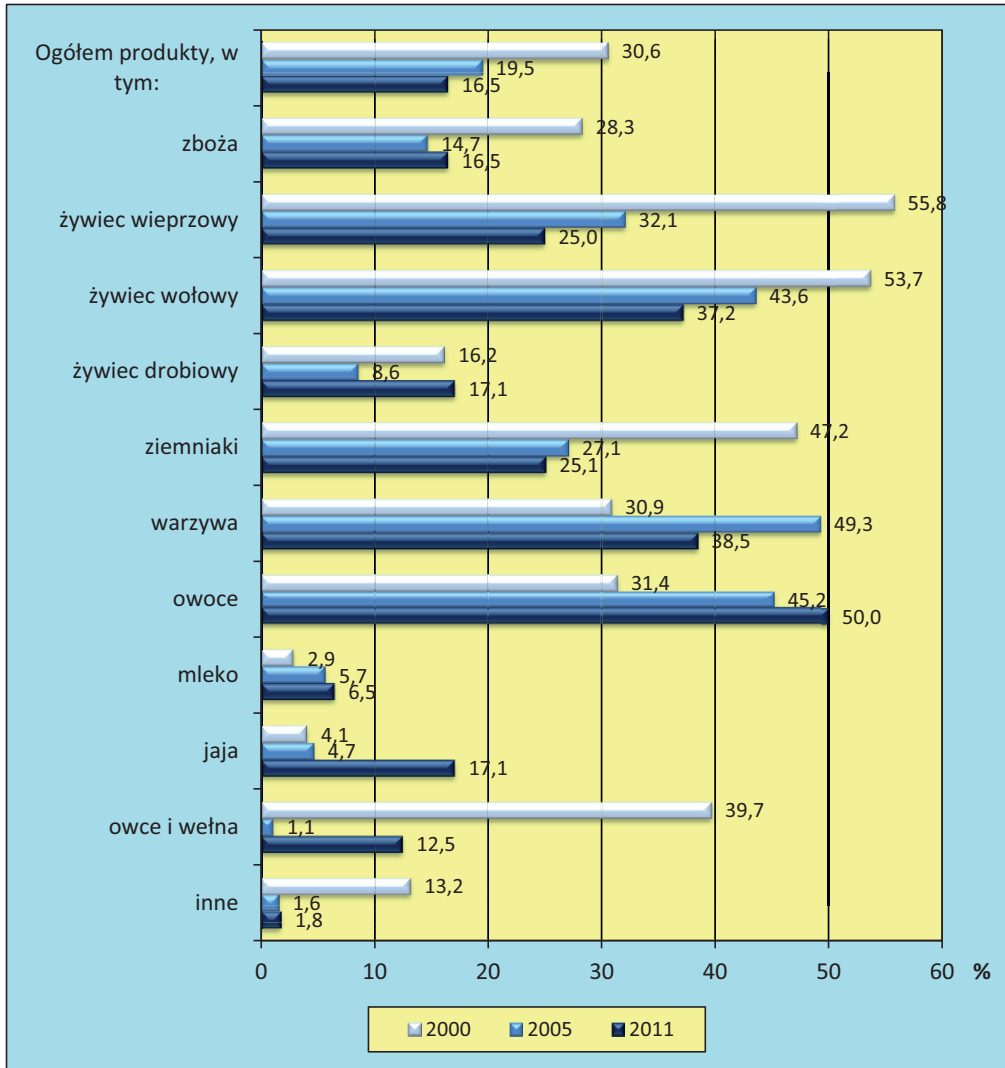
Ogólnie odnotowano nieznaczne osłabienie pozycji pośredników w strukturze obrotu produkcją rolniczą, przy czym zaznaczyły się odmienne tendencje w odniesieniu do sprzedaży poszczególnych rodzajów artykułów (wykres 4).

W 2011 roku rzadziej niż w 2005 roku (spadek o 2-13 pkt. proc.) pośrednikom sprzedawano zboża, żywiec wieprzowy i wołowy. Pozostałe badane produkty pośrednicy nabywali częściej, ale jedynie w przypadku obrotu owcami i wełną oraz jajami i żywcem drobiowym nastąpił znaczący wzrost obrotu (o 8-12 pkt. proc.). Tym samym można uznać, że w latach 2005-2011 w wybranym asortymencie utrzymywała się wysoka pozycja pośredników w skupie, a nawet uległa ona umocnieniu.

W 2011 roku nadal pośrednikom zbywano głównie owoce (w 50% wsi) i warzywa (w 39% wsi) oraz żywiec wołowy i cielęcy (w 37% wsi), a także ziemniaki oraz żywiec wieprzowy (w 25% wsi), rzadziej zboża i artykuły drobiarskie (po 17% wsi) oraz owce i wełnę (w 13% wsi), natomiast sporadycznie – mleko, kwiaty, grzyby, nasiona i materiał szkótkarski (w 2-7% wsi).

¹¹ J. Pens: *Leksykon biznesu*, Agencja Wydawnicza Placet, Warszawa 1997, s. 187.

Wykres 4. Znaczenie pośredników w zbycie produktów rolniczych według ich asortymentu (% wskazań)

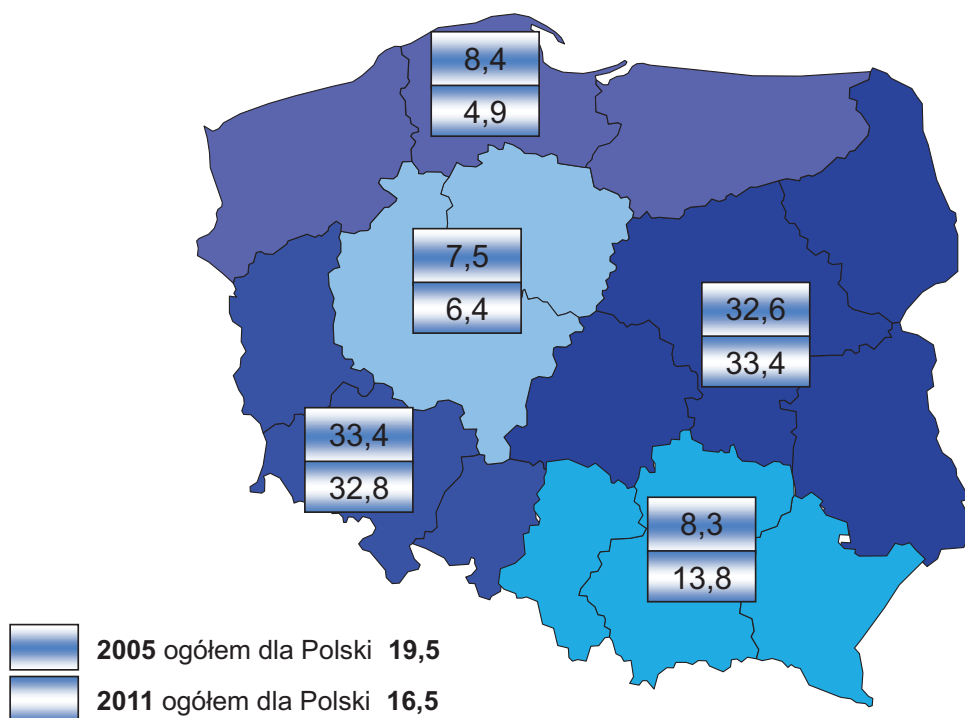


* W tej grupie znajdowały się kwiaty, zioła, pieczarki i materiał szkółkarski.

Źródło: opracowano na podstawie ankiety IERiGŻ-PIB 2000, 2005 i 2011.

W ujęciu przestrzennym znaczenie pośredników w obrocie produktami rolnymi było zróżnicowane, co należy uzasadnić odmiennością struktury obszarowej oraz różnicami w skali i asortymencie rolniczej produkcji towarowej.

Mapka 3. Zróżnicowanie makroregionalne* w rozpowszechnieniu sprzedaży produktów rolniczych pośrednikom (% wskazań)



* Podział kraju według makroregionów patrz mapa 1.

Źródło: opracowano na podstawie ankiety IERiGŻ-PIB 2005 i 2011.

W latach 2005-2011 skup płodów rolnych przez pośredników wzrósł (o 5 pkt. proc.) w makroregionie południowo-wschodnim, głównie na skutek zwiększenia się tej formy handlu w obrocie owcami i wełną oraz owocami. Pomimo to w dalszym ciągu taka sytuacja zaznaczała się w stosunkowo niewielkiej liczbie badanych miejscowości (14% wsi).

Odwrotną sytuację odnotowano na terenach z przewagą gospodarstw dużych obszarowo i o relatywnie pokaźnej skali produkcji towarowej. W tym przypadku postępujące ograniczanie sprzedaży artykułów rolniczych pośrednikom spowodowało praktyczne ich wyeliminowanie. Taka tendencja zaznaczyła się w makroregionie północnym i środkowozachodnim, gdzie rolnicy tylko z 5-6% wsi uznali, że pośrednicy spełniali znaczącą rolę w obrocie towarami wyprodukowanymi w ich gospodarstwach. Z kolei praktycznie żadnych zmian

nie odnotowano w makroregionie południowo-zachodnim i środkowowschodnim. Ten sposób zbytu, adresowany przede wszystkim do średnich producentów rolnych, a taka skala produkcji dominuje w gospodarstwach rolnych położonych na terenie wyżej wymienionych makroregionów. Gospodarstwa od 10 do 30 ha UR występują tam stosunkowo częściej niż na pozostałych obszarach kraju. W konsekwencji w 2011 roku sprzedaż pośrednikom była nadal najbardziej rozpowszechniona w makroregionach południowo-zachodnim i środkowozachodnim (33% wsi).

5. Rzemieślnicy

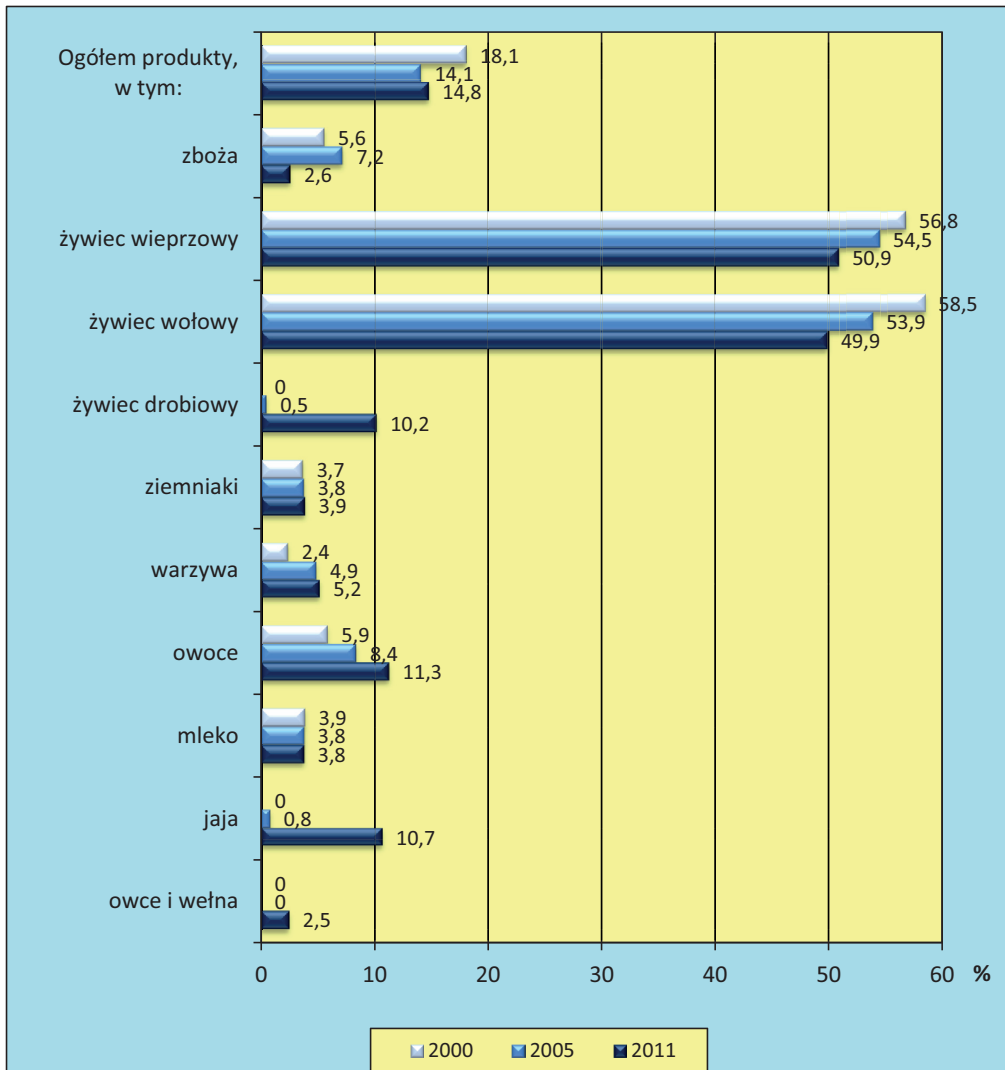
Z badań terenowych IERiGŻ-PIB wynika, że w okresie 2005-2011, w przeciwieństwie do lat wcześniejszych pozycja rzemiosła w strukturze kanałów zbytu surowców rolniczych praktycznie nie uległa zmianie. Odsetek wskazań na rzemieślników jako najpopularniejszych odbiorców płodów rolnych wzrósł tylko o 1 pkt. proc. i dotyczył sytuacji w 15% wsi, podczas gdy w latach 2000-2005 analogiczny wskaźnik zmniejszył się o 4 pkt. proc. (z 18 do 14% wsi).

Nieznacznie zmieniło się również usytuowanie rzemiosła w zbycie większości wytwarzanych przez rolników produktów (wykres 5). W 2011 roku w obrocie artykułami rolnymi, pomimo pewnego spadku, utrzymało się duże zainteresowanie rzemieślników zakupem żywca wieprzowego (51% wsi) i wołowego (50% wsi). Ograniczenie sprzedaży zbóż rzemieślnikom spowodowało praktyczne ich wyeliminowanie z obrotu tym produktem. Tylko w niespełna 3% wsi producenci zbóż uznali, że rzemieślnicy zajmowali się skupem tego artykułu.

Nie uległo zmianie znaczenie rzemiosła w upłynnianiu ziemniaków, mleka i warzyw, ale odsetek wsi w którym w ten sposób sprzedawano te produkty zawsze był stosunkowo niewielki i wynosił 4-5%.

W analizowanym okresie rzemieślnicy jako kanał zbytu, umocnili swoją pozycję w upłynnianiu owoców, żywca drobiowego i jaj. Szczególnie duży wzrost odnotowano w przypadku dwóch ostatnich rodzajów produktów. Należy jednak zastrzec, że nadal takie sytuacje występowały relatywnie rzadko (w 10-11% wsi), przy czym ten sposób sprzedaży po raz pierwszy zaznaczył się w handlu owcami, skórą i wełną, ale odsetek wsi, gdzie produkowano i sprzedawano te produkty rzemieślnikom był niewielki i wynosił niespełna 3%.

Wykres 5. Znaczenie rzemieślników w zbycie produktów rolniczych według asortymentu (% wskazań)

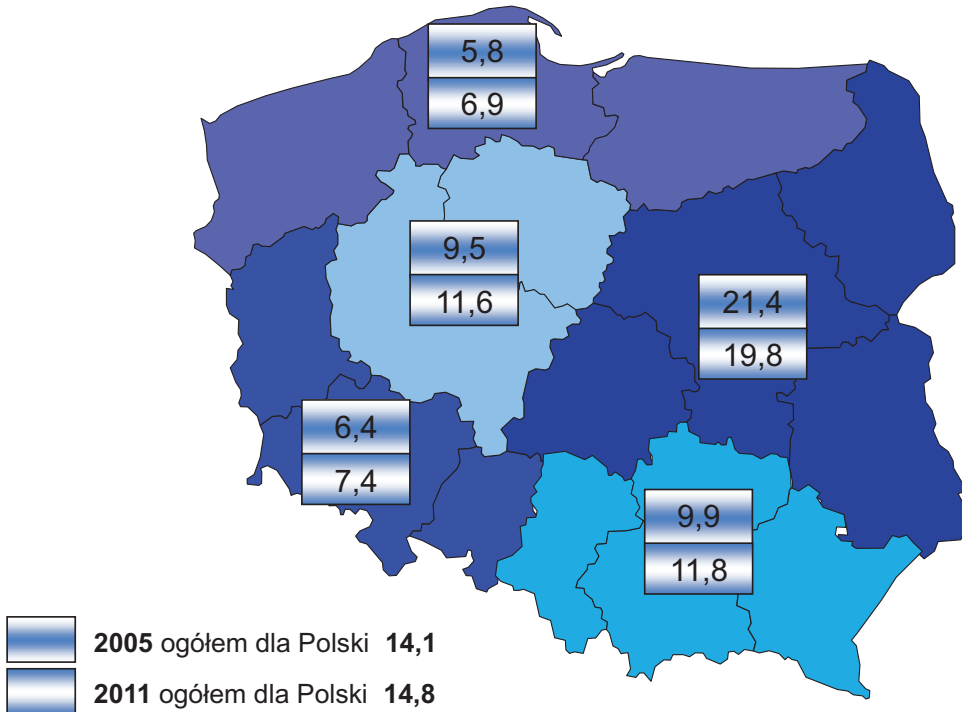


Źródło: opracowano na podstawie ankiety IERiGŻ-PIB 2000, 2005 i 2011.

Lata 2005-2011, w przeciwieństwie do pięciolecia 2000-2005, charakteryzowały się względnie niewielkimi zmianami pozycji rzemiosła w sferze skupu płodów rolnych w ujęciu przestrzennym (mapka 4). Pomimo względnie dużej mobilności podmiotów funkcjonujących w tej sferze wytwórczości, bankructwa wielu firm i powstawanie w ich miejsce nowych, w ujęciu globalnym efekt tych zmian jest niewielki.

Z badań wynika, że w latach 2005-2011, podobnie jak i wcześniej, skup artykułów rolniczych przez miejscowych rzemieślników nieco wzrósł w dwóch makroregionach: południowo-zachodnim i północnym (o około 1 pkt. proc). Jednak w dalszym ciągu zajmował on względnie najniższą pozycję w strukturze kanałów zbytu produkcji rolniczej i tylko z 7% wsi rolnicy upłyniali wytworzone surowce rolnicze bezpośrednio lokalnym rzemieślnikom.

Mapka 4. Zróżnicowanie przestrzenne* w rozpowszechnieniu sprzedaży produktów rolniczych najczęściej lokalnym rzemieślnikom (% wskazań)



* Podział kraju według makroregionów patrz mapka 1.

