





BIBLIOTEKA  
WYŻSZEJ SZKOŁY EKONOMICZNEJ  
W POZNAŃU

91215





WYŻSZA SZKOŁA EKONOMICZNA W POZNANIU

ZESZYTY NAUKOWE - SERIA II

Prace habilitacyjne i doktorskie

Zeszyt nr 52

HALINA SZULCE

RYNEK I HANDEL WIEJSKI  
JAKO CZYNNIK ROZWOJU ROLNICTWA



POZNAŃ 1973

Redakcja naukowa: Zbigniew Zakrzewski

Recenzent: Andrzej Hodoly

97215/52 ZN



Wydano za zgodą Rektora  
Wyższej Szkoły Ekonomicznej w Poznaniu  
pismo z dnia 2. X. 73 znak: W-VI- 216/73

WYDAWNICTWO UCZELNIANE WYŻSZEJ SZKOŁY EKONOMICZNEJ W POZNANIU

Wydanie I. Nakład 200+25 egz. Arkuszy wyd. 14,0. Arkuszy druku 10,75.  
Papier offset, kl. III 70 g format B 3. Oddano do druku 18. I. 1974 r. Druk  
ukończono w lutym 1974 r. Zamówienie nr S/823/73. D 0/839 Cena zł 21,-

Wykonano w Zakładzie Graficznym Politechniki Poznańskiej  
61-821 Poznań, ul. Ogrodowa 11, telefon 554 25

P. 1974 102

nr am 138027

## SPIS TREŚCI

	Str.
Wstęp .....	5
Rozdział I	
RYNEK WIEJSKI W POLSCE I JEGO ZNACZENIE W AKTYWIZACJI PRODUKCJI ROLNEJ	
	10
1. Pojęcie i odrębność rynku wiejskiego .....	10
2. Rynek rolny a poziom gospodarczy rolnictwa .....	16
3. Rola rynku konsumpcyjnego w aktywizacji gospodarczej rolnictwa .....	21
Rozdział II	
ZBYT PRODUKTÓW ROLNYCH	
	25
1. Tendencje zbytu produktów rolnych na rynku wiejskim .....	25
2. Relacje cen produktów sprzedawanych i zakupywanych przez ludność chłopską .....	33
3. Organizacja odbioru płodów rolnych a perspektywy obsługi handlowej wsi w zakresie skupu .....	43
Rozdział III	
ZAOPATRZENIE WSI W ŚRODKI DO PRODUKCJI ROLNEJ	
	60
1. Cechy rynku artykułów do produkcji rolnej .....	60
2. Problemy substytucji i komplementarności środków do produkcji rolnej i usług produkcyjnych dla rolnictwa .....	68
3. Rola kredytu w aktywizacji zakupu artykułów do produkcji rolnej	81
4. Funkcjonowanie aparatu zaopatrzenia produkcyjnego rolnictwa ....	93
Rozdział IV	
ZAOPATRZENIE WSI W ARTYKUŁY KONSUMPCYJNE	
	102
1. Poziom i struktura konsumpcji w gospodarstwach chłopskich .....	102
2. Rozmiary i formy zaopatrzenia konsumpcyjnego ludności wiejskiej w ujęciu przestrzennym i branżowym .....	119
3. Przesłanki i rozmiary urbanizacji zakupów ludności wiejskiej ..	131

4. Kredyt konsumpcyjny jako czynnik aktywizacji popytu ludności wiejskiej . . . . .	143
5. Perspektywy handlowej obsługi wsi w zakresie artykułów kon- sumpcyjnych . . . . .	149
Zakończenie . . . . .	156
Bibliografia . . . . .	159
Spis tabel . . . . .	169
Spis wykresów . . . . .	171





## WSTĘP

Wzrost produkcji towarowej rolnictwa jest możliwy jedynie w sytuacji współwystępowania całego szeregu zjawisk proces ten warunkujących i przyspieszających. Jednym z nich jest sprawnie funkcjonujący rynek i handel wiejski. Szczególnie widoczne są skutki niedorozwoju rynku wiejskiego dla produkcji rolnej w dłuższym okresie. Dlatego też prawidłowy rozwój rolnictwa wymaga co najmniej podobnego, jak w produkcji, wzrostu nakładów na rynek wiejski.

Niedoinwestowanie rynku wiejskiego powoduje niespełnianie przez niego całego szeregu istotnych funkcji i zmniejsza w ostatecznym efekcie możliwość intensyfikacji gospodarczej rolnictwa. Przejawia się to szczególnie drastycznie w niedostatku na rynku usług, zarówno pod względem ilości, jak i jakości oraz asortymentu. Tymczasem obecnie nie można ograniczyć się tylko do biernej dystrybucji środków produkcji i konsumpcji oraz odbierania płodów rolnych bo to już nie wystarcza. Znacznie wzrasta bowiem rola rynku w zakresie oddziaływania na rozmiary i strukturę produkcji rolnej oraz dochodzi do rozszerzenia działalności związkowej z ochroną interesów mieszkańców wsi, jako producentów i konsumentów. Wymaga to między innymi przejęcia przez instytucje działające na rynku wiejskim części produkcji rolnej, szeregu czynności w zakresie aktywizacji popytu, stworzenia odpowiednich możliwości finansowych, przejmowania części procesów produkcyjnych w gospodarstwie przez wyspecjalizowane instytucje itp. Funkcjom tym muszą towarzyszyć; jednoczesny wzrost bazy materialno-technicznej, postęp organizacyjny a wreszcie rozbudowa funkcji informacyjnej i metod aktywnej sprzedaży.

Innymi słowy, rozbudowie wspomnianych funkcji rynku muszą towarzyszyć zarówno wzrost jego kosztów, jak i konieczność ścisłego dostosowania do szeroko pojętych warunków produkcji poszczególnych regionów.

Jakie powinny być jednak funkcje spełniane przez rynek wiejski w poszczególnych jego ogniwach? Jaką wybrać alternatywę organizacyjną i inwestycyjną przy ograniczonych środkach kapitałowych? Przy jakiej wreszcie organizacji rynku wiejskiego można wyrzucić najkorzystniejszy wpływ na intensyfikację produkcji rolnej oraz poziom życiowy mieszkańców wsi? Na te i inne jeszcze pytania próbowano odpowiedzieć w niniejszej pracy.

Na tle istniejącej literatury, opisującej z reguły w sposób dość fragmentaryczny i w ujęciu branżowym poszczególne elementy i ogniwa rynku oraz handlu wiejskiego, cel pracy i jednocześnie jej nowy wkład w rozwój nauk ekonomiczno-rolniczych, upatruje się przede wszystkim:

- w próbie całościowego przedstawienia rynku i handlu wiejskiego, które to ponadbranżowe ujęcie pozwala wyodrębnić czynniki o oddziaływaniu powszechnym, kształtujące rynek i handel wiejski; oraz
- w ukazaniu kierunków i sposobów dostosowania obsługi handlowej wsi w zakresie zaopatrzenia konsumpcyjnego i produkcyjnego oraz zbytu produktów rolnych do zmieniających się potrzeb polskiego rolnictwa w celu jego gospodarczej aktywizacji.

Tak zakreślony cel pracy, w którym zagadnieniem wiodącym jest wskazanie na możliwości wzrostu gospodarczego rolnictwa, zmusza do zwrócenia szczególnej uwagi na jeden z zasadniczych elementów rynku, jakim jest popyt. Pozwala jednocześnie na znacznie mniej szczegółowe ujęcie pozostałych elementów rynku. Dla rozważań w pracy są one jedynie interesujące z punktu widzenia stopnia, w jakim determinują popyt ludności wiejskiej. Zaobserwowane tendencje oraz rysujące się na rynku wiejskim perspektywy próbowano w pracy konfrontować z możliwościami obsługi handlowej wsi, wskazując na kierunki i konieczność zmian w tym zakresie. Handel wiejski rozpatrywany jest głównie od strony stanu i właściwej lokalizacji bazy materiałno-technicznej oraz systemu zaopatrzenia. A więc zagadnień najistotniejszych dla konsumentów wiejskich. Świadomie nie zagłębiano się w takie problemy, jak: zatrudnienie, przebiegi towarowe, itd.

Pod pojęciem wzrostu gospodarczego rolnictwa, rozumiano w pracy przyrost jego produkcji towarowej oraz uracjonalnienie jej kierunków i specjalizację. W pojęciu tym mieści się jednocześnie wzrost poziomu spożycia ludności rolniczej, mający swoje źródło w rosnących dochodach z produkcji rolnej a realizujący się w postaci zwiększonego spożycia rynkowego.

Przyjęcie omawianej koncepcji opracowania zmuszało jednocześnie do zastosowania różnorodnych metod badawczych. Tak więc, mimo że starano się w wielu wypadkach udowodnić przedstawione tezy, przytaczając ogólnodostępne dane statystyczne, cały szereg zagadnień i twierdzeń można było uzasadnić jedynie w oparciu o specjalnie podejmowane pracochłonne badania empiryczne. Badania te, różniące się niezwykle często zakresem przestrzennym, czasowym oraz liczebnością przyjętej reprezentacji, są wynikiem długoletnich prac, które autorka przeprowadzała sama, bądź też wspólnie, uczestnicząc w pracach większego zespołu.

W trakcie rozważań łączono charakterystykę metod z omawianiem poszczególnych zagadnień merytorycznych.

Zakres przestrzenno-czasowy przytaczanych wyników empirycznych badań nie jest zatem jednolity. Badania empiryczne są z reguły badaniami statycznymi. Na wyciąganie wniosków perspektywicznych pozwala jedynie kontrastowo dobrany poziom rozwoju gospodarczego badanych regionów, zastępujący w dużej mierze analogię w czasie. Pewne z przytoczonych wyników podane są jedynie przykładowo dla podkreślenia złożoności omawianych problemów i wskazania na istnienie wielorakich czynników, które wpływają na zagadnienie będące przedmiotem opracowania. Wszystko to sprawiało, że próbowano raczej wskazywać na splot czynników kształtujących zachodzące zmiany, niż na stopniowe, łączące się z określonym horyzontem czasowym ich natężenie.

Jak więc wydaje się, niejednorodność metod badawczych oraz zakresu czasowego pracy, nie obniża jej wartości poznawczych. Tym bardziej, że praca jest próbą pewnej syntezy i uogólnienia wpływu rynku oraz handlu wiejskiego na wzrost gospodarczy rolnictwa.

Problematyka badań nad rynkiem i handlem wiejskim obejmuje zbyt produktów rolnych, zaopatrzenie wsi w środki produkcji i w artykuły konsumpcyjne, problematykę usług zarówno produkcyjnych jak i konsumpcyjnych, wreszcie szeroko pojęte materialne warunki bytu ludności. Uczestnikami rynku są z jednej strony producenci rolni występujący w podwójnej roli nabywców środków produkcji i konsumpcji oraz sprzedawców płodów rolnych, z drugiej strony uczestnikami rynku są instytucje handlowe, obsługujące ludność rolniczą.

Próba przedstawienia funkcji, jaką winien spełniać rynek wobec ludności rolniczej, wymaga ich rozpatrywania z wielu punktów widzenia. Istotny jest interes producenta rolnego, wymagający jednak spełnienia przez rynek różnych funkcji, w zależności od natężenia czynników produkcji, występujących w gospodarstwie i odgrywających w nich istotną rolę, w zależności od stopnia ich specjalizacji, profilu społecznego regionu itp. Niemniej istotne w przeprowadzonych rozważaniach są możliwości kapitałowe i organizacyjne instytucji obsługujących rolnictwo.

W rozważaniach na temat rynku i handlu wiejskiego nie wystarczy zatem przedstawienie funkcji, jakie teoretycznie winien on spełniać, lecz musi następować ciągła konfrontacja możliwości finansowych producentów rolnych i kapitałowych przedsiębiorstw obsługujących rolnictwo, z tendencjami zmian zachodzących w produkcji rolnej i we wzorcach konsumpcji związanej z nią ludności rolniczej. Stąd też trudno było uniknąć w pracy poruszenia wielu problemów, łączących się ściśle z zagadnieniami polityki agrarnej.