Źródło: opracowano na podstawie ankiety IERiGŻ-PIB 2005 i 2011.

W przeciwieństwie do lat wcześniejszych, w 2011 roku w porównaniu do roku 2005 wzrosły również zakupy produktów rolniczych przez rzemiosło w makroregionach: środkowozachodnim i południowo-wschodnim. Jednak pomimo, że skala tego wzrostu była dwukrotnie większa niż w makroregionach:

południowo-zachodnim i północnym, to ciągle takie sytuacje zdarzały się stosunkowo rzadko, bo tylko w niespełna 12% miejscowości. Jednocześnie w makroregionie środkowowschodnim nieznacznie (o 2 pkt. proc.) zmniejszyła się i tak relatywnie duża na tym terenie rola rzemiosła w upłynnianiu dóbr wytworzonych w gospodarstwach rolnych. Na obszarze tego makroregionu rolnicy z prawie 20% wsi zbywali produkcję swoich gospodarstw lokalnym rzemieślnikom.

6. Sklepy wielkopowierzchniowe i pozostałe podmioty skupujące produkty rolnicze

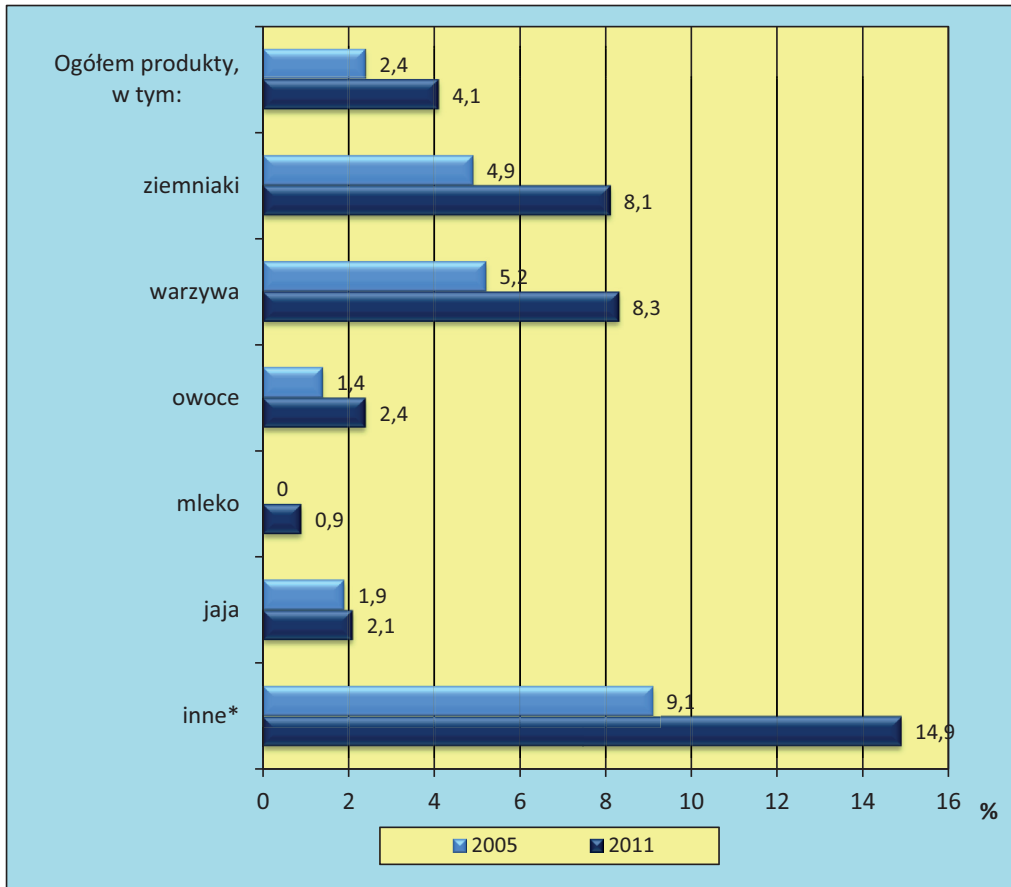
Z przeprowadzonych badań terenowych wynika, że wraz z rozwojem sieci handlowej, głównie super- i hipermarketów coraz wyraźniej zaznaczała się ich obecność w obrocie surowcami rolniczymi. Chociaż w 2011 roku sklepy wielkopowierzchniowe zostały uznane jako jeden z najczęstszych odbiorców płodów rolnych tylko w 4% badanych wsi, to równocześnie był to odsetek blisko dwukrotnie większy niż w 2005 roku, a ponad ośmiokrotnie wyższy niż w 2000 roku.

Wzrost popularności sklepów wielkopowierzchniowych jako kanału zbytu towarów wytwarzanych przez gospodarstwa indywidualne zaznaczył się w odniesieniu do ziemniaków, owoców, warzyw, jaj, grzybów, kwiatów, miodu oraz kwaszonych ogórków i kapusty oraz mleka, tj. wszystkich towarów nabywanych przez te podmioty. W 2011 roku w ten sposób upłynniano najczęściej grzyby, kwiaty, miód oraz kwaszone ogórki i kapustę. Łącznie tę grupę artykułów sprzedawano najczęściej super- i hipermarketom w około 15% badanych wsi. Prawie o połowę mniejszy był odsetek wsi, gdzie wskazano na sklepy wielkopowierzchniowe jako najpopularniejszego odbiorcę ziemniaków i warzyw. Zdecydowanie mniejszy był udział (1-2%) wsi, gdzie zbywano w tej formie jaja i owoce, a także mleko.

W 2011 roku, podobnie jak i wcześniej, obecność supermarketów i hipermarketów wśród kanałów zbytu płodów rolnych zaznaczyła się na obszarze całego kraju, przy czym ich pozycja była zróżnicowana. Można to tłumaczyć przestrzennymi odmiennościami w stopniu urbanizacji, położenia dużych obiektów handlowych, rozwoju tej formy sprzedaży oraz w profilu produkcyjnym rolnictwa. Zapewne w wyniku tych uwarunkowań liczniej niż przeciętnie w sieci sklepów wielkopowierzchniowych sprzedawali swoją produkcję rolnicy z ma-

królestw: południowo-wschodniego i środkowowschodniego. Na tych terenach respondenci z około 8% wsi wskazali na supermarkety jako najczęstsze miejsce zbytu. Relatywnie najmniejszy był odsetek wsi, w których wskazano na ten rodzaj upływniania płodów rolnych w makroregionie północnym (niepełna 2%).

Wykres 6. Znaczenie sklepów wielkopowierzchniowych w zbycie produktów rolniczych według ich asortymentu (% wskazań)



* W tej grupie znajdowały się kwiaty, grzyby, miód, kwaszone ogórki i kapusta.

Źródło: opracowano na podstawie ankiety IERiGŻ-PIB 2005 i 2011.

Wraz z przeobrażeniami dokonującymi się w strukturach gospodarczych kraju, w otoczeniu rolnictwa pojawiły się nowe jednostki skupujące produkcję rolniczą. W 2011 roku zaliczyć do nich należy: firmy (osoby) prowadzące fermy

drobiarskie i trzodowe, stadniny koni, przechowalnie artykułów rolniczych, handel detaliczny artykułami żywnościowymi oraz materiałem siewnym i szkółkarskim, restauracje, hotele, pensjonaty, a także placówki lecznicze i opiekuńcze. W ostatnim okresie w grupie nowych kontrahentów dało się zauważyć coraz więcej podmiotów zagranicznych prowadzących skup płodów rolnych przede wszystkim w zagrodzie rolnika.

Wymienione powyżej podmioty gospodarcze zaczynają zdobywać coraz bardziej widoczną pozycję w obrocie płodami rolnymi. W 2011 roku ich obecność jako jednego z najczęstszych kanałów zbytu zaznaczyła się w blisko 6% wsi, przy czym było to prawie dwukrotnie więcej niż w 2005 roku i jednocześnie trzy razy częściej niż w 2000 roku.

W 2011 roku, podobnie jak w latach wcześniejszych, wymienieni wyżej kontrahenci byli zainteresowani skupem warzyw i owoców, mleka, ziemniaków oraz zbóż (w 8-12% wsi), znacznie rzadziej dotyczyło to żywca, nasion roślin uprawnych i materiału szkółkarskiego oraz pasz objętościowych (1-3% wsi).

Należy również zaznaczyć, że wymienieni nietypowi nabywcy uwidocznili się na obszarze całego kraju. Jednak najczęściej prowadzili oni skup produktów rolnych na terenach Polski środkowej i zachodniej, a zwłaszcza w makroregionie środkowozachodnim, w którym respondenci z 19% wsi wskazali ten kanał zbytu jako najczęstszą formę sprzedaży. Najrzadziej z tej formy sprzedaży korzystali producenci rolni z makroregionu północnego, gdzie występował jako podstawowy kanał zbytu tylko w niespełna 2% wsi.

7. Giełdy towarowe oraz rynki hurtowe

Koncentracja środków produkcji rolniczej oraz postęp techniczny, technologiczny i biologiczny dokonujący się w działalności rolniczej indukuje wzrost skali produkcji rolniczej. Konsekwencją tego procesu są pogłębiające się związki gospodarstw rolnych z podmiotami rynku zinstytucjonalizowanego, między innymi rynków hurtowych i giełd towarowych. Rozwój tych podmiotów stanowi integralną część poprawy sprawności funkcjonowania rynku produkcji rolniczej, szczególnie w segmencie hurtu pierwotnego.

Przedmiotem działania giełd towarowych i rynków hurtowych jest prowadzenie zorganizowanego obrotu dużymi, standaryzowanymi pod względem jakości i ilości, jednorodnymi partiami towarów. Tego rodzaju handel daje

możliwość tworzenia bardziej efektywnych niż pozostałe kanałów zbytu masowych produktów rolniczych¹².

Zwiększenie udziału zorganizowanych rynków formalnych w zbycie surowców rolniczych umożliwia między innymi¹³:

- poprawę pozycji przetargowej producentów rolnych w stosunku do odbiorców wytworzonych przez nich towarów,
- standaryzację produkcji rolniczej,
- stabilizację relacji podaży-popytu,
- obniżenie kosztów transakcyjnych,
- wprowadzanie odpowiednich standardów jakościowych,
- usprawnienie przepływu informacji rynkowej.

Zgodnie z powyższym, giełdy towarowe i rynki hurtowe to nie tylko miejsce transakcji kupna-sprzedaży, ale również wartościowe źródło informacji dla producentów rolnych i nabywców surowców rolniczych o potrzebach rynku. W efekcie handel hurtowy nie tylko w pewien sposób porządkuje rynek rolny, ale także ułatwia podejmowanie decyzji produkcyjnych przez rolników¹⁴.

Wymagania stawiane przez gospodarkę rynkową i konieczność sprostania narastającej konkurencji stymulują procesy koncentracji oraz upraszczania i specjalizacji profilu produkcyjnego gospodarstw rolnych. W konsekwencji zwiększa się skala produkcji towarowej oferowanej na rynek przez poszczególne podmioty produkujące surowce rolnicze. Duże partie, standaryzowanych płodów rolnych, to atrakcyjna oferta dla rozwijających się takich instytucji infrastruktury rynku, jak giełdy towarowe i rynki hurtowe.

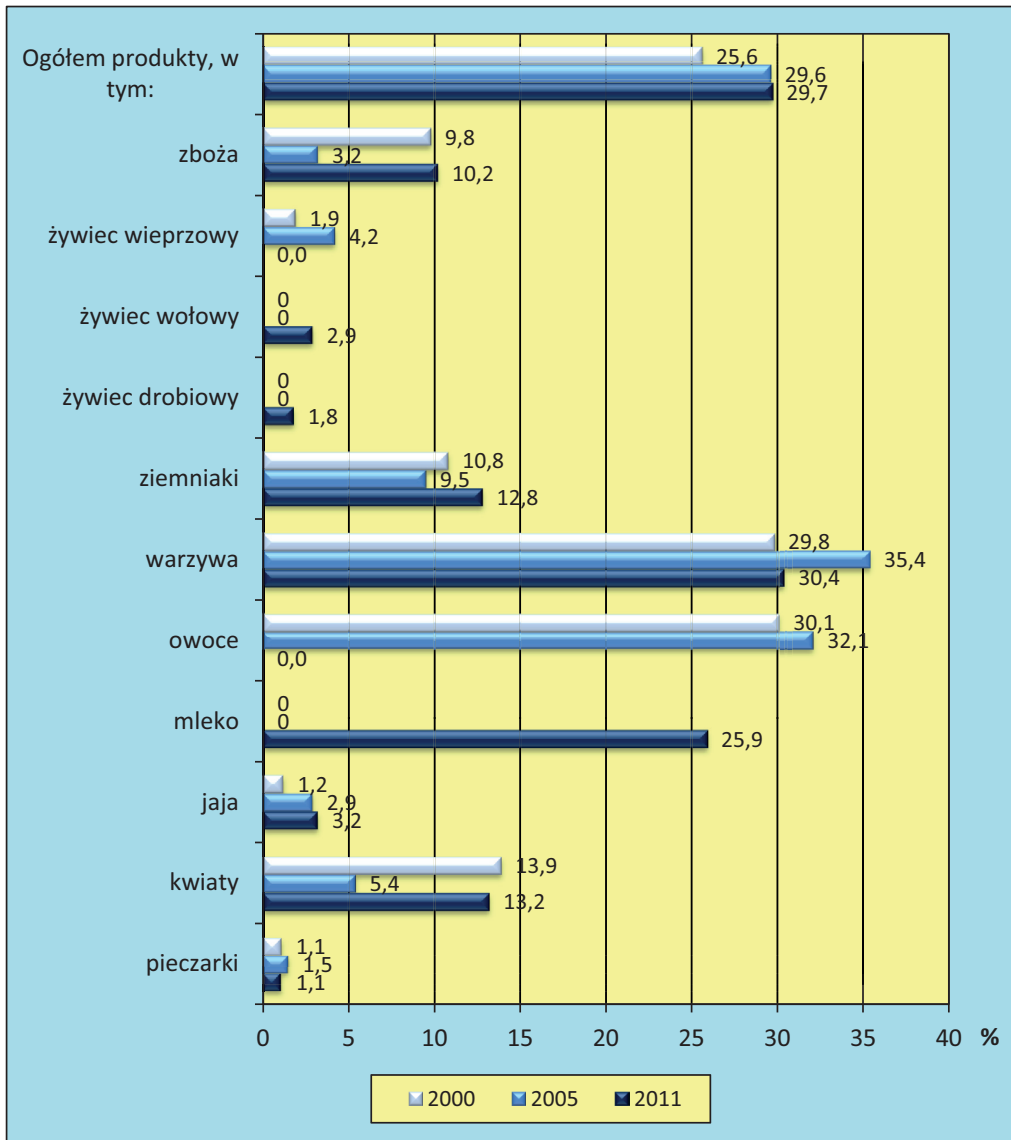
Z badań terenowych IERiGŻ-PIB wynika, że pomimo postępującej koncentracji rolniczej produkcji towarowej, częstość korzystania producentów rolnych ze sprzedaży swoich wyrobów na giełdach towarowych i rynkach hurtowych w zasadzie nie uległa zmianie. W 2011 roku odsetek wsi, w których byli tacy rolnicy wynosił około 30% i był on identyczny jak w 2005 roku, a w stosunku do roku 2000 wzrósł tylko o 4 pkt. proc.

¹² A. Woś: *Agrobiznes. Makroekonomika*, tom 1, Wydawnictwo Key Text, Warszawa 1996, s. 67.

¹³ W. Szymański, G. Krasowicz: *Modernizacja systemu dystrybucji produktów spożywczych w Polsce*, [w:] *Dylematy polityki rolnej. Integracja polskiej wsi i rolnictwa z UE*, FAPA, Warszawa 2000, s. 146 i 161.

¹⁴ A. Woś: *Agrobiznes. Makroekonomika*, tom 1, Wydawnictwo Key Text, Warszawa 1996, s. 68.

Wykres 7. Znaczenie handlu na rynkach hurtowych i giełdach towarowych w zbycie produktów rolniczych według ich asortymentu (% wskazań)



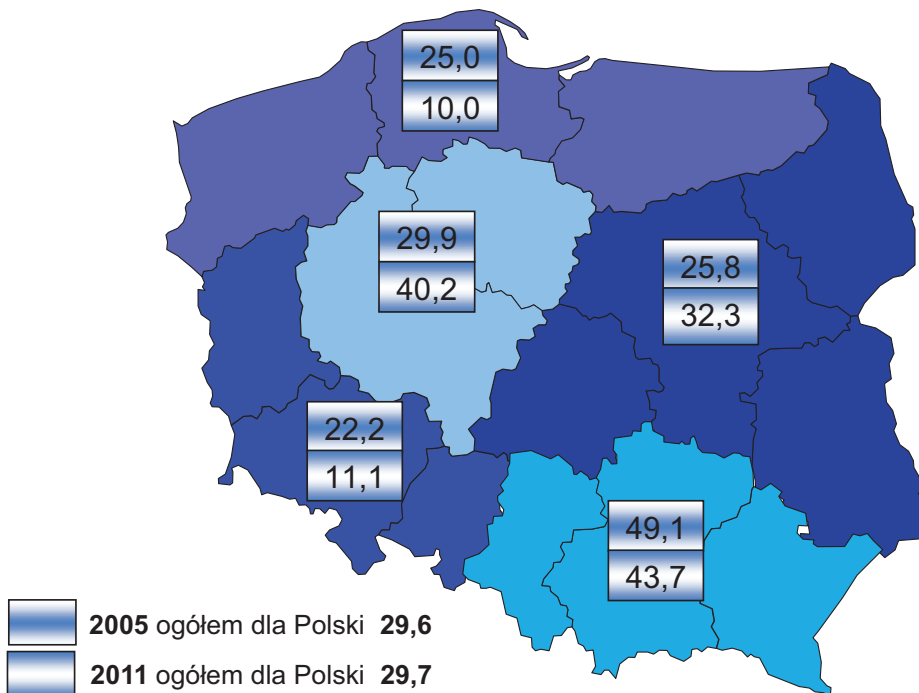
Źródło: opracowano na podstawie ankiety IERiGŻ-PIB 2000, 2005 i 2011.

Zasadniczym przeobrażeniem nie uległ asortyment produktów rolniczych zbywanych na giełdach towarowych i rynkach hurtowych. Ta forma sprzedaży była nadal zdominowana przez surowce pochodzenia roślinnego, chociaż coraz

bardziej zauważalne stawały się również artykuły zwierzęce, gdyż ich udział wśród ogółu produktów rolniczych upłynnianych na rynkach hurtowych zwiększył się prawie dwukrotnie. Jednak mimo to, w 2011 roku stanowiły one tylko około 10% całości surowców rolniczych uczestniczących w tej formie obrotu.