Pod pojęciem rynku wiejskiego rozumiano w pracy całokształt aktów kupna-sprzedaży i warunków w jakich ich dokonywano dla zaopatrzenia ludności wiejskiej, a także obejmujących zbyt produktów rolnych<sup>1)</sup>. Pod określeniem handel wiejski rozumiano natomiast odpowiednio zorganizowaną działalność gospodarczą w celu zaopatrzenia mieszkańców wsi w środki produkcji i artykuły konsumpcyjne oraz odbioru produktów rolnych. Szczególną cechą handlu wiejskiego - w porównaniu z miejskim - jest znacznie szerszy wachlarz zadań, jakie musi on spełniać. Tak więc handel wiejski, poprzez prawidłowe zaopatrzenie i określoną politykę odbioru produktów rolnych, wpływa na poziom i strukturę produkcji towarowej rolnictwa. Zasadniczym celem jego działania jest realizowanie określonej polityki państwa na wsi. Dlatego też w rolnictwie szeregu krajów są bardzo powszechne spółdzielcze formy handlu wiejskiego, których charakterystyczną cechą jest rozwijanie działalności gospodarczej i społecznej, pobudzanie aktywności w tych dziedzinach.

Tę efektywność działania handlu wiejskiego próbowano oceniać w niniejszej pracy, nie tylko na podstawie zaspokojenia przezeń wspomnianych po-

<sup>1)</sup> Słownik ekonomiczno-geograficzny, WSP, Kraków 1969, s. 51.

trzeb rolników, lecz także pod kątem stopnia i możliwości jego oddziaływania na produkcję rolną.

Z uwagi na ogrom zagadnień łączących się z problematyką rynku i handlu wiejskiego, postanowiono skoncentrować się w pracy na rozpatrywaniu jego funkcji w najważniejszych dziedzinach działalności, którą prowadzi wśród mieszkańców wsi, a więc w zakresie zbytu produktów rolnych, zaopatrzenia w artykuły produkcyjne oraz konsumpcyjne. Przemiany, zachodzące na rynku wiejskim we wspomnianych dziedzinach, decydują bowiem w istotny sposób o procesach dostosowawczych, jakie powinny zachodzić w tym handlu. Poszczególne czynniki rynku wiejskiego, to jest podaż, popyt i cena będą odgrywały jednak bardzo różną rolę we wspomnianych już jego składnikach, bardzo ściśle ze sobą powiązanych. Dlatego też trudno zachować w kolejnych rozdziałach pracy jednolitą koncepcję.

Zbyt produktów rolnych, stanowiący o sile nabywczej ludności rolniczej i o popycie zarówno konsumpcyjnym jak i produkcyjnym rozpatrywany jest w pracy przede wszystkim z punktu widzenia tendencji do zmian w zbycie i dostosowania do nich szeroko rozumianej organizacji odbioru produktów rolnych; a więc nastawiony jest na problemy kierunków inwestycji. Ze względu na wspomnianą koncepcję nie przytoczono w pracy wielkości dochodów otrzymywanych ze skupu (które można łatwo odczytać w dostępnych danych statystycznych), lecz interesowano się relacjami cen produktów sprzedawanych i zakupywanych przez ludność rolniczą. Problemy te stanowiąc mogą podstawę rozważań nad możliwościami aktywizacji popytu zarówno konsumpcyjnego, jak i produkcyjnego. Jest to problem kapitałny, szczególnie w sytuacji, w której osiągnięta zostanie równowaga na poszczególnych rynkach branżowych.

Podobnie w aktywizacji popytu produkcyjnego i konsumpcyjnego coraz większą rolę spełnia kredyt. Stąd też omawiając zaopatrzenie wsi w środki do produkcji rolnej próbowano bliżej określić to zjawisko. Oczywiście zdawano sobie sprawę z jednokierunkowego podejścia do wspomnianego zagadnienia i naświetlenia kredytu jedynie od strony jego roli w aktywizacji zakupów mieszkańców wsi, pomijając wszelkie kwestie często finansowe i bankowe, wiążące się z pojęciem kredytu.

Poza kredytami dla rolnictwa interesowano się przede wszystkim zmianami zachodzącymi w popycie na środki produkcji, związanymi z tym zmianami w funkcjonowaniu aparatu obrotu, a wreszcie problemami substytucji i komplementarności między środkami produkcji a usługami.

W podobnym zakresie uwzględniono te zagadnienia w rozważaniach nad rynkiem artykułów konsumpcyjnych, ale poza problemami związanymi z występującymi tendencjami do zmian w spożyciu, skłonnością do konsumpcji i rolą kredytu konsumpcyjnego, poświęcono więcej miejsca kierunkom inwestycji na tym rynku. Poszerzenie tej części opracowania było konieczne, chociażby z uwagi na znacznie szerszy krąg odbiorców środków konsumpcji, do których należy także zaliczyć pracowników rolniczych gospodarstw uspołecznionych. Tymczasem w poprzednich rozdziałach celowo wyłączone z sfery rozważań aparat zaopatrujący gospodarstwa uspołecznione w środki produkcji oraz aparat zbytu dla produktów tych gospodarstw, które to elementy w niewiel-

kim jedynie zakresie można włączyć do mechanizmu działania rynku rolnego.

Bardzo ścisłe powiązanie wszystkich elementów rynku wiejskiego, mimo szeregu spełnianych przezeń odrębnych funkcji, narzuciły koncepcję pracy. Tak więc po omówieniu w rozdziale I cech szczególnych i funkcji rynku wiejskiego, zajęto się w części zbytek produktów rolnych, jako podstawą popytu w dwóch pozostałych składnikach tegoż rynku. Rozdział III poświęcony jest zaopatrzeniu rolnictwa w środki produkcji, czwarty - zaopatrzeniu w artykuły konsumpcyjne. O takiej kolejności zdecydowało pierwszeństwo w gospodarstwach rolnych wydatków produkcyjnych przed konsumpcyjnymi, oraz chyba najbardziej zmienna, w zależności od warunków, wielkość dochodów ludności rolniczej przeznaczonych na konsumpcję.

Problematyka rynku i handlu wiejskiego w przedstawionym ujęciu jest stosunkowo mało znana, zarówno w literaturze polskiej, jak i obcej. Brak zainteresowania tymi zagadnieniami literatury obcej, szczególnie anglosaskiej, można wytłumaczyć innymi warunkami produkcji rolnej, odmiennym mechanizmem rynkowym itp. Stwarza to zupełnie inną sferę zainteresowań w zakresie działania rynku wiejskiego a ściślej - rolnego, który stanowi w tej literaturze zasadniczy przedmiot rozważań.

W literaturze polskiej z kolei rynek wiejski traktowany jest w niewielu jedynie przypadkach jako nierozzerwalna całość, wywierająca istotny wpływ na rozwój rolnictwa i wzrost jego produkcji towarowej. Celowo zatem zdecydowano się na ujęcie całej problematyki, wiążącej się z rynkiem i handlem wiejskim, co pozwala zgodnie z zamierzeniami autora określić kierunki polityki inwestycyjnej oraz zachodzące przemiany organizacyjne.

## Rozdział I

# RYNEK WIEJSKI W POLSCE I JEGO ZNACZENIE W AKTYWIZACJI PRODUKCJI ROLNEJ

### 1. POJĘCIE I ODREBNOŚĆ RYNKU WIEJSKIEGO

Pojęcie rynku doczekało się bardzo wielu definicji<sup>1)</sup>. Uogólniając jednak można przyjąć, że jest to ogół stosunków wymiennych pomiędzy osobami i instytucjami sprzedającymi towary a osobami i instytucjami, które je nabywają. Rynek można traktować zatem, jako układ jego elementów (a więc podmiotów i przedmiotów rynkowych, którymi są sprzedający i kupujący oraz towary, usługi i ujawnione potrzeby), powiązanych ze sobą za pomocą odpowiedniej sieci sprzężeń (stosunków rynkowych). Rynek, który - jak powszechnie wiadomo - ma pewne cechy samoregulujące, szczególnie w krótkim okresie, nie zapewnia realizacji społecznych celów gospodarowania w dłuższej perspektywie<sup>2)</sup>. Istnieje zatem potrzeba zewnętrznego oddziaływania na układ stosunków rynkowych, która przejawia się szczególnie wyraźnie w warunkach polskości na tzw. rynku wiejskim. Pod pojęciem rynku wiejskiego, wyodrębnionego z ogólnego, rozumiano całokształt aktów kupna-sprzedaży i warunków ich dokonywania, mających na celu zaopatrzenie ludności wiejskiej i produkcji rolnej a także obejmujących zbyt artykułów rolnych<sup>3)</sup>. Sieć sprzężeń na rynku wiejskim jest szczególnie skomplikowana. Poszczególne podmioty występują tu nągninnie, raz jako kupujący, w drugim przypadku jako sprzedający towary w ramach układu rynkowego oraz w roli wytwórców i konsumentów a więc czynników otoczenia, które oddziałują, bądź też jest pod wpływem, układu rynkowego.

Na rynek wiejski niewątpliwie silnie wpływa także bezpośrednie powiązanie produkcji z konsumpcją, które dokonuje się w postaci samozaopa-

1) A. Hodoly: Wstęp do badań rynku, PWG, Warszawa 1961, ss. 5-10, a także E. Garbacik: Ekonomia obrotu towarowego, WSE, Kraków 1967, ss. 248-249; Ekonomia handlu, praca zbiorowa pod red. Z. Zakrzewskiego, PWN, Warszawa 1965, s. 36.

2) S. Mynarski: Cybernetyczne aspekty analizy rynku, PWN, Warszawa 1973, ss. 11-36.

3) Pojęciem rynku wiejskiego posługuje się wielu autorów. E. Garbacik: Metody planowania zaopatrzenia ludności, PWG, Warszawa 1955; K. Boczar, E. Kołodziej: Rynek wiejski a działalność gminnych spółdzielni w dziedzinie zaopatrzenia ludności w towary. Trybuna Spółdzielcza 1958, nr 6, 7, ss. 48-67; A. Grabski: Analiza zaopatrzenia wsi na tle ekonomiki regionu, PWG, Warszawa 1959, s. 8; T. Kramer: Rynek wiejski a proces industrializacji, PWE, Warszawa 1963.

trzenia poza układem rynkowym. Wspomniany produkcyjny i konsumpcyjny charakter rynku wiejskiego powoduje konieczność sprzężeń zwrotnych, nie tylko między produkcją środków konsumpcji a konsumpcją, lecz przede wszystkim między zużyciem środków produkcji a ich produkcją, i wreszcie między globalną produkcją rolną a zapotrzebowaniem na nią gospodarki narodowej. Rynek wiejski musi tu pełnić rolę regulatora sprzężeń zwrotnych, przy czym dominują w nim sprawy związane z rolnictwem. Sprawność tego systemu zależy od proporcji i siły ekspansywnej działania układów składających się na zespół zmiennych określających, które zostaną przedstawione w dalszych częściach pracy. Istotne znaczenie ma przede wszystkim siła wpływu warunków zbytu produktów rolnych (w tym cen), od której w dużej mierze zależy oddziaływanie rynku na pozostałe wspomniane układy, tzn. między produkcją a konsumpcją oraz między produkcją a zużyciem środków produkcji. Tak więc rynek wiejski można bardzo wyraźnie podzielić na rynek rolny, obejmujący tylko transakcje wymienne, dotyczące skupu produktów rolnych i zaopatrzenia rolnictwa w środki produkcji. Rynek rolny jest pojęciem węższym od rynku wiejskiego, nie obejmuje bowiem swoim zasięgiem zakupywanych przez ludność wiejską przedmiotów konsumpcji. Należy przy tym dodać, że o ile rynek wiejski jest kategorią o granicach umownych, to rynek rolny można określić, przyjmując z jednej strony produkcję towarową gospodarstw - produktów i usług - z drugiej środki produkcji dla rolnictwa, zarówno o charakterze inwestycyjnym, jak i służące do bieżącej produkcji rolnej. W skład rynku rolnego należałoby zaliczyć usługi produkcyjno-rolne, których rola wzrasta bardzo wyraźnie, wraz z rosnącym postępem technicznym w tej dziedzinie gospodarki<sup>1)</sup>. Innymi słowy można w ramach rynku rolnego wyodrębnić: rynek produktów rolnych, rynek artykułów do produkcji rolnej i rynek usług produkcyjno-rolnych.