W 2011 roku, podobnie jak i w latach ubiegłych, wśród rolników sprzedających na giełdach towarowych i rynkach hurtowych najczęściej było producentów warzyw (30%) i owoców (26%), głównie uprawianych pod osłonami. Wyraźnie rzadziej na giełdach i rynkach hurtowych sprzedawano kwiaty i ziemniaki (po 13%), zboża i rośliny przemysłowe (po 10%), a zupełnie sporadycznie (od 1 do 3%) żywiec wieprzowy i wołowy, pieczarki i jaja.

Mapka 5. Zróżnicowanie przestrzenne* w rozpowszechnieniu sprzedaży produktów rolniczych na giełdach towarowych i rynkach hurtowych
(% wskazań)



* Podział kraju według makroregionów patrz mapka 1.

Źródło: opracowano na podstawie ankiety IERiGŻ-PIB 2005 i 2011.

W opisywanym okresie nie uległy zmianie przestrzenne rozbieżności w rozpowszechnieniu korzystania z giełd towarowych i rynków hurtowych w sprzedaży produkcji rolniczej (mapka 5). W 2011 roku, podobnie jak w latach wcześniejszych najczęściej z tej formy zbytu korzystali rolnicy z makroregionu południowo-wschodniego, mimo że odnotowano pewien spadek skali tego zjawiska. W 2005 roku sprzedaż na giełdach towarowych wybierali rolnicy z 49% wsi, podczas gdy w 2011 roku analogiczny wskaźnik stanowił 44%. Spadek znaczenia giełd towarowych i rynków hurtowych w sprzedaży produktów rolnych odnotowano również w makroregionach: południowo-zachodnim i północnym. W latach 2005-2011 na tym terenie opisywana forma zbytu zmniejszyła się około dwukrotnie. Tylko w co dziesiątej ankietowanej wsi rolnicy byli obecni na giełdach towarowych i rynkach hurtowych.

W analizie przestrzennego zróżnicowania zbytu produktów rolniczych na giełdach towarowych i rynkach hurtowych, zwraca uwagę sytuacja w typowo rolniczych makroregionach: środkowowschodnim i środkowozachodnim, czyli na terenach, gdzie segment rolnictwa wysokotowarowego był szczególnie dobrze rozwinięty (makroregion środkowozachodni) lub procesy restrukturyzacji i modernizacji gospodarstw rolnych uległy wyraźnemu przyśpieszeniu (makroregion środkowowschodni)¹⁵. Tylko na tych obszarach, w 2011 roku częstość sprzedaży na rynkach hurtowych była wyższa niż sześć lat wcześniej. Te tendencje szczególnie silnie zaznaczyły się zwłaszcza w makroregionie środkowozachodnim. Na tym terenie w 2011 roku rolnicy z 40% miejscowości korzystali z tej formy zbytu, podczas gdy w 2005 roku analogiczny odsetek wynosił 30%.

Przyczyn zróżnicowania w popularności handlu hurtowego płodami rolnymi należy upatrywać nie tylko w terytorialnych dysproporcjach w rozwoju infrastruktury giełd i rynków towarowych, ale przede wszystkim w przestrzennych różnicach w poziomie rozwoju rolnictwa i jego znaczenia w kształtowaniu dochodów ludności wiejskiej oraz regionalnych tradycjach produkcyjnych w zakresie asortymentu artykułów rolniczych wystawianych do sprzedaży.

Z badań wynika, że chociaż w badanym okresie nie uległa istotnej zmianie ogólna liczba miejscowości, w których korzystano z giełd towarowych i rynków hurtowych w zbycie płodów rolnych, zwiększyła się liczba rolników w tej formie upłynniających swoje towary. Powiększenie ich zbiorowości było powiązane z rozwojem infrastruktury rynków hurtowych oraz segmentu rolnic-

¹⁵ B. Karwat-Woźniak, P. Chmieliński: *Gospodarstwa wysokotowarowe w strukturze społeczno-ekonomicznej rolnictwa chłopskiego rok po akcesji do Unii Europejskiej*, Program Wieloletni 2005-2009, Raport nr 54, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2006, s. 49-50.

twa wysokotowarowego¹⁶, a także z poprawą umiejętności rolników w korzystaniu z form sprzedaży charakterystycznych dla zaawansowanego rynku¹⁷.

W 2011 roku we wsiach, w których odnotowano obrót hurtowy i giełdowy produktami rolniczymi, grupa rolników, których dotyczyła taka sytuacja, liczyła średnio 22 osoby. Tym samym była ona o około 50% większa niż w latach wcześniejszych¹⁸. Dotyczyło to głównie wsi z makroregionu południowo-wschodniego i środkowowschodniego, gdzie z tego kanału korzystała zdecydowana większość rolników, nawet 90-95% użytkowników gospodarstw towarowych, głównie specjalizujących się w produkcji warzyw oraz owoców, zarówno gruntowych, jak i spod osłon. Przeciętnie ich zbiorowość liczyła 38 producentów rolnych. Na drugim biegunie były wsie położone w makroregionach północnym i południowo-zachodnim, gdzie tylko 1-2 rolników sprzedawało swoje wyroby na giełdach towarowych i rynkach hurtowych. W 2011 roku, podobnie jak w latach wcześniejszych, rolnicy handlujący na giełdach i rynkach hurtowych, tą drogą zbywali większość (około 70%) produkcji towarowej swoich gospodarstw. Wśród nich byli tacy, którzy tym kanałem upłyniali nawet całą produkcję rolniczą wytworzoną w użytkowanych gospodarstwach.

W skali ogólnej na relatywnie niewielką popularność sprzedaży na giełdach towarowych i rynkach hurtowych wpływało szereg czynników. We wsiach, w których nie występował ten rodzaj zbytu artykułów rolniczych, za przyczynę tej sytuacji respondenci uznali przede wszystkim brak odpowiedniej ilości produktów, które można byłoby sprzedać na giełdach i rynkach hurtowych (30% wskazań) oraz przyzwyczajenia rolników do tradycyjnych możliwości sprzedaży: na targowiskach i do punktów skupu (26% wskazań), bądź bezpośrednio do zakładów przemysłu przetwórczego (24% wskazań). Nieco rzadziej (20% wskazań) przyczyną tego stanu rzeczy był brak odpowiednich placówek w okolicy lub uchybienia w ich funkcjonowaniu.

¹⁶ B. Karwat-Woźniak: *Gospodarstwa wysokotowarowe w rolnictwie chłopskim. Synteza wyników badań 2005-2009*, Program Wieloletni 2005-2009, Raport 151, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2009, s. 87-92.

¹⁷ B. Karwat-Woźniak: *Społeczno-ekonomiczne cechy rodzinnych gospodarstw wysokotowarowych (zmiany w latach 2000-2005)*, Program Wieloletni 2005-2009, Raport nr 83, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2007, s. 50-52.

¹⁸ Z danych ankietowych wynika, że zarówno w 2000 roku, jak i w 2005 roku analogiczny wskaźnik wynosił 15 osób.

8. Odbiór bezpośredni produkcji rolniczej z gospodarstw rolnych

Jednym z przejawów modernizacji handlu pierwotnego w zbycie produkcji rolniczej stanowi ich bezpośredni odbiór z zagrody rolnika. Ta forma skupu uznawana jest za nowoczesny kanał zbytu surowców rolniczych, który przynosi korzyści ekonomiczne zarówno producentom rolnym, jak i firmom nabywającym artykuły rolnicze¹⁹.

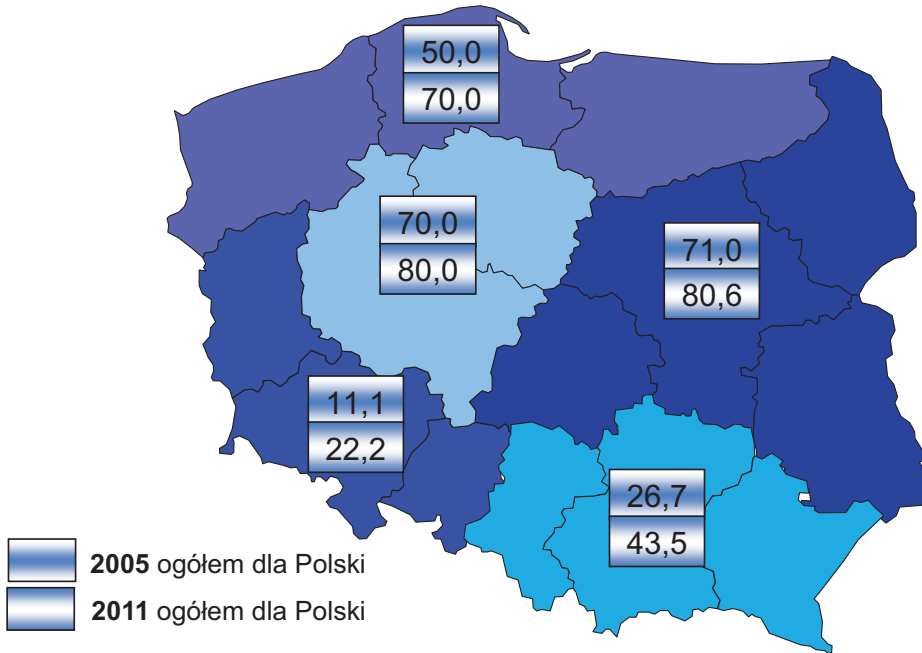
Wdrażanie bezpośredniego odbioru produkcji rolniczej przez firmy skupujące wydaje się być uwarunkowane przez szereg czynników. Do najważniejszych należy zaliczyć wielkość zasobów produkcyjnych i możliwości sfinansowania niezbędnych inwestycji dostosowujących profil produkcyjny gospodarstwa i jego infrastrukturę techniczną do odbioru bezpośredniego. Tym samym, ten sposób zbytu jest skierowany do wybranej grupy gospodarstw rolnych o dużej skali i wysokiej jakości produkcji, które ponadto dysponują odpowiednim zapleczem technicznym.

Z przeprowadzonych analiz wynika, że wraz z postępującym procesem koncentracji w rolnictwie systematycznie wzrasta znaczenie bezpośredniego odbioru produkcji rolniczej przez firmy skupujące. W 2011 roku odbiór artykułów rolniczych z zagrody rolnika dotyczył większości artykułów wytwarzanych w gospodarstwach, a przede wszystkim takich produktów, jak: mleko, żywiec wieprzowy i wołowy, zboża, ziemniaki, owoce, warzywa, drób i jaja, konie oraz materiał szkółkarski i nasiona, podczas gdy w 2005 roku tym rodzajem odbioru były objęte tylko pierwsze z czterech z wymienionych artykułów, zaś w 2000 roku dotyczyło to tylko mleka i żywca wieprzowego.

W 2011 roku skup produkcji rolniczej bezpośrednio w obejściu rolnika odnotowano w blisko 65% badanych wsi, podczas gdy w 2005 roku ich udział wynosił 49%, a w 2000 roku tylko nieco ponad 10%. Powiększeniu uległa również liczba producentów rolnych zbywających w takiej formie swoje towary. Z danych ankietowych wynika, że w 2011 roku we wsiach, w którym zaznaczył się odbiór bezpośredni produkcji z gospodarstw, grupa rolników korzystająca z tego sposobu zbytu liczyła średnio 13 osób. Tym samym była to wielkość o blisko 63% większa niż w 2005 roku, natomiast w stosunku do 2000 roku analogiczny wskaźnik stanowił 70%.

¹⁹ A. Malak-Rawlikowska, D. Mielczarek-Andrzejewska, J. Fałkowski: *Nowoczesne i tradycyjne kanały zbytu...*, op. cit., s. 109-120.

Mapka 6. Zróżnicowanie przestrzenne* w występowaniu odbioru bezpośredniego produktów rolniczych z zagrody rolnika (% wsi)



* Podział kraju według makroregionów patrz mapka 1.

Źródło: opracowano na podstawie ankiety IERiGŻ-PIB 2005 i 2011.

Z badań wynika, że zwiększenie liczby przypadków bezpośredniego odbioru surowców rolniczych z zagrody rolnika miało charakter powszechny i dotyczyło wszystkich regionów kraju. Niemniej utrzymywały się różnice w nasileniu tego zjawiska na poszczególnych terenach (mapka 6). W 2011 roku, podobnie jak w latach wcześniejszych najczęściej z tej formy zbytu korzystali rolnicy z makroregionów: środkowozachodniego i środkowowschodniego. W tej części kraju w 2005 roku z odbioru bezpośredniego korzystali rolnicy z 70-71% wsi, podczas gdy w 2011 roku analogiczny wskaźnik stanowił 80-81%.

W latach 2005-2011 stosunkowo największy wzrost znaczenia odbioru bezpośredniego odnotowano na południowych terenach kraju, dotyczyło to zwłaszcza makroregionu południowo-zachodniego. Liczba odbioru produktów bezpośrednio od rolnika wzrosła tam dwukrotnie. Niemniej nadal zasięg tego

zjawiska był tam stosunkowo niewielki, gdyż korzystali z niego użytkownicy gospodarstw tylko z co piątej badanej wsi.

Należy również zaznaczyć, że w 2011 roku, podobnie jak i w latach wcześniejszych, zakupów produktów rolniczych w zagrodzie rolnika dokonywały głównie zakłady przemysłu przetwórczego (42% wskazań), lokalni rzemieślnicy (21%) i pośrednicy (18%), znacznie rzadziej podmioty prowadzące handel detaliczny artykułami żywnościowymi (7%), a sporadycznie firmy gastronomiczne, handlujące materiałem siewnym i szkółkarskim, hotele, pensjonaty oraz placówki opiekuńcze i penitencjarne oraz podmioty zagraniczne (1-2%).

9. Procesy integracyjne w agrobiznesie

Specyfiką polskiego rynku artykułów rolniczych jest silne rozproszenie podaży, co jest konsekwencją rozdrobnionej struktury obszarowej gospodarstw rolnych i stosunkowo niewielkiego zaawansowania procesów upraszczania i specjalizacji produkcji. Typowa dla większości gospodarstw indywidualnych wielokierunkowość produkcji jest w dużej mierze przyczyną ich niskiej konkurencyjności. Słaba pozycja konkurencyjna spowodowana jest przede wszystkim nieodpowiednią jakością towarów i wysokimi kosztami ich wytwarzania, które wynikają w głównej mierze z małej skali prowadzonej działalności rolniczej.

W takiej sytuacji istotną rolę polityki rolnej jest poszukiwanie wszelkich sposobów poprawy efektywności funkcjonowania gospodarstw rolnych i umocnienia ich pozycji rynkowej. Takie możliwości dają między innymi różnorodne formy współpracy producentów rolnych z odbiorcami ich towarów (integracja pionowa), bądź wspólne przedsięwzięcia rolników w zakresie zaopatrzenia w środki produkcji, wytwarzania surowców rolniczych, bądź ich zbytu (integracja pozioma). Następstwem tych działań jest przede wszystkim postęp w zakresie specjalizacji i koncentracji produkcji rolniczej²⁰, jak również ułatwienia w dostosowaniu produkcji rolniczej do efektywnego popytu. Istotne jest także zwiększenie możliwości wdrażania postępu rolniczego, w szczególności na rzecz obniżenia kosztów wytwarzania oraz podniesienia jakości wytwarzanych produktów. Ponadto procesy integracyjne w agrobiznesie wywołują skutki

²⁰ L. Knoblauch, R. Kisiel: *Procesy integracyjne na przykładzie grup producenckich z terenu Polski północno-wschodniej*, Ośrodek Badań Naukowych im. Wojciecha Kętrzyńskiego, Olsztyn 2005, s. 7.

długoletnie, które sprowadzają się nie tylko do racjonalizacji procesu produkcji²¹, ale również mogą korzystnie wpłynąć na przemiany strukturalne w rolnictwie. Z tego względu pożądane staje się ożywienie i zacieśnienie więzi ekonomicznych i produkcyjnych nie tylko pomiędzy jednostkami wytwarzającymi dany artykuł (od surowca do produktu finalnego), ale również na poszczególnych szczeblach tej współpracy²², przy czym ogniwa handlu i przetwórstwa są i będą rzeczywistymi podmiotami integracji w rolnictwie.

Proces łączenia się odrębnych podmiotów gospodarczych (ewentualnie wyodrębnionych rodzajów aktywności gospodarczej, np. zbytu) odbywa się w każdym członie agrobiznesu, gdyż jest to uniwersalna tendencja rozwojowa. Jej celem jest racjonalizacja wszelkiego typu działalności rynkowej w wyniku zwiększania jej skali. Podstawowym ogniwem całej gospodarki żywnościowej jest produkcja surowców rolniczych, przy czym w znacznym stopniu decyduje ona o jakości żywności trafiającej na rynek. Z tego względu integracja horyzontalna użytkowników gospodarstw o relatywnie niewielkiej skali sprzedaży jest jednym z najprostszych sposobów dostosowania ich produkcji do wymagań przemysłu i handlu.

Wspólne działania gospodarcze polskich rolników stają się koniecznością, ale rozpowszechnienie takich postaw wymaga zmian w świadomości znacznej grupy gospodarujących, co może się odbyć przede wszystkim poprzez wzrost poziomu wykształcenia. Dużą rolę w tym zakresie mają do spełnienia służby doradcze, które powinny pomagać rolnikom w zdobywaniu wiedzy o rynku, jego formach i sposobach regulacji²³. Istotne znaczenie ma również działalność instytucji finansowych i publicznych, które poprzez podejmowanie odpowiednich działań administracyjnych i finansowych, powinny wspierać procesy zrzeszania się rolników²⁴.

Szanse na zwiększenie stabilności i przewidywalności rynków rolnych daje między innymi rozwój kontraktacji, zwłaszcza długookresowej, która jest *de facto* formą produkcji na zamówienie. Oddziaływanie kontraktacji na normalizację sytuacji na rynku rolnym mogą wzmocnić zespoły producenckie, gdyż realnie zwiększają rozmiary oferty jednorodnego odmianowo i jakościowo towaru, dostarczanego odbiorcy w ściśle określonym czasie²⁵.

²¹ J. Małysz: *Rozwój agrobiznesu a procesy integracyjne (cz. II)*, *Więś i Rolnictwo*, 1/2002, s. 44.

²² A. Leopold: *Zrozumieć rolnictwo*, *Nowe Życie Gospodarcze*, nr 8/2000.

²³ J. Małysz: *Rozwój agrobiznesu...*, *op. cit.*, s. 47.

²⁴ K. Krzyżanowska: *Przedsiębiorczość zespołowa rolników...*, *op. cit.*, s. 146.

²⁵ A. Woś: *W poszukiwaniu modelu rozwoju polskiego rolnictwa*, IERiGŻ, Warszawa 2004, s. 35.