Oprócz rynku rolnego w skład rynku wiejskiego wchodzi rynek konsumpcyjny. W jego ramach można znów wyodrębnić rynek konsumpcyjnych dóbr żywnościowych, rynek konsumpcyjnych dóbr nieżywnościowych oraz rynek usług konsumpcyjnych. W przeciwieństwie do rynku rolnego o wyraźnie dwoistym charakterze a więc rynku zaopatrzenia i rynku zbytu, rynek konsumpcyjny dla wsi jest tylko rynkiem zaopatrzenia.

O potrzebie wyodrębnienia rynku wiejskiego z ogólnego decyduje cały szereg wyróżniających go cech. Decyzje rynkowe konsumentów wiejskich zależą od wielu czynników, zarówno o charakterze ekonomicznym, jak też geograficznym i klimatycznym. Istnieje ścisła współzależność decyzji o charakterze produkcyjnym i konsumpcyjnym. Skłonność ludności wiejskiej do konsumpcji jest z reguły daleko mniejsza aniżeli u mieszkańców miast. Istnieją jednak okoliczności, związane przede wszystkim z niekorzystnym dla rolnictwa układem relacji rynkowych, w których skłonność do konsumpcji jest znacznie wyższa niż skłonność do inwestycji, co doprowadza w drastycznych przypadkach do „przejadania” majątku trwałego.

<sup>1)</sup> M. Drag: Rynek wiejski w systemie rynku wewnętrznego, Roczniki IHW, 1969, nr 3, s. 28.

Zauważyć można silny związek między decyzjami rynkowymi rolników a relacją cen skupu i cen detalicznych artykułów konsumpcyjnych i produkcyjnych nabywanych przez ludność rolniczą. Wpływa ona nie tylko na wysokość uzyskiwanych dochodów, ale i na wspomnianą skłonność do konsumpcji i inwestycji a także determinuje wielkość spożycia naturalnego i jego stosunek do spożycia rynkowego.

Bardzo charakterystyczną cechą rynku wiejskiego jest znaczna sezonowość obrotów rynkowych, związana z sezonowością produkcji i okresowym zapotrzebowaniem na cały szereg artykułów. Zjawisko to powiązane jest także z sezonowym przeważnie dopływem dochodów ludności rolniczej, stanowiącej zasadniczą część nabywców wśród kontrahentów wiejskich.

Wszystkie wspomniane już rynki cząstkowe, wchodzące w zakres pojęcia rynku wiejskiego, a więc zarówno rynki obsługujące produkcyjne potrzeby gospodarstwa, jak i zaspokajające potrzeby konsumpcyjne ludności wiejskiej, rządzą się nieco innymi prawami, co dodatkowo komplikuje rozważania nad możliwością usprawnień rynku i handlu wiejskiego pod kątem widzenia jego wpływu na poziom towarowej produkcji rolnej.

Tak więc rynek produktów rolnych, obejmujący szereg rynków branżowych, charakteryzuje się wielostronnymi powiązaniem z pozostałymi rynkami cząstkowymi, szczególnie z rynkiem artykułów do produkcji rolnej oraz z rynkiem dóbr żywnościowych. Podaż na rynku produktów rolnych uwarunkowana jest między innymi stopniem zaopatrzenia rolnictwa w artykuły do produkcji rolnej. Równocześnie poziom i struktura dostaw artykułów żywnościowych dla ludności rolniczej, zapewnienie ciągłości dostaw towarów o odpowiedniej jakości i utrzymanie określonych relacji cen, nie zniechęcających do spożycia rynkowego żywności, zwiększają możliwość denaturalizacji spożycia, co zwiększa w ostatecznym efekcie produkcję towarową i podaż artykułów rolnych.

Poprzez korzystne warunki zbytu produktów rolnych, zarówno z punktu widzenia organizacyjnego, jak i dla zapewnienia określonej opłacalności, zapewnia się jednocześnie odpowiedni wzrost dochodów ludności rolniczej, stanowiących podstawę stałego zwiększania popytu zarówno na artykuły produkcyjne jak i konsumpcyjne. Należy przy tym dodać, że cechą szczególną rynku produktów rolnych, uniemożliwiającą szybkie zmiany np. w zakresie dochodów ludności jest mała elastyczność podaży w stosunku do czynników ekonomicznych, której przyczyną jest stosunkowo długi cykl produkcji rolnej. Stąd też popyt jest znacznie aktywniejszym elementem rynku niż podaż. Dodając do wszystkich wspomnianych już cech konieczność różnicowania przestrzennego warunków skupu w zależności od poziomu produkcji towarowej, liczby zatrudnionych w rolnictwie i innych charakterystycznych cech regionalnych, otrzymujemy niezwykle złożony obraz omawianego rynku.

Niemniej istotnymi odrębnościami cechuje się rynek artykułów do produkcji rolnej, dzielący się podobnie jak rynek produktów rolnych na szereg branżowych. Popyt na tym rynku zdeterminowany jest nie tylko przez siłę nabywczą ludności. Zasadniczą rolę odgrywa tu szacunek opłacalności produkcji, który wskazuje na brak możliwości efektywnego wykorzystania



maszyn i narzędzi w małym gospodarstwie indywidualnym. Pewną rolę odgrywają także występujące braki w podaży. Konsekwencją ograniczonej podaży artykułów do produkcji rolnej jest uzależnienie zaopatrzenia w poszczególne regionach od ogólnych założeń polityki rolnej. Sprowadzają się one, jak dotychczas, do uzależniania wielkości zaopatrzenia w artykuły do produkcji rolnej od wielkości skupu. Kieruje się zatem większą ilością środków produkcji do regionów mogących zapewnić największą efektywność ich wykorzystania w postaci wzrostu podaży produktów rolnych.