9.1. Kontraktacje

Przez umowę kontraktacji rolnik zobowiązuje się do wytworzenia i dostarczenia określonego rodzaju produktów rolnych, o określonych parametrach jakościowych i ilościowych. Jednocześnie kontraktujący jest zobowiązany do odebrania ich w umówionym terminie i zapłacenia ustalonej ceny. Dodatkowo w umowie (przypisach szczegółowych) mogą być zawarte inne zobowiązania, które powinien spełnić kontraktujący. Tymi świadczeniami mogą być w szczególności: zapewnienie wytwórcy możliwości nabycia określonych środków produkcji, pomoc finansowa i produkcyjna²⁶.

Odpowiedni system kontraktacji stwarza szanse na wyeliminowanie wielu negatywnych skutków doraźnej współpracy rolników i firm skupujących artykuły rolnicze. Do najważniejszych można zaliczyć:

- zwiększenie pewności w sferze produkcji i obrotu surowcami rolniczymi,
- wzrost jakości produktów,
- niższe koszty transakcyjne,
- większa przejrzystość rynku,
- mniejsze wahania cenowe.

Wykonane prace przede wszystkim dokumentują, że pomimo pozytywnych skutków integracji pionowej w agrobiznesie, rozpowszechnienie kontraktacji jest nie tylko relatywnie niewielkie, ale nawet w ostatnich latach odnotowano niewielki regres w tym segmencie powiązań rynkowych²⁷.

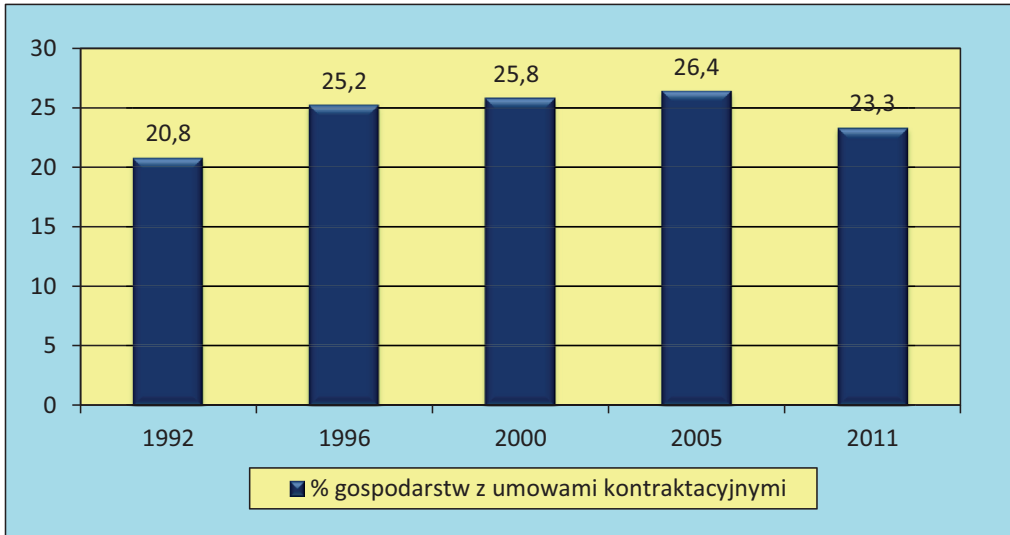
Z danych ankietowych wynika, że w 2011 roku nieco ponad 23% gospodarstw towarowych²⁸ deklarowało kontraktację przynajmniej jednego rodzaju produktu na okres minimum jednego roku. Z zapisu w ankietach można jednak wnioskować, że niektórzy rolnicy optymistycznie oceniali posiadane porozumienia sprzedaży, przy czym za kontrakty uznawali również te umowy, które nie spełniały wymogów formalnych. Pomimo tych zastrzeżeń, zebrane materiały pozwalają określić tendencje występujące w powiązaniach pomiędzy producentami rolnymi a odbiorcami ich towarów.

²⁶ K. Kozikowska: *Umowa kontraktacji i grupy producenckie*, [w:] *Prawo rolne*, pod red. M. Jaroszewicza i K. Kozikowskiej, Kraków 2007, s. 46-48.

²⁷ Według danych o gospodarstwach posiadających umowy kontraktacyjne, liczba posiadanych umów w 2011 roku w stosunku do roku 2005 była o około jedną piątą mniejsza.

²⁸ Na potrzeby niniejszego opracowania za gospodarstwo towarowe uznano wszystkie gospodarstwa sprzedające artykuły rolnicze, bez względu na wielkość tej sprzedaży.

Wykres 8. Rozpowszechnienie umów kontraktacyjnych w kolejnych badanych latach



Źródło: opracowano na podstawie ankiety IERiGŻ-PIB 1992, 1996, 2000, 2005 i 2011.

Z badań wynika, że w latach 2005-2011 skala rozpowszechnienia kontraktacji uległa ograniczeniu. W tym czasie udział podmiotów posiadających takie umowy zmniejszył się z 26 do 23%, tj. do poziomu niewiele wyższego niż w pierwszych latach funkcjonowania polskich gospodarstw w warunkach gospodarki rynkowej²⁹. Te niekorzystne zmiany z punktu widzenia producentów rolnych należy łączyć z faktem, że ze względu na utrzymujące się nadal duże rozproszenie producentów, rynek surowców rolniczych staje się coraz bardziej rynkiem ich odbiorców. Nabywcy dysponujący z reguły dużym potencjałem ekonomicznym, dyktują warunki zbytu rolnikom, a w sytuacji pogarszających się warunków gospodarowania nie chcą wiązać się umowami. Wolą niesformalizowane, doraźnie kontakty rynkowe, gdyż daje im to swobodę w poszukiwaniu źródeł zaopatrzenia i możliwość dyktowania cen rolnikom, którzy z reguły już dysponują towarem i ze względu na jego cechy muszą go relatywnie szybko sprzedać.

²⁹ Por. B. Karwat-Woźniak: *Zmiany w charakterze powiązań rynkowych gospodarstw chłopskich w latach 2000-2005*, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2006, s. 9.

Tabela 2. Zmiany w rozpowszechnieniu i strukturze umów kontraktacyjnych według czasu ich obowiązywania

Grupy obszarowe (ha UR)	Rok	Udział gospodarstw posiadających umowy kontraktacyjne*	Odsetek umów zawartych na:			
			1 rok	2-5 lat	6-10 lat	11 i więcej lat
			suma wiersza = 100			
Razem	2000	25,8	85,1	6,3	1,4	7,2
	2005	26,4	78,6	4,6	3,5	13,3
	2011	23,3	69,5	11,9	0,4	18,2
1-5	2005	5,4	84,4	3,9	3,9	7,8
	2011	8,5	63,6	25,0	9,1	2,3
5-10	2005	19,2	80,7	3,2	2,7	13,4
	2011	18,0	69,0	13,3	16,8	0,9
10-15	2005	43,5	77,5	2,8	1,9	17,8
	2011	31,0	75,7	12,6	11,7	-
15-20	2005	56,2	76,6	3,7	4,8	14,9
	2011	41,7	68,5	8,2	19,1	4,1
20-30	2005	72,1	55,8	4,8	3,8	11,5
	2011	51,8	69,8	9,1	16,9	4,2
30-50	2005	74,7	76,3	9,6	4,4	9,7
	2011	47,7	66,7	14,3	9,5	9,5
50 i więcej	2005	83,0	91,5	4,2	1,4	2,8
	2011	53,1	43,7	18,8	31,2	6,3

* Liczba gospodarstw ze sprzedażą produkcji rolniczej = 100.

Źródło: opracowano na podstawie ankiety IERiGŻ-PIB 2000, 2005 i 2011.

Dane o rozpowszechnieniu kontraktacji dokumentują, że niezmiennie częstość występowania kontraktów była zależna do wielkości gospodarstwa, która nadal w polskich warunkach determinuje skalę produkcji towarowej³⁰ oraz jej asortyment³¹. Jednak lata 2005-2011 były okresem, w którym te powiązania uległy osłabieniu, zmniejszenie rozpowszechnienia umów kontraktacyjnych zaznaczyło się także wśród gospodarstw o największym obszarze, tj. 50-hektarowych i większych. W tej grupie obszarowej odsetek podmiotów z kontraktacjami, w porównywanych latach, uległ obniżeniu (z 82 do 53%, tj. aż o 30 pkt. proc.). Jednakże niezmiennie rozpowszechnienie kontraktów wśród tej zbiorowości było największe (tabela 2).

³⁰ Por. F. Tomczak: *Gospodarka rodzinna w rolnictwie. Uwarunkowania i mechanizmy rozwoju*, IRWiR PAN, Warszawa 2005, s. 198.

³¹ Por. B. Karwat-Woźniak: *Zmiany w aktywności rynkowej gospodarstw indywidualnych w latach 2000-2005*, Komunikaty, Raporty, Ekspertyzy, z. 519, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2006, s. 32-33.

Zmniejszenie liczby posiadanych umów kontraktacyjnych wśród gospodarstw relatywnie dużych obszarowo łączyć należy nie tylko z asortymentem lokowanych na rynku towarów, ale również z faktem, że zarządzający tymi gospodarstwami, cechowali się stosunkowo wysokimi umiejętnościami rynkowymi. Z tego względu coraz częściej korzystali z form zbytu charakterystycznych dla zaawansowanych rynków zbytu³². Tylko wśród gospodarstw o względnie niewielkim areale (do 10 ha UR), odnotowano wzrost udziału jednostek z umowami kontraktacyjnymi. To zwiększenie zaznaczyło się zwłaszcza wśród podmiotów obszarowo najmniejszych (od 1 do 5 ha UR). W tej grupie udział jednostek z kontraktami wzrósł z około 5% w 2005 roku do blisko 9%. Ten wzrost łączyć należy przede wszystkim z rozwojem systemu kontraktacji w zbycie artykułów, co do których skala produkcji nie była uzależniona od wielkości obszaru upraw. Do takich produktów zaliczyć można artykuły rolnicze uprawiane pod osłonami, uprawy nasienne, produkcję drobiarską oraz warzywa i owoce (tabela 3).

W 2011 roku, podobnie jak wcześniej, w ogólnej liczbie posiadanych przez rolników kontraktów na sprzedaż towarów, większość stanowiły umowy krótkookresowe. Należy jednak zauważyć, że coraz wyraźniej zaznaczała się tendencji do wydłużenia okresu obowiązywania kontraktacji. Wśród ogółu umów posiadanych w 2011 roku w stosunku do roku 2005, udział umów jednorocznych zmniejszył się z 79 do 70%, natomiast zwiększył się z 13 do 18% odsetek umów jedenastoletnich i dłuższych. Kontrakty zawierane na względnie długi okres dotyczyły przede wszystkim produkcji zwierzęcej. W przypadku tego kierunku produkcji uzyskanie surowca wysokiej jakości wymaga dłuższego czasu wytwarzania, a przede wszystkim zaangażowania zdecydowanie większych nakładów finansowych niż w przypadku większości rodzajów produkcji roślinnej. Z tego względu zarówno rolnicy, jak i odbiorcy ich produkcji, którzy często angażują swoje relatywnie duże środki w budowę potrzebnego zaplecza surowcowego (takie sytuacje zdarzają się np. przy produkcji mleka) oraz nowoczesnego systemu odbioru, dążą do uzyskania stabilnych i długoletnich umów kupna-sprzedaży.

Zmiany w częstości występowania kontraktów, jak i długość okresu ich obowiązywania były przede wszystkim wynikiem zmian zainteresowania odbiorców surowców rolniczych poszczególnymi rodzajami produktów, co łączyć należy z przeobrażeniami zachodzącymi w sferze przetwórstwa i handlu.

³² Por. B. Karwat-Woźniak: *Zmiany w charakterze...*, op. cit., s. 27-29.

Z badań wynika, że w przeszłości w ogólnej liczbie zawieranych umów dominowały kontrakty na dostawę artykułów roślinnych³³. Jeszcze w 2000 roku kontraktacje w produkcji roślinnej występowały pięciokrotnie częściej niż w produkcji zwierzęcej (84% wobec 16%). W 2005 roku te tendencje uległy zmianie, a stosunek liczby umów kontraktacyjnych na artykuły roślinne i zwierzęce był względnie wyrównany (51% wobec 49%). W 2011 roku odnotowano kontynuację trendów z lat wcześniejszych, tj. rozwoju systemu kontraktacji w sferze skupu surowców pochodzenia zwierzęcego. W konsekwencji, w całkowitej ilości umów, kontraktacje na sprzedaż produktów zwierzęcych pojawiały się częściej niż na artykuły roślinne (54% wobec 46%).

Tabela 3. Asortyment produktów rolniczych sprzedawanych w ramach kontraktacji

Rok	Odsetek umów zawartych na produkty												
	roślinne	w tym							zwierzęce	w tym			
		zboża	ziemiaki	rośliny przemysłowe	warzywa	owoce	art. nasienne	art. szklarniowe		mleko	żywiec		art. drobiarskie
										wołowy	wieprzowy		
2005	50,7	3,6	3,7	39,6	1,7	0,4	1,0	0,4	49,3	44,2	0,3	4,4	0,4
2011	45,8	7,2	3,5	26,1	1,9	4,4	1,0	1,7	54,2	46,8	1,2	5,1	1,0

Źródło: opracowano na podstawie ankiety IERiGŻ-PIB 2005 i 2011.

Szczegółowa analiza danych dotyczących rozpowszechnienia kontraktów na poszczególne grupy produktów rolniczych w 2011 roku wykazała, że w stosunku do 2005 roku:

- gwałtownie, bo aż jedenastokrotnie zwiększył się odsetek umów na zbyt owoców (0,4 do 4,4%);
- czterokrotnie wzrósł udział kontraktacji na dostawę żywca wołowego (0,3 do 1,2%) oraz produktów wytworzonych pod osłonami (z 0,4 do 1,7%);

³³ B. Karwat-Woźniak: *Zmiany aktywności rynkowej gospodarstw chłopskich w latach 1996-2000 w świetle ankiety IERiGŻ, IERiGŻ, Warszawa 2001, s. 23-24.*

- dwukrotnie zwiększył się odsetek umów na sprzedaż zbóż (z 3,6 do 7,2%) oraz produktów drobiarskich (z 0,4 do 1,0%);
- zauważalny wzrost nastąpił w częstości występowania kontraktacji na odbiór mleka (z 44 do 47%);
- wyraźnemu ograniczeniu uległ udział kontraktów na zbył roślin przemysłowych (40 do 26%);
- nie uległ zmianie odsetek umów kontraktacyjnych na dostawę ziemniaków oraz upraw nasiennych, przy czym te umowy występowały relatywnie rzadko (po około 1-4%), niemniej dotyczyły one wszystkich podmiotów prowadzących taką produkcję.

**Tabela 4. Makroregionalne zróżnicowanie
w rozpowszechnieniu kontraktacji**

Makroregiony*	Rok	Udział gospodarstw posiadających umowy kontraktacyjne**	Odsetek umów zawartych na:			
			1 rok	2-5 lat	6-10 lat	11 i więcej lat
			suma wiersza = 100			
Razem	2000	25,8	85,1	6,3	1,4	7,2
	2005	26,4	78,6	4,6	3,5	13,3
	2011	23,3	69,5	11,9	0,4	18,2
środkowozachodni	2005	39,1	82,7	8,2	6,4	2,7
	2011	37,3	71,1	7,2	19,9	1,8
środkowowschodni	2005	34,1	68,6	3,3	3,5	24,5
	2011	24,7	55,0	1,1	19,4	24,5
południowo-wschodni	2005	7,8	92,5	4,3	-	3,2
	2011	17,3	85,5	10,5	3,2	0,8
południowo-zachodni	2005	31,6	88,4	5,0	0,9	5,7
	2011	13,0	70,8	-	12,5	16,7
północny	2005	28,6	94,6	2,2	3,2	-
	2011	29,2	82,7	11,5	5,8	-

* Podział kraju według makroregionów patrz mapa 1.

** Liczba gospodarstw ze sprzedażą produkcji rolniczej = 100.

Źródło: opracowano na podstawie ankiety IERiGŻ-PIB 2000, 2005 i 2011.

Dane ankietowe wskazują, że niezmiennie najważniejszą rolę w procesie integracyjnym poszczególnych podmiotów działających w polskim agrobiznesie spełnia przemysł rolno-spożywczy. W 2011 roku, wśród ogółu gospodarstw z kontraktacjami, około 94% z nich zawarło umowy z jednostkami przetwórstwa spożywczego, a tylko nieco ponad 4% podpisało kontrakty z firmami handlowymi, i 2% z innymi firmami (głównie były to przedsiębiorstwa gastronomiczne).

Rozpowszechnienie kontraktów w rolnictwie indywidualnym było zróżnicowane przestrzennie (tabela 4). Kontraktacje występowały najczęściej na terenach, które charakteryzowały się dużą skalą sprzedaży produkcji rolniczej z gospodarstwa. Takie warunki występowały głównie w makroregionie środkowozachodnim. Na tym terenie, zarówno w 2011 roku, jak i w 2005 roku, udział producentów rolnych zbywających dobra wytworzone w swoich gospodarstwach w ramach kontraktacji był największy w skali kraju. Pomimo tego, że w latach 2005-2011 nastąpiło tam niewielkie ograniczenie (z 39 do 37%) odsetka gospodarstw towarowych posiadających kontrakty, to nie świadczyło to o regresie tej formy sprzedaży produktów rolniczych, gdyż w makroregionie środkowozachodnim, utrzymała się relatywnie wysoka liczba zawartych umów (1,3 na 1 gospodarstwo)³⁴ oraz powiększyła się długość ich obowiązywania. W 2011 roku, wśród ogólnej liczby kontraktów będących w posiadaniu rolników indywidualnych z makroregionu środkowozachodniego, umowy wieloletnie stanowiły 29%, podczas gdy w 2005 roku analogiczny wskaźnik wynosił 17%.

Ograniczeń w systemie kontraktacji produkcji rolniczej nie odnotowano również w makroregionie północnym. Na tym terenie, w obydwu porównywanych latach, odsetek gospodarstw z kontraktacjami był taki sam i wynosił 29%. Także w tym makroregionie w analizowanym okresie zwiększyła się liczba (z 5 do 17%) kontraktacji zawieranych na ponad jeden rok.

Regres w sprzedaży płodów rolnych w ramach kontraktacji zaznaczył się zwłaszcza w makroregionach: środkowowschodnim i południowo-zachodnim. W latach 2005-2011 szczególnie duży spadek rozpowszechnienia umów kontraktacyjnych odnotowano w makroregionie południowo-zachodnim (z około 32 do 13%). Takie obniżenie liczby kontraktacji łączyć należy przede wszystkim z ograniczeniem produkcji i tym samym kontraktacji roślin przemysłowych, zwłaszcza buraków cukrowych. Uprawa surowca dla cukrowni, od lat była wiodącym kierunkiem produkcji indywidualnych gospodarstw rolnych położonych na terenie tego makroregionu.

W latach 2005-2011 wzrost liczby zawieranych umów kontraktacji odnotowano tylko w makroregionie południowo-wschodnim (z 8 do 17%). Tak duże zwiększenie rozpowszechnienia sprzedaży w ramach kontraktacji, dokumentuje przede wszystkim przełamywanie trudności z utrzymaniem pozycji rynkowej gospodarstw indywidualnych zlokalizowanych na rozdrobnionych agrarnie

³⁴ Przeciętna liczba umów kontraktacyjnych posiadanych przez gospodarstwa w makroregionie środkowozachodnim była nie tylko o 10% wyższa niż średnio w całym zbiorze, ale również najwyższa w skali wszystkich wyodrębnionych do badań makroregionów.

obszarach południowej Polski. Największy w skali kraju postęp w zasięgu integracji pionowej w agrobiznesie był przede wszystkim wynikiem konsekwentnych działań rolników w poprawie pozycji konkurencyjnej użytkowanych gospodarstw oraz łączył się z asortymentem sprzedawanych produktów.

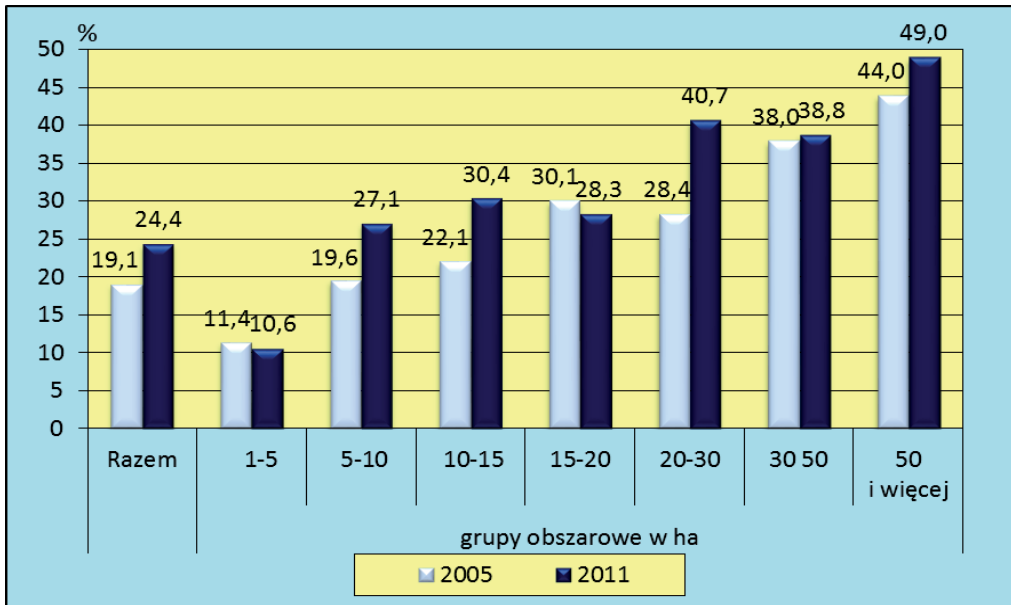
9.2. Stali odbiorcy produkcji z gospodarstw rolnych

W badaniach terenowych przeprowadzonych w 2011 roku, po raz kolejny pytano rolników czy poza firmami, z którymi podpisali umowy kontraktacyjne, posiadają innych stałych odbiorców swojej produkcji. W warunkach nasilającej konkurencji wszelkie formy stałych kontaktów z odbiorcami surowców rolniczych są korzystne dla rolników, w tym szczególnie atrakcyjne są dla produkujących stosunkowo niewielkie partie towarów. Dane ankiety wskazują, że w latach 2005-2011 rozpowszechnienie tej formy sprzedaży płodów rolnych uległo nieznacznej poprawie. W tym czasie zwiększył się (z 19 do 24%) udział użytkowników podmiotów towarowych, którzy stwierdzili, że posiadają stałego kontrahenta, któremu względnie regularnie sprzedawali przynajmniej jeden produkt wytworzony w swoim gospodarstwie. Tym samym nastąpiło korzystne odwrócenie trendu w skali tego zjawiska, albowiem w latach 2000-2005, ten rodzaj powiązań rynkowych uległ gwałtownemu ograniczeniu. W tamtym czasie odsetek gospodarstw ze zbytem produkcji rolniczej w ramach stałej współpracy zmniejszył się ponad dwukrotnie (z 50% do 19%)³⁵.

Zaobserwowane w okresie 2005-2011 korzystne tendencje przejawiające się wzrostem rozpowszechnienia stałej współpracy rolników i odbiorców ich produkcji odnotowano w zasadzie we wszystkich grupach obszarowych gospodarstw oraz makroregionach. Najsilniej taka sytuacja zaznaczyła się w jednostkach o areale od 20 do 30 ha UR. W tej grupie udział podmiotów posiadających stałego odbiorcę wyprodukowanych dóbr zwiększył się z 28 do 41%. Jednocześnie w grupie gospodarstw o obszarze 1-5 oraz 30-50 ha UR nastąpiła stagnacja, natomiast od 15 do 20 ha UR stwierdzono zmniejszenie zasięgu występowania omawianej formy sprzedaży.

³⁵ Zob. B. Karwat-Woźniak: *Zmiany w charakterze powiązań rynkowych...*, op. cit., s. 15.

Wykres 9. Rozpowszechnienie zbytu produkcji rolniczej w ramach stałej współpracy według grup obszarowych



* Liczba gospodarstw ze sprzedażą produkcji rolniczej w danej grupie = 100.

Źródło: opracowano na podstawie ankiety IERiGŻ-PIB 2005 i 2011.

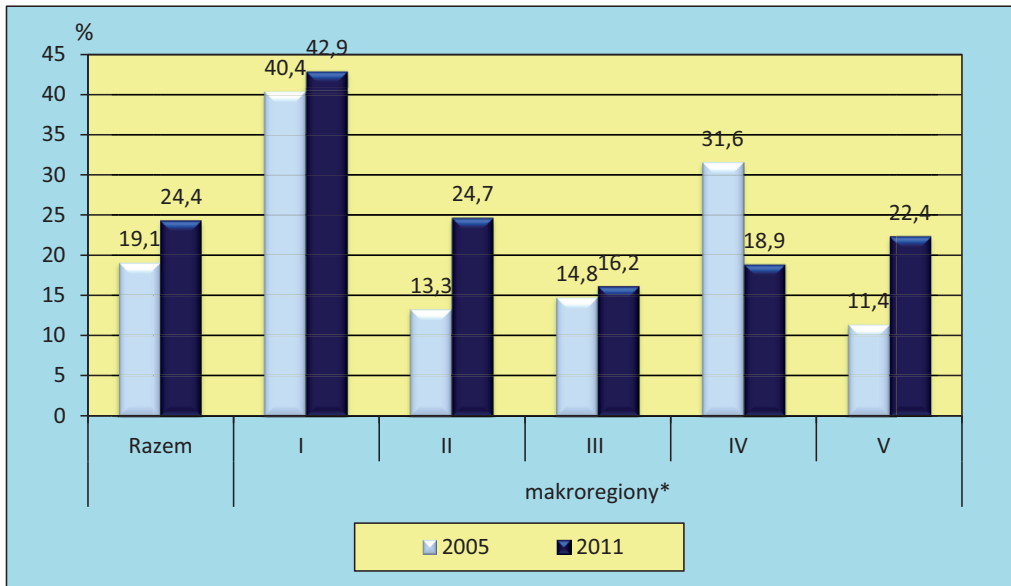
W 2011 roku udział rolników posiadających stałego odbiorcę wahał się od około 11% w grupie podmiotów o powierzchni od 1 do 5 ha UR do 49% w gospodarstwach 50-hektarowych i większych.

Z dostępnych danych wynika, że odnotowany w latach 2005-2011 nieznaczny rozwój stałej, ale niesformalizowanej współpracy pomiędzy wytwórcami a odbiorcami produkcji rolniczej, wiązać należy przede wszystkim z ograniczeniem sprzedaży w ramach kontraktacji.

W 2011 roku, podobnie jak wcześniej, upływnianie rolniczej produkcji towarowej w ramach stałej współpracy rolników z firmami skupującymi płody rolne dotyczyło ograniczonego asortymentu towarów. Zdecydowana większość (około 84%) producentów posiadała stałego odbiorcę na jeden rodzaj artykułów rolniczych. Zwykle tym produktem były zboża, żywiec (głównie wieprzowy), mleko bądź rośliny przemysłowe. Ten fakt potwierdza tezę o intensyfikacji procesów upraszczania profilu produkcyjnego gospodarstw towarowych.

Z badań wynika, że w przeszłości w ogólnej liczbie produktów rolniczych zbywanych stałemu kontrahentowi dominowały artykuły zwierzęce³⁶. W 2000 roku produkty zwierzęce sprzedawano w tej formie blisko dwukrotnie częściej niż produkty roślinne (65 wobec 35%). W 2005 roku te tendencje uległy jeszcze wzmocnieniu, a udział artykułów zwierzęcych i roślinnych sprzedawanych w ramach stałej współpracy wynosił odpowiednio 76 i 24%. W 2011 roku natomiast opisane trendy uległy odwróceniu, tj. rozwój stałej współpracy w sferze skupu dotyczył częściej artykułów roślinnych niż zwierzęcych (54 wobec 46%).

Wykres 10. Gospodarstwa posiadające stałych odbiorców produkcji według makroregionów (ogół ze sprzedażą = 100).



* Podział kraju według makroregionów patrz mapa 1.

Źródło: opracowano na podstawie ankiety IERiGŻ-PIB 2000, 2005 i 2011.

Szczegółowa analiza asortymentu produktów rolniczych zbywanych w ramach stałej współpracy rolników z nabywcą wykazała, że w 2011 roku w stosunku do lat wcześniejszych rozszerzył się rodzaj towarów skupowanych w tej formie. W 2011 roku w ramach stałej współpracy sprzedawano 55% rodzajów produktów z ogółu wytwarzanych w analizowanej grupie indywidual-

³⁶ B. Karwat-Woźniak: *Zmiany aktywności rynkowej gospodarstw chłopskich w latach 1996-2000 w świetle ankiety IERiGŻ, IERiGŻ, Warszawa 2001, s. 23-24.*

nych gospodarstw rolnych. W 2005 roku analogiczny wskaźnik wynosił niespełna 50%, a pięć lat wcześniej stanowił około 45%.

W układzie przestrzennym w 2011 roku, podobnie jak wcześniej, częstość występowania stałej współpracy rolników indywidualnych z firmami skupującymi płody rolne była zróżnicowana (wykres 10). Ten rodzaj kontaktów najczęściej występował na terenach, które cechowały się względnie dużą skalą produkcji towarowej gospodarstw indywidualnych, a jednocześnie w ich ofercie rynkowej dominował żywiec rzeźny, zwłaszcza wieprzowy. Takimi właściwościami charakteryzowały się przede wszystkim podmioty położone w makroregionie środkowozachodnim. Należy również dodać, że w analizowanym okresie na tym terenie odnotowano dalszy wzrost, i tak relatywnie dużego, udziału gospodarstw ze sprzedażą płodów rolnych w ramach stałej współpracy (z 40 do 43%). Od lat rolnicy z tego makroregionu wyróżniali się najwyższą w skali kraju wielkością produkcji towarowej, przy czym w jej strukturze zwyczajowo dominowała trzoda chlewna³⁷. Sprzedaż żywca rzeźnego stanowiła przeciętnie ponad 48% całkowitej wartości produkcji towarowej gospodarstw, a te artykuły lokowało na rynku 77% jednostek towarowych położonych w makroregionie środkowozachodnim.

Na terenie makroregionów: południowo-wschodniego, środkowowschodniego i północnego odnotowano większy wzrost liczby przypadków zbytu produkcji rolniczej w ramach stałej współpracy niż w makroregionie środkowozachodnim. Te tendencje szczególnie silnie zaznaczyły się w makroregionie północnym, charakteryzującym się stosunkowo najlepszą strukturą agrarną. Na tym terenie odsetek jednostek upłynniających produkcję rolniczą stałemu kontrahentowi powiększył się ponad dwukrotnie (z 11% w roku 2005 do 24% w 2011 roku). Ten fakt łączyć należy przede wszystkim ze wzrostem tej formy zbytu przez producentów zbóż i ziemniaków.

Regres w sprzedaży płodów rolnych w ramach stałej współpracy odnotowano tylko w makroregionie południowo-zachodnim. Na tym terenie udział podmiotów z tą formą kontaktów rynkowych zmniejszył się z 32% w roku 2005 do 19% w 2011 roku. Ten fakt należy łączyć przede wszystkim z ograniczeniem produkcji roślin przemysłowych, jak również ze zwiększoną aktywnością kontrahentów zagranicznych, kupujących produkty bezpośrednio w gospodarstwie rolnika. Znaczenie wymienionych czynników znalazło potwierdzenie także

³⁷ B. Karwat-Woźniak: *Zmiany aktywności rynkowej gospodarstw indywidualnych w latach 2000-2005*, Komunikaty, Raporty, Ekspertyzy, z. 519, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2006, s. 14 i 33.

w opisywanym wcześniej drastycznym ograniczeniu systemu kontraktacji na tym terenie.

Reasumując należy zaznaczyć, że w 2011 roku najrzadziej upłynniano produkty rolnicze stałemu odbiorcy na południowych terenach kraju, zwłaszcza w makroregionie południowo-wschodnim. W tym makroregionie tylko 16% rolników stwierdziło, że sprzedawało płody rolne w ramach stałej współpracy z ich nabywcą. Należy jednak przypomnieć, że na terenie tego makroregionu w analizowanym okresie nastąpił wyraźny wzrost sprzedaży produkcji rolniczej w ramach kontraktacji (z 8 do 17%).

9.3. Grupy producentów rolnych

Z praktyki funkcjonowania polskich gospodarstw indywidualnych w warunkach rynkowych wynika, że duża ich część nie miała w zasadzie żadnych możliwości osiągnięcia znaczącej pozycji w agrobiznesie. Spowodowane to było rozdrobnieniem agrarnym, a w konsekwencji małymi rozmiarami produkcji rolniczej lokowanej na rynku. W sytuacji utrzymywania się nadal znacznego rozproszenia rolniczej produkcji towarowej i relatywnie dużej koncentracji w segmencie jej zbytu, tworzenie i działanie w ramach grup producentów rolnych staje się nieodzownym warunkiem poprawy pozycji rynkowej i polepszenia sprawności funkcjonowania dla wielu gospodarstw.

Unia Europejska, od wielu lat wspiera działalność grup producenckich w rolnictwie, gdyż stanowią one istotny element restrukturyzacji sektora rolnego. W państwach Europy Zachodniej wspólne działania rolników mają długoletnią tradycję i osiągnięcia sprawdzone w praktyce³⁸ oraz są podstawowym elementem struktury zorganizowanego rynku rolnego³⁹.

Tworzenie grup producenckich jest również od wielu lat propagowane w Polsce. Te działania zaczęły przynosić pewne rezultaty. Na dzień 30 listopada 2011 roku w rejestrach marszałków poszczególnych województw wpisane były 784 grupy producentów rolnych⁴⁰, zrzeszające niemal 25 tys. członków. Oznacza to, że mimo dynamicznego rozwoju integracji horyzontalnej w działalności rolniczej, zbiorowość gospodarujących zespołowo producentów rol-

³⁸ K. Krzyżanowska: *Przedsiębiorczość zespołowa...*, op. cit., s. 12.

³⁹ A. Borecka: *Niektóre korzyści integracji poziomej producentów trzody chlewnej*, Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu, t. VI, z.1, Warszawa–Poznań–Puławy, 2004, s.29.

⁴⁰ Na dzień 7 lutego 2013 roku zarejestrowanych było już 1 017 grup producenckich.

nych była nadal niewielka w stosunku do ogólnej liczby rolników wytwarzających artykuły rolnicze⁴¹. Członkowie grup producenckich stanowili około 1,8% ogółu rolników prowadzących działalność rolniczą. Tym samym można uznać, że dotychczas grupy producenckie w niewielkim stopniu przyczyniają się do integracji rozproszonej produkcji rolniczej i umocnienia pozycji rolników w agrobiznesie.

Z dostępnych informacji wynika, że w Polsce grupy producentów rolnych stanowią niewielki udział w rynku artykułów rolnych. Grupy producentów rolnych ziarna zbóż i nasion roślin oleistych dostarczają 2% krajowej produkcji towarowej, a świń oraz drobiu – po około 1%. Stopień zorganizowania rynku owoców i warzyw jest również niski i wynosi około 4%, przy średniej unijnej ponad 33%⁴².

Producenci rolni mogą podejmować działania zespołowe w szerokim zakresie pod względem doboru asortymentu artykułów rolnych. Z danych pochodzących z rejestrów marszałków województw wynika, że do końca listopada 2011 roku najwięcej organizacji utworzyli producenci zbóż i nasion roślin oleistych (26,7%), trzody chlewnej (18,4) oraz artykułów drobiarskich (17,8%). Wyraźnie rzadziej występowały organizacje zrzeszające rolników produkujących zboża (9,4%), nasiona roślin oleistych (7,5%), mleka (6,1%), bydła (2,9%), ziemniaków (2,8%), a zupełnie sporadycznie pojawiały się stowarzyszenia producentów buraków cukrowych, tytoniu, jaj, produktów rolnictwa ekologicznego, roślin energetycznych, materiału siewnego i sadzenia, owiec i kóz, owoców i warzyw, kwiatów, chmielu, królików, artykułów pszczelarskich, koni, czy zwierząt futerkowych (łącznie niewiele ponad 8%).

W świetle obowiązującego prawa, grupy producentów rolnych mogą przybierać różnorodne formy organizacyjne. Wśród zarejestrowanych grup producenckich, najwięcej z nich zostało powołanych w formie spółek z o.o. (65%), 28% zorganizowało się jako spółdzielnie, 6% jako zrzeszenie, a tylko 1% jako stowarzyszenia⁴³.