Nie tylko jednak reglamentacja jest cechą komplikującą mechanizm działania tego rynku. Problemem niezwykle wagi jest także zapewnienie w regionach o wysokiej efektywności wykorzystania środków produkcji, odpowiedniego poziomu siły nabywczej poprzez udzielanie dogodnego, niskoprocentowego kredytu rolnego. W zakresie niektórych środków produkcji, szczególnie przeznaczonych na produkcję bieżącą, których podaż jest dostateczna, zachodzi konieczność aktywizacji popytu w całym kraju. Zasadniczym narzędziem tej aktywizacji jest kredyt rolny, a także odpowiednia organizacja usług produkcyjnych.

Rynek usług produkcyjno-rolnych jest ściśle powiązany z obu omawianymi rynkami cząstkowymi. Ścisły związek z rynkiem artykułów do produkcji rolnej widoczny jest zarówno w możliwościach wdrażania wielu środków do bieżącej produkcji rolnej jedynie w powiązaniu z korzystaniem z usług, jak i możliwości wyraźnej substytucji środków (nieefektywnych w małych, pojedynczych gospodarstwach) przez usługi produkcyjne. Jest rzeczą zrozumiałą, że usługi te muszą być jakościowo dobre, niezbyt drogie i łatwo dostępne zarówno pod względem przestrzennym, jak i czasowym. O ile zapotrzebowanie na usługi komplementarne pojawia się już w początkowym okresie wzrostu nakładów pieniężnych na rolnictwo, o tyle usługi typu substytucyjnego wymagają z reguły pewnych zmian w proporcjach elementów rynku, sytuacji rynkowej i wielkości czynników produkcji w rolnictwie. Zapotrzebowanie na nie zaczyna gwałtownie rosnać wraz ze zmniejszaniem się zatrudnienia w rolnictwie. Intensyfikacja produkcji towarowej; wynikająca ze wzrostu podaży produktów rolnych, prowadzi w konsekwencji do procesów integracyjnych na rynku rolnym. Procesy te powodują z kolei wzrost nakładów pieniężnych pochodzących z zewnątrz rolnictwa a zwiększających poziom intensyfikacji gospodarstw.

Problematyka usług produkcyjno-rolnych jest niezwykle bogata i złożona. Adaptowanie gotowych wzorców w tym zakresie z krajów wyżej rozwiniętych jest niemożliwe zarówno z uwagi na istniejącą u nas strukturę agrarną, stosunkowo znaczną liczbę ludności zatrudnionej w rolnictwie, a przede wszystkim na ciągle niedostateczne nakłady inwestycyjne na tę dziedzinę gospodarki. Wszystko to sprawiło, że w pracy potraktowano usługi przede wszystkim jako czynnik wpływający na rynek artykułów do produkcji rolnej, nie próbując wyczerpać w pełni tej bogatej i złożonej problematyki. Takie ujęcie łączy się także z celem pracy, która, uwzględniając zmienność elementów rynku wiejskiego, ma wskazać między innymi na możliwość jak najlepszego dostosowania handlu wiejskiego do zmieniających się warunków oraz na jego konsekwencje dla produkcji rolnej.

Częstkowym rynkiem, wchodzącym w skład rynku wiejskiego, a zaspokajającym konsumpcyjne potrzeby ludności wiejskiej, jest rynek artykułów żywnościowych. Cechą szczególną tego rynku jest wspomniane już ściśle powiązanie spożycia rynkowego artykułów żywnościowych przez ludność wiejską ze spożyciem naturalnym, a więc z pominięciem rynku. Spożycie naturalne zmniejsza w rezultacie wielkość produkcji towarowej rolnictwa. Przy wszelkiej jednak ocenie efektywności tych dwóch form spożycia, należy wziąć pod uwagę cechy poszczególnych produktów żywnościowych. Generalnie wszystkie bezpośrednio spożywane w gospodarstwie artykuły żywnościowe można podzielić na dwie grupy. Do jednej z nich zalicza się artykuły nadające się bezpośrednio do konsumpcji - takie jak mleko, jaja, warzywa, owoce. Do drugiej artykuły, które wymagają przed spożyciem pracochłonnych zabiegów a produkowane w większych ilościach pociągają za sobą konieczność przechowywania w szczególnych warunkach. Zaliczyć do nich można masło, sery, mięso i jego przetwory itd.

O ile spożycie naturalne artykułów zaliczanych do grupy drugiej można ocenić negatywnie zarówno ze względu na nieuzasadnione straty czasu produkcyjnego rolników, jak i często straty ilościowe produktów, o tyle spożycie naturalne artykułów zaliczanych do grupy pierwszej jest w większości w pełni uzasadnione, a w wielu przypadkach przyczynia się wręcz do zmniejszania strat w tej dziedzinie. Obecnie jednak spożycie naturalne wsi jest wysokie w obu wspomnianych grupach artykułów żywnościowych.

Przy ciągle jeszcze nie najwyższej cenie czasu produkcyjnego rolnika - właściciela gospodarstwa, spożycie naturalne bardzo żywo reaguje na wszelkie zmiany relacji między cenami detaliczną i zbytu produktów rolnych a także na braki w podaży czy też niezadowalającą jakością tych towarów. Stąd też denaturalizacja spożycia zależy nie tylko od ukształtowanych relacji cen, lecz w dużej mierze od wielkości i jakości podaży oraz dogodności zakupów artykułów żywnościowych na wsi.

Omawiany segment rynku artykułów konsumpcyjnych nasuwa w konsekwencji jednak mniej kontrowersji, niż rynek konsumpcyjnych dóbr nieżywnościowych. O ile nie budzi wątpliwości konieczność przybliżenia artykułów żywnościowych do miejsc zamieszkania konsumentów wiejskich, o tyle sprawa nie przedstawia się tak prosto w zakresie pozostałych dóbr konsumpcyjnych. Przy zbytym przybliżeniu towarów do konsumentów wiejskich, reprezentujących ograniczony potencjał nabywczy, jednostki handlowe mogą być nierentowne, a co za tym idzie nie zapewni się odpowiednich warunków wyboru, pożądanej jakości towarów itp. W konsekwencji zamiast skracać czas tracony na dokonanie zakupu można go jeszcze wydłużać, zmuszając ludność do szukania sklepów w większym promieniu. Z drugiej strony za koniecznością (przynajmniej w obecnej chwili) oferowania tych towarów także na wsi przemawiają takie okoliczności, jak konieczność uatrakcyjnienia życia w tych środowiskach tzw. „efekt pokazowy” a wreszcie zagadnienie straty czasu produkcyjnego<sup>1)</sup>.

<sup>1)</sup> K. Boczar: Zaopatrzenie wsi w towary konsumpcyjne jako zadanie spółdzielczości samopomocowej. WS CRS „Samopomoc Chłopska” w służbie wsi polskiej 1948-1968. Warszawa 1968, ZW CRS ss.153-156; oraz Z. Juchniewicz: Ogólne tendencje rozwojowe sieci gospodarczej.

Mając te względy na uwalze w pracy próbowano zająć się tym zagadnieniem, wskazując na rolę poszczególnych czynników przemawiających za i przeciwko rozbudowie sieci sklepów konsumpcyjnych artykułów nieżywnościowych na wsi, wskazując na zachodzące zmiany w tym zakresie i rysując przyszłą perspektywę. Aczkolwiek aktualne spożycie oraz stan posiadania dóbr trwałego użytku jest u mieszkańców wsi znacznie mniejszy niż wśród ludności miast. Postępująca na wsi egalitaryzacja spożycia powoduje coraz mniej celowe wyodrębnianie wiejskiego rynku konsumpcyjnego. Zacieraniu różnic między spożyciem ludności miast i wsi będzie sprzyjać podobny w obu przypadkach asortyment oferowanych towarów, a także zbliżone warunki zakupu.

Z rynkiem wiejskim wiąże się bardzo ściśle kategoria handlu wiejskiego. Jego istnienie uzasadniają wspomniane już odrębności rynku wiejskiego. Dotyczy to przede wszystkim handlu rolniczego, kategorii ściśle powiązanej z rynkiem rolnym. W mniejszym zakresie można to odnieść do handlu artykułami konsumpcyjnymi, choć do tej pory handel na wsi miał nie tylko spełniać rolę dystrybucyjną, lecz realizować także określoną politykę społeczną wsi<sup>1)</sup>. Zachodzące dość szybko zmiany w strukturze spożycia ludności wiejskiej ukazują nieco w innym świetle rolę i zadania handlu, obsługującego jej potrzeby konsumpcyjne.

Handel rolniczy jest natomiast charakterystyczny jedynie dla warunków wiejskich. Cechą środowiska, w którym działa, jest jego dekoncentracja i ściśle uzależnienie od warunków naturalnych. Należy przy tym dodać, że przedmioty obrotu na rynku produktów rolnych cechują się stosunkowo dużą biochemiczną nietrwałością. Wszystko to odbija się na organizacji handlu i podwyższa jego koszty. Np. sezonowość w sprzedaży produktów rolnych jest czynnikiem utrudniającym pracę aparatu skupu i podwyższającym jego koszty. W podobny sposób na organizację handlu wpływa sezonowość zakupów środków do produkcji rolnej, podwyższająca koszty magazynowania i utrudniająca sprawną obsługę rolników w okresach wzmożonego popytu.

Przeprowadzony rachunek kosztów alternatywnych każe szukać różnych dróg rozładowania tych niekorzystnych spiętrzeń, nieefektywnego wykorzystywania transportu zarówno rolników jak i przedsiębiorstw itp. Temu celowi służy cały system bonifikat przy sprzedaży pozasezonowej pewnych środków do produkcji rolnej. W tym samym kierunku działa bezpośredni odbiór produktów z zagród rolników oraz dostarczenia - bezpośrednio do gospodarstw środków do produkcji rolnej.

Możliwości kreowania popytu na środki do produkcji rolnej jak i bardziej równomiernego skupu produktów rolnych są znaczne, chociażby z uwagi na wiodącą rolę rynku uspołecznionego na którym producent realizuje dominującą część swojej produkcji<sup>2)</sup>.

<sup>1)</sup> T.Kramer: Rynek wiejski ... wyd. cyt., s.11.

<sup>2)</sup> Marginesową rolę rynku nieuspołecznionego, szczególnie rynku lokalnego w realizacji produkcji rolnej przedstawia między innymi H.Chojnacka: Mechanizm współdziałania centralnego rynku uspołecznionego z rynkiem lokalnym. Zagadnienia Ekonomiki Rolnej 1968, nr 3, ss.53-66 oraz T.Wilk: Rynek wiejski woj. lubelskiego w latach 1966-1970. Trybuna Spółdzielcza 1967, nr 9, ss.22-23.

Jest rzeczą powszechnie znaną, chociażby z obserwacji w wysoko rozwiniętych krajach zachodnich, że handel rolny nie może ograniczać się tylko do funkcji dystrybucyjnej. Wspomniana już w przypadku źle funkcjonującego rynku możliwość wzrostu kosztów społecznych, powoduje konieczność przyjęcia przez niego części ryzyka produkcji rolniczej i pełnienie roli stymulatora, oddziałującego na rozmiar i strukturę produkcji rolnej, zgodną z potrzebami rynku. Poszerza to znacznie funkcje rynku rolnego. Z problemem przejmowania ryzyka produkcji łączy się bardzo ściśle zagadnienie ochrony interesów producentów rolnych. Stąd też w szeregu państw Europy Zachodniej decydującą rolę odgrywają instytucje spółdzielcze. Sprawą zatem niezwyklej wagi w dynamicznie rozwijającym się rolnictwie polskim jest rozbudowanie funkcji rynku rolnego. W dalszych rozważaniach, przy omawianiu zmieniających się elementów rynków cząstkowych, wchodzących w skład rynku wiejskiego, podjęta zostanie także próba wskazania funkcji, o które rynek wiejski winien rozszerzyć zakres swego działania dla prawidłowego rozwoju polskiego rolnictwa.