Z badań terenowych przeprowadzonych w 2011 roku wynika, że rolnicy podejmowali wspólne inicjatywy gospodarcze, których głównym celem było zwiększenie koncentracji i standaryzacji produkcji towarowej oraz obniżenie

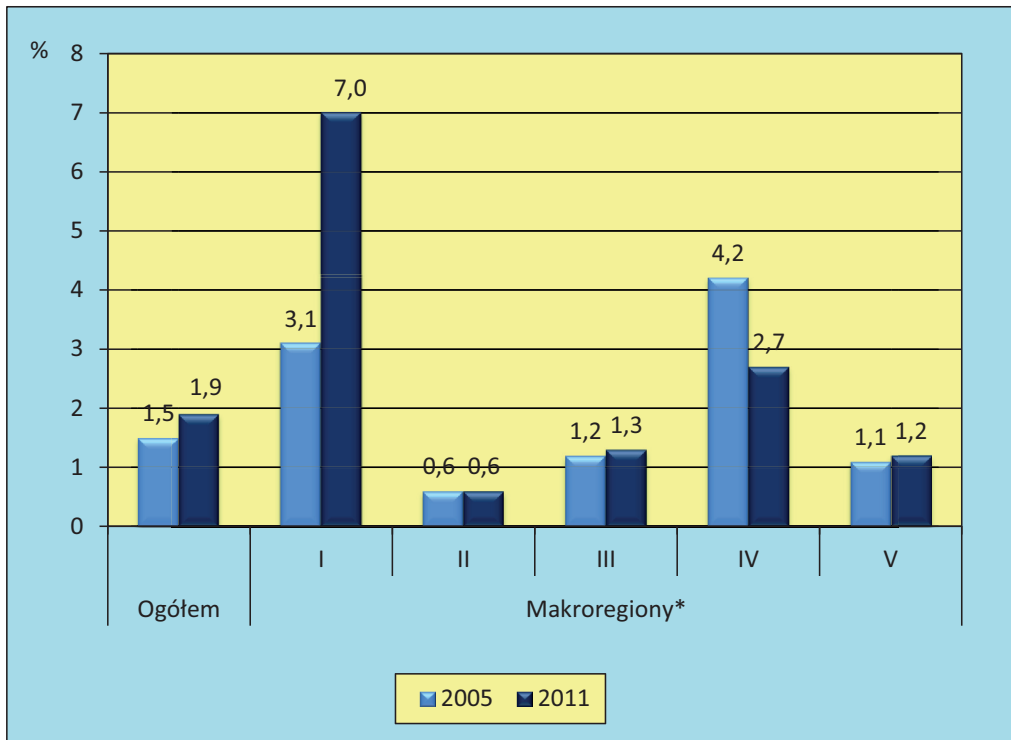
⁴¹ Zob. *Promocja tworzenia grup producentów rolnych*, MRiRW, Warszawa 2011, s. 13.

⁴² Odpowiedź podsekretarza stanu w MRiRW A. Ławniczaka na interpelację poselską nr 7091, Warszawa 2009.

⁴³ *Promocja tworzenia...*, *op. cit.*, s. 4.

kosztów jej wytwarzania, a w rezultacie umocnienie pozycji w agrobiznesie i zwiększenie dochodów. Jednak nadal grupowe przedsięwzięcia wśród badanych rolników występowały incydentalnie i w 2011 roku udział wśród nich członków organizacji producenckich wynosił tylko 1,9% i był to odsetek respondentów nieco wyższy niż w 2005 roku, kiedy obejmował 1,5% (wykres 11).

Wykres 11. Udział członków grup producenckich wśród badanych rolników



* Podział kraju według makroregionów patrz mapka 1.

Źródło: opracowano na podstawie ankiety IERiGŻ-PIB 2005 i 2011.

Wśród ankietowanych w 2011 roku użytkowników indywidualnych gospodarstw rolnych, wspólne działania gospodarcze najczęściej podejmowali rolnicy prowadzący tucz trzody chlewnej (57%) oraz dostarczający na rynek mleko i żywiec wołowy (20%). Rzadziej w ramach grup producenckich funkcjonowali gospodarze uprawiający warzywa i owoce (10%), zboża i rośliny przemysłowe, bądź prowadzący chów drobiu (po 3%). Sporadycznie zespołowe inicjatywy produkcyjne realizowali plantatorzy ziemniaków i materiału siewnego (po 2%).

Sfera działania badanych w 2011 roku organizacji producentów rolnych nie ograniczała się wyłącznie do wspólnych inicjatyw w zakresie wytwarzania i sprzedaży określonych artykułów rolnych, ale również dotyczyła kwestii wspólnego zaopatrzenia w środki do produkcji (80%), prowadzenia przetwórstwa rolno-spożywczego (3%) oraz organizacji badania rynku i działalności reklamowo-promocyjnej (po 2%).

Zespołowe działania podejmowali zazwyczaj ludzie względnie młodzi. Średni wiek członka grupy producentów rolnych wynosił około 40 lat (w całej badanej zbiorowości było to 47 lat). Ponadto prawie 37% z nich to tzw. młodzi rolnicy, czyli osoby w wieku do 35 lat, a dalsze 23% było w wieku 36-44 lata. Należy również dodać, że żaden rolnik nie należy do grupy respondentów w wieku emerytalnym, podczas gdy wśród ogółu badanych gospodarujących w wieku emerytalnym było ponad 12%. Członkowie grup producenckich charakteryzowali się relatywnie wysokim poziomem wykształcenia ogólnego (ponad 13% ukończyło wyższe uczelnie) i stosunkowo dobrym przygotowaniem do zawodu rolnika (53% posiadało szkolne wykształcenie rolnicze). Wśród ogółu użytkowników gospodarstw analogiczne wskaźniki wynosiły odpowiednio niepełna 7 i 24%.

Z analizy danych dotyczących kierunku aktywności zawodowej respondentów i znaczeniu działalności rolniczej jako źródła dochodu wynika, że wśród rolników, którzy deklarowali przynależność do grup producenckich większość (ponad 88%) stanowiły osoby, które pracowały stale, w pełnym wymiarze czasu pracy w gospodarstwie, tj. zajęcia rolnicze traktowały profesjonalnie⁴⁴. W każdym przypadku prowadzona działalność rolnicza stanowiła dominujące źródło utrzymania rolników i ich rodzin, a w przypadku jednej trzeciej z nich było to jedyne źródło dochodu. Udział dochodów uzyskanych z gospodarstwa w całkowitym dochodzie rodzin z członkiem grupy producenckiej wynosił średnio około 91%.

Gospodarstwa użytkowane przez członków grup producentów rolnych były różnej wielkości⁴⁵, przy czym w większości wyróżniały się one względnie dużym obszarem. W 2011 roku średnia wielkość gospodarstwa funkcjonującego w ramach grup producenckich wynosiła 26,8 ha UR i była to powierzchnia ponad dwukrotnie wyższa niż przeciętnie wśród ogółu jednostek ze sprzedażą

⁴⁴ Zob. A. Sikorska: *Struktura społeczno-demograficzna i wykształcenie ludności wiejskiej*, Studia i Monografie, z. 87, IERiGŻ, Warszawa 1999, s. 28.

⁴⁵ W 2011 roku powierzchnia najmniejszego gospodarstwa wynosiła 4,00 ha UR, zaś największego – 58,04 ha UR.

artykułów rolniczych, którą stanowiło 11,8 ha UR. Ponadto z zebranych informacji wynikało, że prawie jedna trzecia z gospodarujących zespołowo rolników zamierzała zwiększyć areał upraw.

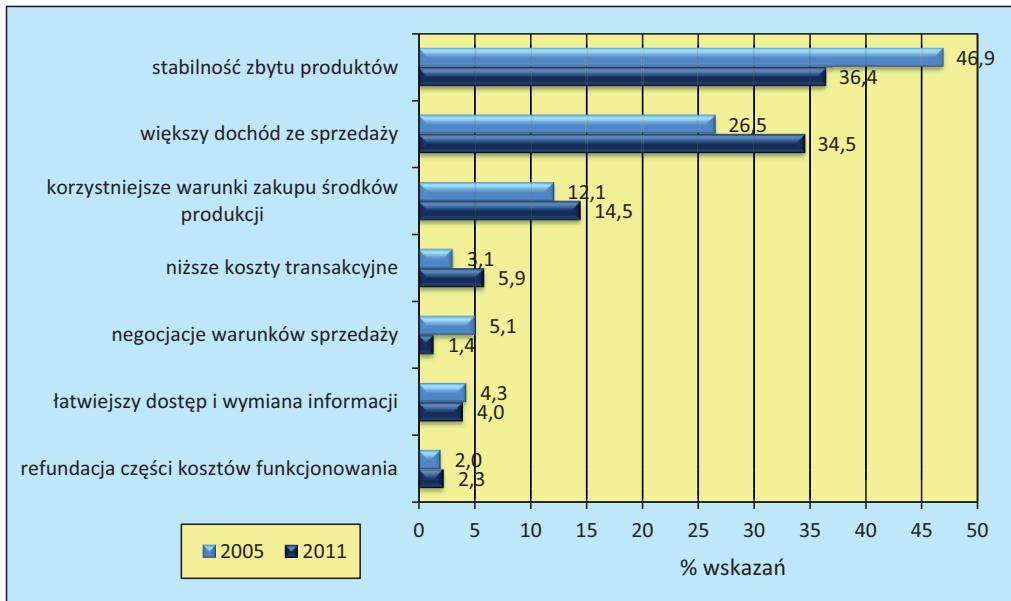
Rozpowszechnienie grup producenckich było zróżnicowane (wykres 11). W analizowanym okresie najsilniej to zjawisko zaznaczyło się w makroregionach: środkowozachodnim, południowo-wschodnim i północnym. W makroregionie środkowozachodnim już w 2005 roku ponad 3% rolników należało do grup producentów rolnych, a w 2011 roku ich zbiorowość powiększyła się do 7%. W konsekwencji makroregion środkowozachodni wyróżniał się na tle innych terenów pod względem rozpowszechnienia zespołowych form gospodarowania. Krańcowo odmienną sytuację odnotowano w makroregionie południowo-zachodnim, gdzie jako na jedynym terenie zaznaczył się spadek (z ponad 4% do niespełna 3%) popularności grup producenckich.

W analizie przestrzennego zróżnicowania w występowaniu grup producentów rolnych zwraca uwagę także sytuacja w makroregionie środkowowschodnim, gdzie ta zbiorowość charakteryzowała się stosunkowo największą stabilnością i w 2011 roku liczba członków grup producenckich była tam identyczna jak w 2005 roku i wynosiła tylko 0,6%.

Praktyka działalności rolników w ramach grup producenckich wskazuje, że dzięki podejmowaniu takich przedsięwzięć mogą oni sprostać coraz wyższym wymaganiom odbiorców produkcji rolniczej i narastającej konkurencji, a w efekcie uzyskać bardziej satysfakcjonujące dochody⁴⁶. Te stwierdzenia znajdują potwierdzenie w wynikach produkcyjnych uzyskiwanych przez członków grup producentów rolnych objętych badaniem terenowym w 2011 roku. W tym czasie średnia wartość sprzedaży z gospodarstwa, którego użytkownik był członkiem takiej grupy wynosiła średnio 241,9 tys. zł i była to wielkość prawie pięciokrotnie wyższa niż uzyskana przez ogół rolników produkujących na rynek (było to 50,9 tys. zł). Rozpiętości w skali sprzedaży porównywanych zbiorów wynikały nie tylko z różnic w areale użytkowanych gruntów, ale wiązały się również z większą produktywnością ziemi w jednostkach działających zespołowo. Przeciętna wartość sprzedaży w przeliczeniu na 1 ha UR w gospodarstwach członków grup producentów rolnych wynosiła 9,0 tys. zł, podczas gdy w całym zbiorze podmiotów z produkcją towarową był to 4,3 tys. zł.

⁴⁶ W. Boguta: *Funkcjonowanie zorganizowanych producentów na rynku – szanse i zagrożenia*, [w:] *Organizacje producentów trzody chlewnej, jako element stabilizacji rynku wieprzowiny w Polsce i Unii Europejskiej*, WODR, Olsztyn 2000, s. 9-16.

Wykres 12. Opinie rolników o korzyściach wynikających z przynależności do grupy producenckiej

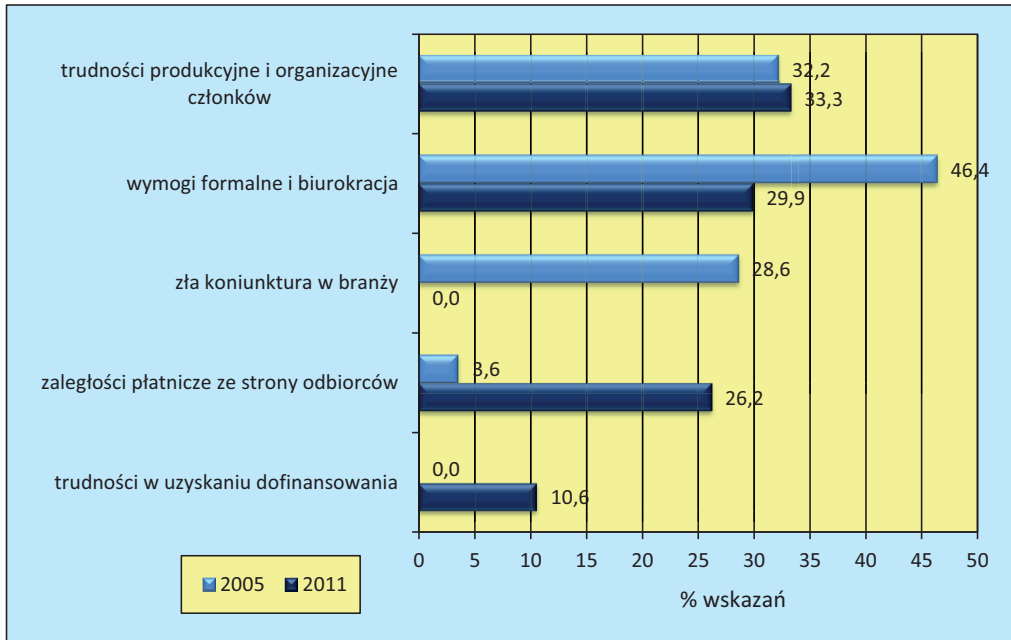


Źródło: opracowano na podstawie ankiety IERiGŻ-PIB 2005 i 2011.

W opiniach członków grup producenckich wśród korzyści jakie przyniosło im wspólne gospodarowanie największą wagę przywiązywano do uzyskania lepszej pozycji na rynku. Przede wszystkim podkreślano stabilność warunków zbytu (wykres 12). W 2011 roku taką opinię wyrażało 36% członków grup producenckich. Przy czym w 2005 roku było ich jeszcze więcej bo prawie 47%. Ponad jedna trzecia (35% w 2011 roku, gdy w 2005 roku 27%) respondentów stwierdziła, że konsekwencją przynależności do grupy było osiągnięcie wyższego dochodu z prowadzonej działalności rolniczej, a blisko 15% (12% w 2005r.) wskazało na możliwość negocjowania warunków sprzedaży i cen zakupu środków produkcji. Funkcjonowanie w grupie producentów rolnych dawało również sposobność obniżenia kosztów transakcyjnych (ponad 7% opinii), a także możliwość lepszej wymiany informacji oraz doświadczeń produkcyjnych i rynkowych (4% wskazań). Tylko nieliczni respondenci podkreślali, że wspólne gospodarowanie stwarza możliwości uzyskania wsparcia finansowego w ramach programów WPR (2%), chociaż znaczna część grup producenckich, do których należeli, była subwencjonowana z funduszy UE (około 47%) i był to zakres

identyczny jak w 2005 roku⁴⁷. Należy również dodać, że w 2011 roku, kolejne 10% grup producenckich oczekiwało na pierwszą transzę wypłat takich środków.

Wykres 13. Trudności w funkcjonowaniu grup producentów rolnych



Źródło: opracowano na podstawie ankiety IERiGŻ-PIB 2005 i 2011.

Z dostępnych danych empirycznych wynika, że w 2011 roku większość istniejących organizacji producenckich nie miała większych problemów w swojej działalności. Takiego zdania było 70% członków tych organizacji i był to udział większy niż w 2005 roku, kiedy analogiczny odsetek wynosił 53%. Wśród respondentów wskazujących na trudności we wspólnym gospodarowaniu, zarówno w 2011 roku jak i sześć lat wcześniej, około 33% skarżyło się na trudności organizacyjne i produkcyjne występujące w pracy zespołowej. Prawie 30% (46% w 2005 roku) badanych stwierdziło, że duże wymagania biurokratyczne i formalne stanowiły istotne utrudnienie dla właściwego funkcjonowania ich organizacji, a 26% (4% w 2005 roku) rolników skarżyło się na problemy z uzyskaniem terminowych płatności od swoich kontrahentów. Tylko niespełna 11% członków grup producenckich wskazywało na problemy z uzyskaniem dofinansowania kapitałem obcym, głównie były to problemy z otrzymaniem kredytów

⁴⁷ Zob. B. Karwat-Woźniak: *Zmiany w charakterze powiązań rynkowych...*, op. cit., s. 23.

na preferencyjnych zasadach. Należy dodać, że takich utrudnień nie sygnalizowali członkowie grup producenckich w 2005 roku. Z kolei w 2011 roku, nie wskazywano na przeszkody w działalności grup producenckich w związku z koniunkturą w sektorze rolnym, co miało miejsce w poprzednich badaniach, kiedy 29% respondentów zwracało uwagę na taki problem.

W przeprowadzonych badaniach zgromadzono materiały nie tylko o uczestnictwie rolników w grupach producenckich, ale pytano ich również o plany w odniesieniu do takich przedsięwzięć.

Z informacji uzyskanych od użytkowników gospodarstw, którzy w 2011 roku nie byli członkami grup producenckich wynika, że tylko 10% z nich, deklaroowało chęć przystąpienia i działania w ramach organizacji producentów rolnych. U podstaw takich zamiarów leżały w głównej mierze względy ekonomiczne, które wydają się być w pełni uzasadnione w sytuacji, gdy większość rolników nie osiąga z prowadzonej działalności rolniczej satysfakcjonujących dochodów i w większości dysponuje zbyt skromnym majątkiem produkcyjnym, aby zwiększyć skalę produkcji⁴⁸.

Uzasadniając motywy przyłączenia się do grup producenckich, najczęściej rolników spodziewało się wzrostu dochodów (47%) i zwiększenia pewności zbytu wyprodukowanych towarów (23%). Znacznie mniej producentów rolnych zwracało uwagę na możliwość uzyskania atrakcyjniejszych warunków sprzedaży (9%) i na korzyści wynikające ze wzrostu skali prowadzonej działalności gospodarczej (8%) oraz wspólnego zakupu środków produkcji (7%), jak również wymiany doświadczeń i informacji (4%). Marginalną (nieco ponad 1%) grupę stanowili rolnicy, którzy zamiar przystąpienia do grup producenckich argumentowali oczekiwaniami korzyści związanych z przetwórstwem surowców rolniczych oraz z zewnętrznym wsparciem finansowym funkcjonowania organizacji.

Panuje ogólne przekonanie, że wielu polskich rolników uznaje potrzebę i zasadność wspólnych inicjatyw gospodarczych, ale kiedy trzeba podjąć praktyczne działania, mają oni wiele wątpliwości. Ten pogląd znajduje również uzasadnienie w materiałach z badań terenowych z 2011 roku, z których wynika, że liczba rolników nie wyrażająca zainteresowania przystąpieniem do grup producenckich była dziesięciokrotnie większa niż tych, którzy deklarowali taki zamiar (90% wobec 10%). Niechęć do podejmowania zespołowych działań wśród gospodarzy wynikała przede wszystkim z tradycyjnej niechęci do zawiązywania spółek oraz odmiennościach prowadzonej działalności rolniczej.

⁴⁸ B. Karwat-Woźniak: *Zmiany aktywności rynkowej...*, op. cit., s. 35.

W 2011 roku najliczniejsza grupa rolników jako przyczynę braku zainteresowania współpracą w ramach zespołów producenckich wymieniała przyczyny demograficzne oraz losowe dotyczące użytkownika i członków jego rodziny, a także gospodarstwa (30%) oraz samozaopatrzeniowy charakter prowadzonej działalności rolniczej (21%). Znacznie mniej respondentów wskazywało na wiązanie swojej aktywności zawodowej z pracą poza posiadanym gospodarstwem (14%), brak potrzeby łączenia wysiłków i kapitału uzasadniali chęcią samodzielnego gospodarowania i preferencją współpracy w ramach rodziny (po 10%). Zwracano uwagę także na braki informacyjne i obawę przed wymaganiami stawianymi przez grupy producenckie (po 9%) oraz brak korzyści z zespołowego gospodarowania (4%). Wyjątkowo małą zbiorowość stanowili rolnicy, którzy nie wyrażali chęci do zespołowego funkcjonowania z powodu dużej skali prowadzonej działalności rolniczej (niespełna 2%).

10. Producenci rolni

Cechą charakterystyczną polskiego rolnictwa jest duże zróżnicowanie funkcji jakie spełnia posiadane gospodarstwo rolne wobec użytkownika i jego rodziny, a także relatywnie duża zbiorowość gospodarstw nieaktywnych rynkowo bądź lokujących na rynku tylko niewielkie ilości produktów rolniczych⁴⁹. Te uwarunkowania przekładają się na niewielkie zaawansowanie procesu profesjonalizacji w obrębie indywidualnych gospodarstw rolnych.

Charakter kontaktów rynkowych stanowi czynnik najsilniej wyróżniających profesjonalnych producentów rolnych wśród ogółu rolników. Łączy to się z reguły z relatywnie pokaźnym potencjałem produkcyjnym i dużą skalą produkcji, z której dochody stanowią podstawę utrzymania użytkownika i członków jego rodziny. Wychodząc z tego założenia uznano, że zbiorowość producentów rolnych wywodzi się z grupy rolników:

- posiadających stałe kontakty rynkowe, tj. mających podpisane umowy kontraktacyjne, bądź sprzedających produkty rolnicze systematycznie temu samemu odbiorcy lub byli członkami grup producentów rolnych,

⁴⁹ Por. A. Sikorska: *Gospodarstwa bez produkcji towarowej w strukturach indywidualnego rolnictwa*, Komunikaty, Raporty, Ekspertyzy, z. 549, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2010, s. 8-10.

- prowadzących działalność rolniczą, która stanowi dominujące źródło utrzymania rodziny rolnika oraz główne miejsce aktywności zawodowej przynajmniej dla gospodarującego.

Przy określeniu takiej definicji producenta rolnego kierowano się przede wszystkim uwypukleniem roli powiązań rynkowych i znaczenia alokacji aktywności ekonomicznej w prowadzonym gospodarstwie w procesach przeobrażeń w obrębie indywidualnego rolnictwa.

10.1. Rozpowszechnienie producentów rolnych

Z badań przeprowadzonych przez Zakład Polityki Społecznej i Regionalnej IERiGŻ-PIB w 2011 roku wynikało, że zgodnie z powyższymi kryteriami producenci rolni stanowili nieco ponad 26% ogółu użytkowników indywidualnych gospodarstw rolnych, a w odniesieniu do grupy z produkcją towarową ich udział wynosił nieco ponad 36%. Jednocześnie producenci rolni tworzyli zbiorowość, która obejmowała blisko dwie trzecie użytkowników gospodarstw produkujących głównie na rynek i około trzech czwartych kategorii, w których rolnictwo było głównym źródłem dochodu (wykres 14).

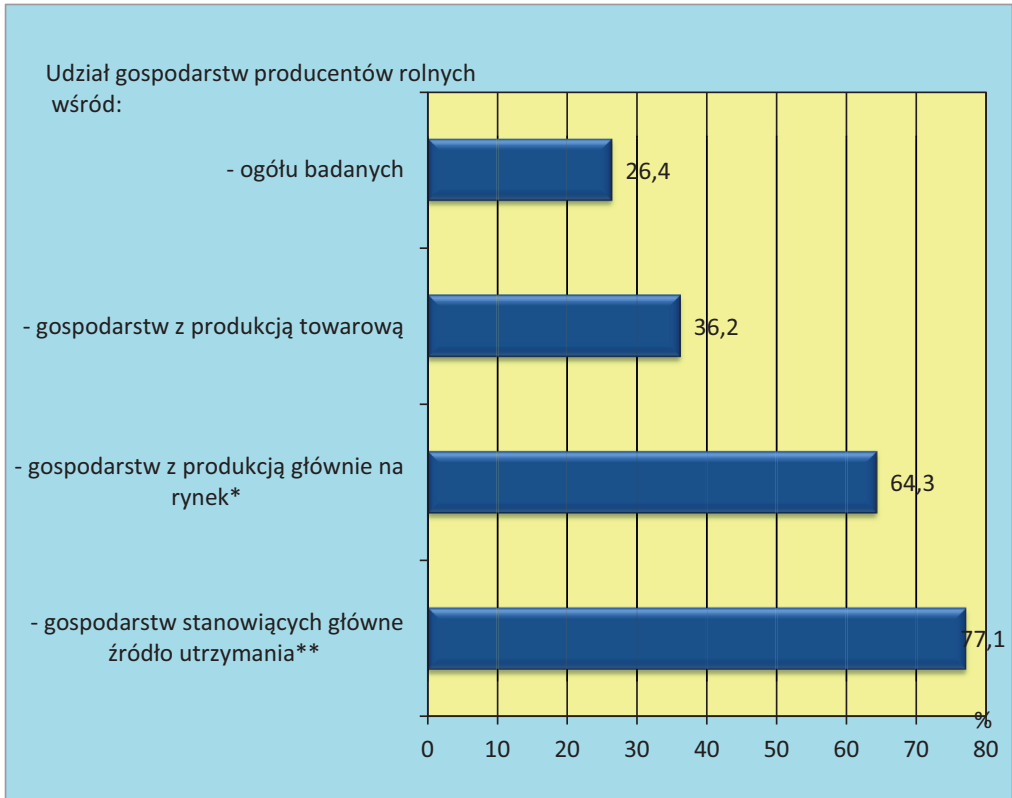
Odnosząc wyniki badań empirycznych do rzeczywistej liczby indywidualnych gospodarstw rolnych można uznać, że na 1 558,4 tys. takich jednostek w około 411,4 tys. ich użytkownicy zostali zaliczeni do zbioru producentów rolnych.

Relatywnie niewielka zbiorowość gospodarstw producentów rolnych wskazuje między innymi na stan zaawansowania procesu racjonalizacji struktur rolniczych, a jednocześnie obrazuje ich niekorzystne właściwości, które nadal w dużej mierze stanowią rezultat historycznie narosłych uwarunkowań społeczno-gospodarczych. Ilustruje to w głównej mierze makroregionalne różnice w skali występowania gospodarstw producentów rolnych, co potwierdza tezę o związku pomiędzy rozdrobnieniem obszarowym, a barierami w rozwoju profesjonalnego rolnictwa (tabela 5).

W 2011 roku stosunkowo najmniej producentów rolnych wydzielono wśród użytkowników indywidualnych gospodarstw rolnych w makroregionie południowo-wschodnim, charakteryzującym się największym rozdrobnieniem obszarowym oraz największą liczbą podmiotów spełniających głównie funkcje nierolnicze⁵⁰. Na tym terenie tylko około jedna szósta użytkowników indywidualnych gospodarstw rolnych spełniała przyjęte kryteria.

⁵⁰ A. Sikorska: *Gospodarstwa bez produkcji towarowej...*, op. cit., s. 9.

Wykres 14. Udział producentów rolnych w strukturze rolnictwa indywidualnego



* Za gospodarstwa produkujące głównie na rynek uznano wszystkie jednostki z wartością sprzedaży produkcji rolniczej powyżej 10 tys. zł.

** Za gospodarstwa stanowiące główne źródło utrzymania uważa się podmioty z najwyższym udziałem dochodu z działalności rolniczej w dochodach całkowitych rodziny z użytkownikiem indywidualnego gospodarstwa rolnego.

Źródło: opracowano na podstawie ankiety IERiGŻ-PIB 2011.

Należy również zaznaczyć, że w tym makroregionie relatywnie najwięcej było osób nie wiążących swojej aktywności ekonomicznej z posiadanym gospodarstwem rolnym. Świadczy o tym przede wszystkim relatywnie niewielka liczba rodzin utrzymujących się z głównie rolnictwa. Według wyników Powszechnego Spisu Rolnego, na opisywanym terenie obejmującym województwa: małopolskie, podkarpackie, śląskie i świętokrzyskie, w 2010 roku tylko dla

około 13% z ogółu użytkowników gospodarstw indywidualnych, podstawą budżetu domowego były dochody z prowadzonej działalności rolniczej⁵¹.

Tabela 5. Przestrzenne rozmieszczenie gospodarstw producentów rolnych

Makroregiony*	Udział gospodarstw producentów rolnych wśród ogółu	
	badanych	z produkcją towarową
Razem	26,4	36,2
środkowozachodni	49,9	59,8
środkowowschodni	21,3	26,8
południowo-wschodni	16,7	28,8
południowo-zachodni	32,5	52,4
północny	44,2	57,8

* Podział kraju według makroregionów patrz mapka 1.

Źródło: opracowano na podstawie ankiety IERiGŻ-PIB 2011.

Stosunkowo największą liczbę profesjonalnych jednostek odnotowano w makroregionie środkowozachodnim. W takiej sytuacji była tam prawie połowa wszystkich użytkowników indywidualnych gospodarstw rolnych. Podkreślić należy, że są to tereny cechujące się relatywnie dobrą strukturą agrarną gospodarstw, a jednocześnie wyróżniające się od lat wysokim poziomem kultury i zaawansowaniem procesów integracyjnych w rolnictwie indywidualnym oraz największym skupiskiem podmiotów stanowiących główne miejsce aktywności zawodowej i podstawowe źródło dochodu użytkujących je rodzin⁵².

Zależność pomiędzy wielkością majątku produkcyjnego a zaawansowaniem procesu profesjonalizacji w działalności rolniczej, ilustrują między innymi dane dotyczące udziału producentów rolnych wśród zarządzających gospodarstwami z poszczególnych grup obszarowych. Stosunkowo najmniej było ich w grupie podmiotów o areale od 1 do 5 ha UR, w obrębie których tylko niespełna 3% badanego zbioru i 5% podmiotów towarowych stanowiły gospodarstwa producentów rolnych (tabela 6). Można zatem przyjąć, że gospodarstwa

⁵¹ Charakterystyka gospodarstw rolnych. Powszechny Spis Rolny 2010, GUS, Warszawa 2012, tab. 25, s. 453.

⁵² A. Sikorska: *Źródła utrzymania rodzin użytkujących gospodarstwa rolne*, Komunikaty, Raporty, Ekspertyzy, z. 523, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2006, s. 20.

rolne do 5 ha UR tworzyły w głównej mierze jednostki spełniające funkcje pomocnicze (poza dochodowe) i z tego względu, w zasadzie nie odpowiadały definicji indywidualnego gospodarstwa rolnego, jeżeli uwzględnia się zaangażowanie członków rodziny rolnika w pracę przy produkcji rolniczej i znaczenie prowadzonej działalności w zapewnieniu ich utrzymania⁵³.

Tabela 6. Rozpowszechnienie gospodarstw producentów rolnych według grup obszarowych

Gospodarstwa	Procent gospodarstw producentów rolnych w danej grupie obszarowej (w ha)						
	1-5	5-10	10-15	15-20	20-30	30-50	50 i więcej
ogółem badane	2,6	24,7	32,9	72,8	95,5	95,2	90,7
z produkcją towarową	4,8	29,5	35,8	80,2	98,4	99,2	100,0

Źródło: opracowano na podstawie ankiety IERiGŻ-PIB 2011.

W kolejnych grupach obszarowych ten udział ulegał zwiększeniu, ale dopiero w grupie podmiotów powyżej 15 ha UR, zdecydowana większość jednostek spełniała kryterium przyjęte dla gospodarstw producentów rolnych. Wśród towarowych gospodarstw 50-hektarowych i większych wszystkie podmioty odpowiadały warunkom ustalonym dla gospodarstw producentów rolnych.

Według danych empirycznych dotyczących częstości występowania producentów rolnych w poszczególnych grupach obszarowych wynika, że większość producentów rolnych mieściła się w zbiorze użytkowników gospodarstw o relatywnie dużym obszarze (tabela 7).

⁵³ A. Sikorska: *Gospodarstwa bez produkcji towarowej...*, op. cit., s. 11-12.

Tabela 7. Wielkość i struktura obszarowa wyróżnionych grup indywidualnych gospodarstw rolnych

Gospodarstwa	Średni obszar (ha UR na 1 gosp.)	Odsetek danej grupy obszarowej						
		1-5	5-10	10-15	15-20	20-30	30-50	≥ 50
		ha UR						
		suma wiersza = 100						
ogółem badane	9,6	46,5	24,0	11,4	6,4	6,0	3,9	1,8
z produkcją towarową	11,8	35,4	26,8	14,8	7,8	8,1	5,1	2,0
producentów rolnych	24,6	4,7	21,9	14,7	17,3	21,9	13,8	5,7

Źródło: opracowano na podstawie ankiety IERiGŻ-PIB 2011.

Tylko 5% gospodarstw producentów zaliczało się do przedziału 1-5 ha UR, a blisko 60% takich podmiotów posiadało co najmniej 15 ha UR. W rezultacie, przeciętna powierzchnia gospodarstwa producenta rolnego wynosiła 24,6 ha UR i tym samym była ponad 2-krotnie większa niż ogółu badanych podmiotów produkujących artykuły rolnicze na sprzedaż, których średni obszar wynosił 11,8 ha UR.

10.2. Cechy społeczno-ekonomiczne producentów rolnych

O uzyskanych w działalności rolniczej wynikach w relatywnie największym stopniu decydują osoby, które nią zarządzają. Ich postawy, zaangażowanie i umiejętności w znacznym stopniu decydują o sukcesie bądź porażce ekonomiczno-produkcyjnej w prowadzonym gospodarstwie. Z tego względu cechy gospodarujących (wiek, wykształcenie i płeć) mają decydujące znaczenie przy wyznaczaniu potencjału ekonomicznego poszczególnych gospodarstw, a przede wszystkim ich rozwoju.

Z analizy dostępnych danych empirycznych wynika, że grupa producentów rolnych cechowała się relatywnie młodym wiekiem na tle ogółu gospodarujących. W ich zbiorowości co druga osoba nie ukończyła 44 lat, podczas gdy wśród ogółu badanych rolników w takim wieku była co trzecia osoba. Równocześnie wśród producentów odsetek osób w wieku emerytalnym wynosił tylko

niespełna 4% i był to udział ponad trzykrotnie mniejszy niż wśród całej populacji kierowników indywidualnych gospodarstw rolnych.

Tabela 8. Cechy demograficzne wyróżnionych grup użytkowników gospodarstw rolnych

Wyszczególnienie	Odsetek kierowników w wieku			Udział kobiet wśród gospodarujących
	produkcyjnym		poprodukcyjnym	
	mobilnym	niemobilnym		
	suma wiersza = 100			
ogół kierowników gospodarstw	36,0	51,8	12,2	22,6
producenci rolni	49,6	46,9	3,5	8,1

Źródło: opracowano na podstawie ankiety IERiGŻ-PIB 2011.

Badając strukturę producentów rolnych w zależności od płci stwierdzono, że kobiety stanowiły tylko około 8% z nich. Taka sytuacja zdarzała się blisko trzykrotnie częściej wśród ogółu użytkowników indywidualnych gospodarstw rolnych. Fakt relatywnie niewielkiego udziału kobiet wśród producentów rolnych, również należy wiązać z cechami użytkowanych gospodarstw, bowiem kobiety pełnią tę funkcję zazwyczaj w sytuacji, gdy gospodarstwo nie pełni istotnych funkcji dochodowych, a służy przede wszystkim samozaopatrywaniu gospodarstwa domowego⁵⁴.

Z analizy poziomu wykształcenia osób kierujących działalnością rolniczą wynika, że producenci rolni charakteryzowali się wyższym poziomem skolaryzacji na tle ogółu gospodarujących. Dotyczyło to zarówno wykształcenia ogólnego, jak i kwalifikacji rolniczych. W odniesieniu do wykształcenia ogólnego, w 2011 roku stosunkowo największe różnice pomiędzy porównywanymi zbiorowościami kierowników indywidualnych gospodarstw rolnych dotyczyły wysokości odsetka grupy, która posiadała wykształcenie średnie i pomaturalne. Odsetek takich osób w gronie producentów rolnych był znacząco wyższy niż wśród ogółu gospodarujących (ponad 37% wobec niespełna 28%). W stosunku do pozostałych szczebli edukacji te różnice były mniejsze. W przypadku obu

⁵⁴ A. Wrzochalska: *Kobiety kierujące gospodarstwami rolnymi*, Komunikaty, Raporty, Ekspertyzy, z. 510, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2010, s. 19, 29-30.

omawianych grupach rolników większość osób stanowili absolwenci zasadniczych szkół zawodowych. Naukę na poziomie tylko ustawowym rzadziej zakończyli producenci rolni niż wszyscy gospodarujący (16% wobec 20%).

Tabela 9. Wykształcenie wyróżnionych grup użytkowników gospodarstw rolnych

Wyszczególnienie	Udział osób z wykształceniem					
	ogólnym na poziomie				szkolnym zawodowym	
	ustawowym*	zasadniczym	średnim i pomaturalnym	wyższym	rolniczym	nierolniczym
ogół kierowników gospodarstw	20,2	45,4	27,5	6,9	24,1	53,1
producenci rolni	16,2	38,6	37,4	7,8	52,1	36,3

* Dotyczy wykształcenia na poziomie szkoły podstawowej i gimnazjum.

Źródło: opracowano na podstawie ankiety IERiGŻ-PIB 2011.

O profesjonalnym podejściu użytkowników gospodarstw rolnych do wykonywanej pracy świadczy przede wszystkim uzyskanie szkolnego wykształcenia rolniczego. Rozpowszechnienie kwalifikacji rolniczych wśród producentów rolnych wskazywało na ich zdecydowanie lepsze przygotowanie do prowadzenia działalności rolniczych niż ogółu gospodarujących. W 2011 roku udział osób, które ukończyły szkoły rolnicze w grupie producentów rolnych wynosił ponad 52%, podczas gdy wśród ogółu rolników było to 24%.

Podsumowanie

Przeprowadzona analiza danych dotyczących sytuacji gospodarstw indywidualnych na rynkach rolnych wykazała, że lata 2005-2011 to kolejny okres dalszych zmian form i sposobów sprzedaży produktów rolniczych. W przeciwieństwie do radykalnych przeobrażeń występujących w obszarze skupu produktów rolniczych w pierwszej fazie reorganizacji rynku rolnego, późniejsze

przeobrażenia miały raczej charakter stopniowych zmian. Taki charakter miały zarówno przemiany strukturalne w zbycie produkcji rolniczej w okresie około akcesyjnym, jak również w czasie funkcjonowania polskiego rolnictwa w ramach struktur gospodarczych Unii Europejskiej. Ponadto następowało dalsze i stopniowe zmniejszenie się liczby podmiotów działających w obrocie produkcją rolniczą w poszczególnych wsiach i makroregionach kraju, a jednocześnie wiele zasad i czynników dotyczących obrotu płodami rolnymi nabrało cech trwałości.

Dane empiryczne wskazują, że pomimo korzystnego oddziaływania procesów integracyjnych w agrobiznesie na stabilizację warunków wytwarzania oraz ograniczenie ryzyka produkcyjnego i dochodowego w rolnictwie, zasięg takich działań należy uznać za relatywnie mały. Zarówno w 2011, jak i w 2005 roku około 41% użytkowników gospodarstw towarowych zbudowało względnie stabilne związki z odbiorcami ich produkcji, przy czym część z nich miała nieformalny charakter. W tej grupie około 56% gospodarujących posiadała podpisane umowy kontraktacyjne na co najmniej jeden produkt, przynajmniej na jeden rok. Ponadto w latach 2005-2011 odnotowano niewielki regres w rozpowszechnieniu tej formy kontaktów rynkowych. Wskazuje na to odnotowane w tym czasie zmniejszenie (z 26 do 23%, tj. o 3 pkt. proc.) udziału podmiotów posiadających podpisane umowy kontraktacyjne. Nie uległa zmianie liczba posiadanych przez tę grupę kontraktów i wynosiła średnio 1,2 umowy na 1 gospodarstwa. Równocześnie powiększył się okres obowiązywania kontraktów, chociaż nadal dominowały umowy krótkoterminowe. W porównywanych latach udział umów jednorocznych wśród ogółu zawartych przez rolników kontraktów zmniejszył z 79 do 70%, a jedenastoletnich i dłuższych wzrósł z 13 do 18%. Te zmiany były głównie rezultatem dalszego wzrostu kontraktacji w zbycie artykułów pochodzenia zwierzęcego. W latach 2005-2011 wysokość odsetka umów na te produkty wzrosła z 49 do 54%, podczas gdy w 2000 roku analogiczny wskaźnik wynosił tylko 16%.

Analizując całokształt przeobrażeń w budowaniu powiązań pomiędzy producentami i odbiorcami surowców rolniczych, należy podkreślić znaczące różnice w zawansowaniu integracji pionowej w odniesieniu do poszczególnych asortymentów towarów wytwarzanych w gospodarstwach rolnych. W 2011 roku względne zaawansowanie tego procesu wystąpiło w odniesieniu do takich produktów, jak artykuły szklarniowe, mleko, rośliny przemysłowe i nasiona roślin uprawnych. W stosunku do tych artykułów zbytu w ramach stałych kontaktów prowadziła większość (od 58 do 100%) producentów tych towarów.

W przypadku pozostałych produktów tych powiązań było relatywnie mało, albowiem sprzedaż w oparciu o kontrakty odbywała się we względnie małej (od 1 do 10%) zbiorowości gospodarstw sprzedających dany asortyment.

Dane z badań terenowych dokumentują fakt, że rolnicy podejmowali wspólne inicjatywy gospodarcze, których głównym celem było zwiększenie koncentracji i standaryzacji produkcji towarowej oraz obniżenie kosztów jej wytwarzania, a w rezultacie umocnienie swojej pozycji w agrobiznesie i zwiększenie dochodów. Niemniej jednak, nadal grupowe przedsięwzięcia wśród badanych rolników występowały incydentalnie i w 2011 roku udział gospodarujących będących członkami organizacji producenckich wynosił tylko 1,9%, i był to udział tylko nieco wyższy niż w 2005 roku, kiedy analogiczny wskaźnik stanowił 1,5%.

Na podstawie zebranych danych dotyczących zamiarów rolników w odniesieniu do zespołowych form gospodarowania można stwierdzić, że chociaż aktualnie grupowe przedsięwzięcia nie cieszą się zbyt dużą popularnością wśród producentów rolnych, to jednak wielu z nich dostrzega potrzebę podejmowania wspólnych inicjatyw, które umożliwią im większy wpływ na warunki sprzedaży i skuteczniejszą konkurencję na rynku produktów rolniczych. Z tych względów około 10% samodzielnie gospodarujących użytkowników jednostek towarowych rozważa możliwość przystąpienia do grup producenckich. Jako główny motyw takich zamiarów podawano najczęściej chęć zwiększenia koncentracji i standaryzacji produkcji towarowej oraz obniżenia kosztów jej wytwarzania, a w rezultacie umocnienia pozycji w agrobiznesie i zwiększenia dochodów z prowadzonej działalności rolniczej.

Postęp w organizowaniu się rolników w grupy producenckie, w sytuacji dużego rozdrobnienia agrarnego oraz nasilających się procesów globalizacji i konkurencji na rynku rolnym, jest szczególnie istotny, gdyż stanowi jedną z metod sprostania coraz większym wymogom. W krajach o dobrze zorganizowanym rynku produktów rolniczych takie organizacje są podstawowym segmentem rynku rolnego oraz stanowią ważny element restrukturyzacji i modernizacji produkcyjnej rolnictwa.

Na obecnym etapie dynamika rozwoju grup producenckich w coraz większym stopniu zależy od cech osobowościowych i poziomu wiedzy rolników oraz motywów ich działania. Jednocześnie w procesie rozwoju działań zespołowych w rolnictwie indywidualnym równie istotne znaczenie ma oddziaływanie bliższego i dalszego otoczenia. Szczególnie ważna wydaje się działalność animacyjna instytucji doradczych, które w swoich przedsięwzięciach na rzecz postępu

w integracji poziomej wśród producentów rolnych powinny w szerszym stopniu wykorzystywać również doświadczenia innych państw, w których organizacje produkcyjne rolników mają bogatą i wieloletnią tradycję.

Z analizy materiałów ankietowych wynika, że przeobrażenia dokonujące się w systemie skupu surowców rolniczych wyraźnie wskazują na coraz większe uwidocznienie się procesu polaryzacji tej części agrobiznesu na dwa odrębne segmenty odbioru produktów rolniczych. Ukierunkowane są one na diametralnie odmienne kategorie producentów rolnych. Czynnikiem, który ich różnicuje są cechy oferowanych do sprzedaży partii towarów, a zwłaszcza ich wielkość, jednolitość rodzajowa i jakość.

Pierwszy segment systemu zbytu surowców rolniczych tworzy sieć odbioru, która jest skierowana do znaczących producentów rolnych, oferujących duże i jednolite partie artykułów rolniczych. Dotyczy to przede wszystkim giełd towarowych i rynków hurtowych, a więc placówek charakterystycznych dla zaawansowanych i dobrze zorganizowanych rynków zajmujących się obrotem dużymi, jednorodnymi asortymentowo oraz jakościowo partiami produktów. Handel na tych rynkach korzystnie oddziałuje na kształtowanie się cen artykułów będących przedmiotem transakcji oraz ogranicza sezonowe ich wahania. Jednocześnie może przyczyniać się do zwiększenia skali sprzedaży nie tylko surowców rolniczych, ale również ich przetworów, co wpływa korzystnie na dochody producentów. Jednak z przeprowadzonych analiz wynika, że chociaż ta forma sprzedaży rozwija się, to postęp w tym zakresie należy uznać za relatywnie powolny. Tempo tych zmian ograniczają cechy przemiany strukturalnej polskiego rolnictwa, a zwłaszcza zaawansowanie procesów koncentracji w tym sektorze.

Do wybranej grupy gospodarstw rolnych, o dużej skali i wysokiej jakości produkcji, które ponadto dysponują odpowiednim zapleczem technicznym skierowany jest również odbiór bezpośredni z zagrody rolnika wytworzonych przez niego towarów. Ta forma skupu uznawana za przejaw modernizacji hurtu pierwotnego i nowoczesny sposób zbytu produkcji rolniczej w ostatnim okresie znacząco się rozwinęła. Należy przypuszczać, że proces będzie nadal następował, albowiem przynosi on korzyści ekonomiczne zarówno producentom rolnym, jak i podmiotom nabywającym artykuły rolnicze. Tempo tych zmian będzie uzależnione w głównej mierze od sprawności poszczególnych rolników w zakresie dostosowania wielkości rolniczego potencjału wytwórczego i możliwości sfinansowania niezbędnych inwestycji przystosowujących profil produkcyjny gospodarstwa i jego infrastrukturę do odbioru bezpośredniego.

Drugi segment w obrocie produktami rolniczymi jest nastawiony na wciąż liczną grupą małym gospodarstw, których produkcja jest prowadzona głównie na potrzeby samozaopatrzeniowe. Te podmioty oferują do sprzedaży nieduże ilości, z reguły różnorodnych jakościowo i rodzajowo artykułów rolniczych. Dopóki użytkownicy tych gospodarstw nie zwiększą skali oferowanych na sprzedaż towarów, między innymi poprzez łączenie się w grupy producenckie, ich pozycja w agrobiznesie będzie nadal słaba i będą zależni od pośredników skupujących niewielkie partie towaru oraz od zapotrzebowania lokalnego rzemiosła.

Należy przewidywać, że w najbliższych latach utrzyma się nadal sprzedaż bezpośrednia. Dla drobnych producentów rolnych obrót targowiskowy i międzysąsiedzki jest korzystną formą zbytu, gdyż pozwala uniknąć przechwytywania części dochodu przez pośredników. Taka możliwość sprzedaży wymaga zwiększonego zaangażowania się rolników w proces zbytu. Trzeba jednak zaznaczyć, że nie jest to dla nich dużą uciążliwością, gdyż w większości tych jednostek, występuje nadmiar siły roboczej. Ponadto trwałość sprzedaży bezpośredniej gwarantuje również liczna grupa konsumentów, dla których ta forma zaoopatrywania się w produkty rolnicze jest atrakcyjna, ze względu na relatywnie niskie ceny oraz dobrą jakość (świeżość) nabywanych artykułów.

Opracowany materiał dokumentuje, że charakter kontaktów rynkowych stanowi czynnik wyróżniający profesjonalnych producentów rolnych z ogółu rolników. Łączy to się z reguły z relatywnie pokaźnym potencjałem produkcyjnym i dużą skalą produkcji, z której dochody stanowią podstawę utrzymania użytkownika i członków jego rodziny. W 2011 roku 26% badanych rolników uznano za producentów rolnych, czyli posiadających stabilne kontakty rynkowe, prowadzących działalność rolniczą stanowiącą dominujące źródło utrzymania rodziny rolnika oraz będącą głównym kierunkiem ich aktywności zawodowej.

Producenci rolni najczęściej wywodzili się z grupy użytkowników indywidualnych gospodarstw rolnych położonych w makroregionie środkowozachodnim. Są to tereny cechujące się relatywnie dobrą strukturą agrarną indywidualnych gospodarstw rolnych, a jednocześnie wyróżniające się od lat wysokim poziomem kultury i zaawansowaniem procesów integracyjnych w rolnictwie indywidualnym oraz największym skupiskiem podmiotów stanowiących główne miejsce aktywności zawodowej i podstawowe źródło dochodu użytkujących je rodzin. W 2011 roku za producentów rolnych uznano ponad połowę ogółu gospodarujących w tym makroregionie. Na przeciwległym biegunie, z najniższym udziałem producentów rolnych, znalazły się tereny Polski wschodniej.

Szczególnie mało takich rolników odnotowano w makroregionie południowo-wschodnim, charakteryzującym się największym rozdrobnieniem obszarowym oraz największą liczbą podmiotów spełniających głównie funkcje nierolnicze. Na tym terenie tylko około jedną szóstą użytkowników indywidualnych gospodarstw rolnych (17%) uznano za producentów rolnych.

Analiza dostępnych danych empirycznych wykazała, że producenci rolni na tle ogółu użytkowników gospodarstw, stanowili zbiorowość cechującą się relatywnie młodym wiekiem i stosunkowo wysokim poziomem skolaryzacji. Najliczniejszą grupę tworzyły osoby w wieku 35-44 lata (prawie 50%), posiadające wykształcenie zasadnicze zawodowe (39%) i szkolne kwalifikacje rolnicze (52%). Ponadto, częściej byli to mężczyźni (92%) niż kobiety (8%).

Odnosząc wyniki badań empirycznych do rzeczywistej liczby indywidualnych gospodarstw rolnych należy szacować, że w 2011 roku w ich zbiorze około 411 tys. jednostek było zarządzanych przez profesjonalną grupę producentów rolnych.

Literatura

Boguta W.: *Funkcjonowanie zorganizowanych producentów na rynku – szanse i zagrożenia*, [w:] *Organizacje producentów trzody chlewnej, jako element stabilizacji rynku wieprzowiny w Polsce i Unii Europejskiej*, WODR, Olsztyn 2000.

Borecka A.: *Niektóre korzyści integracji poziomej producentów trzody chlewnej*, Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu, t. VI, z. 1, Warszawa–Poznań–Puławy 2004.

Charakterystyka gospodarstw rolnych. Powszechny Spis Rolny 2010, GUS, Warszawa 2012.

Karwat-Woźniak B., Chmieliński P.: *Gospodarstwa wysokotowarowe w strukturze społeczno-ekonomicznej rolnictwa chłopskiego rok po akcesji do Unii Europejskiej*, Program Wieloletni 2005-2009, Raport nr 54, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2006.

Karwat-Woźniak B.: *Gospodarstwa wysokotowarowe w rolnictwie chłopskim. Synteza wyników badań 2005-2009*, Program Wieloletni 2005-2009, Raport 151, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2009.

Karwat-Woźniak B.: *Społeczno-ekonomiczne cechy rodzinnych gospodarstw wysokotowarowych (zmiany w latach 2000-2005)*, Program Wieloletni 2005-2009, Raport nr 83, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2007.

Karwat-Woźniak B.: *Zatrudnienie w rolnictwie indywidualnym w okresie transformacji i integracji europejskiej*, Journal of Agribusiness and Rural Development 3 (13) 2009.

Karwat-Woźniak B.: *Zmiany aktywności rynkowej gospodarstw chłopskich w latach 1996-2000 w świetle ankiety IERiGŻ*, IERiGŻ, Warszawa 2001.

Karwat-Woźniak B.: *Zmiany aktywności rynkowej gospodarstw indywidualnych w latach 2000-2005*, Komunikaty, Raporty, Ekspertyzy, z. 519, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2006.

Karwat-Woźniak B.: *Zmiany w charakterze powiązań rynkowych gospodarstw chłopskich w latach 2000-2005*, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2006.

Knoblauch L., Kisiel R.: *Procesy integracyjne na przykładzie grup producenckich z terenu Polski północno-wschodniej*, Ośrodek Badań Naukowych im. Wojciecha Kętrzyńskiego, Olsztyn 2005.

Kozikowska K.: *Umowa kontraktacji i grupy producenckie*, [w:] *Prawo rolne*, Kraków 2007.

Krzyżanowska K.: *Przedsiębiorczość zespołowa rolników i jej uwarunkowania*, Wydawnictwo SGGW, Warszawa 2003.

Leopold A.: *Zrozumieć rolnictwo*, Nowe Życie Gospodarcze, nr 8/2000.

Malak-Rawlikowska A., Mielczarek-Andrzejewska D., Fałkowski J.: *Nowoczesne i tradycyjne kanały zbytu – determinanty i skutki wyboru sposobu sprzedaży mleka przez producentów rolnych*, Roczniki Nauk Rolniczych, Seria G, T. 96, z. 1, 2009.

Małyś J.: *Rozwój agrobiznesu a procesy integracyjne (cz. II)*, Wieś i Rolnictwo, 1/2002.

Pens J.: *Leksykon biznesu*, Agencja Wydawnicza Placet, Warszawa 1997.

Promocja tworzenia grup producentów rolnych, MRiRW, Warszawa 2011.

Seremak-Bulge J.: *Rozwój rynku mleczarskiego i zmiany jego funkcjonowania w latach 1990-2005*, IERiGŻ, Warszawa 2005.

Sikorska A., Karwat-Woźniak B.: *Transformations under the conditions for the development of polish agriculture*, [w:] *Agricultural Sciences, Volume IV, Issue 9*, Academic Publishing House of the Agricultural University, Plovdiv 2012.

Sikorska A.: *Struktura społeczno-demograficzna i wykształcenie ludności wiejskiej*, Studia i Monografie, z. 87, IERiGŻ, Warszawa 1999.

Sikorska A.: *Źródła utrzymania rodzin użytkujących gospodarstwa rolne*, Komunikaty, Raporty, Ekspertyzy, z. 523, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2006.

Szlaczyk Z.: *Dlaczego grupy producenckie*, Poradnik Gospodarski 2/1999.

Szymański W., Krasowicz G.: *Modernizacja systemu dystrybucji produktów spożywczych w Polsce*, [w:] *Dylematy polityki rolnej. Integracja polskiej wsi i rolnictwa z UE*, FAPA, Warszawa 2000.

Tomczak F.: *Gospodarka rodzinna w rolnictwie. Uwarunkowania i mechanizmy rozwoju*, IRWiR PAN, Warszawa 2005.

Woś A.: *Agrobiznes. Makroekonomika*, tom 1, Wydawnictwo Key Text, Warszawa 1996.

Woś A.: *W poszukiwaniu modelu polskiego rolnictwa*, IERiGŻ, Warszawa 2004.

Wrzochalska A.: *Kobiety kierujące gospodarstwami rolnymi*, Komunikaty, Raporty, Ekspertyzy, z. 510, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2010.