Należy raz jeszcze podkreślić, że jest to rolnictwo bardzo szczególne, dla którego niezwykle trudno znaleźć jakiegokolwiek wzorce w innych krajach. Odczuwalne coraz wyraźniej niedoinwestowanie rynku rolnego może stanowić istotny hamulec dalszego wzrostu produkcji towarowej.

## 2. RYNEK ROLNY A POZIOM GOSPODARCZY ROLNICTWA

Problem kierunków modernizacji rynku wiejskiego i dostosowania jego struktury do aktualnych potrzeb rolnictwa wymaga, jak już wspomniano, rozpatrywania z punktu widzenia poszczególnych rynków cząstkowych, zaspokajających produkcyjne i konsumpcyjne potrzeby konsumentów. Rynkiem zaspokajającym potrzeby produkcyjne gospodarstw w zakresie zaopatrzenia w środki produkcji oraz zbytu produktów rolnych jest rynek rolny<sup>1)</sup>.

W całym systemie polityki ekonomicznej, a nawet w systemie polityki rolnej, zagadnienia potrzeb rolnictwa i wpływu rynku rolnego na produkcję rolniczą nie są jeszcze w pełni doceniane<sup>2)</sup>. Nic też dziwnego, że obsługa producentów rolnych i tempo modernizacji tego rynku nie nadąża za przyspieszonym wdrażaniem postępu technicznego w rolnictwie. W rezultacie powstaje bardzo niedogodna dla rolnictwa sytuacja. Rolnictwo polskie, w którym występują w stosunkowo małym stopniu, tak istotne czynniki produkcji, jak środki na inwestycje i eksploatację, napotyka dodatkowo na inne hamulce, w postaci niedoinwestowanego rynku, niezdolnego spełniać swe podstawowe funkcje. W efekcie niespełniania przez rynek rolny w szerokim zakresie tych funkcji, część kosztów, które winien ponosić, zostaje prze-

<sup>1)</sup> Zb. Zakrzewski: Rynek rolniczy i jego odrębności. Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny, 1958, nr 1, ss. 159-180.

<sup>2)</sup> B. Strużek: Model spółdzielczości wiejskiej, a tendencje rozwoju rolnictwa. Wiśń Współczesna 1967, nr 3, ss. 29-38, oraz J. Dietl, S. Dyka: Kierunki rozwoju oraz przebudowy rynku rolnego w handlu wiejskim. Zagadnienia Ekonomiki Rolnej 1972, nr 1, ss. 61-73.

rzuciona na gospodarstwa rolne lub na konsumentów. Wszystko to powoduje, że koszty społeczne ulegają w ostatecznym rachunku z reguły znacznemu podwyższeniu.

Nie wyczerpując całego zakresu funkcji, które winien spełniać rynek rolny, próbowano w pracy wskazać jedynie na najistotniejsze czynności, determinujące w sposób najbardziej widoczny rozwój gospodarczy rolnictwa<sup>1)</sup>. Zaliczamy do nich przede wszystkim powszechnie znaną funkcję przejmowania części ryzyka, którym przy niedoinwestowanym rynku obciąża się zarówno producenta, jak i konsumenta.

Inną grupą, podstawową dla rynku rolnego, są czynności związane ze sprawnym odbiorem produktów rolnych i ich przechowywaniem. Istnieje tu alternatywa albo zwiększonych kosztów rynku i w związku z tym świadczenia całego szeregu usług ułatwiających zbycie tych produktów (np. gęsta sieć skupu, sprawna obsługa producentów, odbiór płodów rolnych bezpośrednio z zagrody, itp.), albo też obciążania tymi kosztami, przez wydłużenie czasu i drogi zbytu ich produktów. Aktywizacja produkcji rolnej wymaga oczywiście wzmoczenia w omawianym zakresie funkcji rynku. Dlatego też wszystkie rozwiązania, zmierzające na przykład do odciążenia bazy materialno-technicznej skupu i przerwyczenie części funkcji magazynowania na gospodarstwa rolne, mogą mieć charakter zgoła wyjątkowy.

Dalszą funkcją rynku rolnego jest pełna informacja i sprawne zaopatrywanie gospodarstw w artykuły do produkcji rolnej. Wykonywanie tej funkcji przez rynek znowu może być różne. Może on wykazywać postawę bierną, ograniczać się do oferowania środków produkcji przez niezbyt gęstą sieć zbytu. Może też wykazywać postawę aktywną, ekspansywną, wychodząc do rolników z nowymi środkami produkcji, dowożąc je do zagród, organizując sieć usług towarzyszących, aktywizując wreszcie popyt przez kredyt rolny.

Inną funkcją rynku rolnego, o której trudno nie wspomnieć, jest finansowanie obrotu rolniczego, a więc ponoszenie całokształtu kosztów i zdobywanie środków dla ich pokrycia.

Trudno przy tym nie dodać, że funkcje rynku ulegają w długim okresie czasu zmianie. Przyczyną jest konieczność dostosowania rynku do zmieniających się potrzeb zarówno producentów, jak i konsumentów. Łączy się z tym ściśle pojęcie efektywności rynku rolniczego. Efektywny jest taki rynek, który wywiera wpływ na produkcję rolniczą i konsumpcję przy równoczesnym optymalnym kształtowaniu kosztów. Usprawnienie działania rynku rolnego polega zatem na dostosowaniu kosztów rynku do spełnianych czynności, na których ustalenie powinien wywierać zasadniczy wpływ nie tylko producent, ale przede wszystkim konsument.

Ponieważ efektywność działania rynku rolnego rozpatrywana jest w niniejszej pracy przede wszystkim od strony jego dogodnej organizacji dla producenta rolnego, ograniczono się do szczegółowych badań wpływu dwóch funkcji rynku na poziom gospodarczy rolnictwa. Jest to funkcja organizacji zbytu produktów rolnych oraz funkcja zaopatrzenia w środki produkcji rolnej.

<sup>1)</sup> J. Dietl: Rynek produktów rolnych. PWRiL, Warszawa 1959, ss. 8-15.

Nie ulega wątpliwości, że dla prawidłowego rozwoju rolnictwa, baza materialno-techniczna oraz organizacja instytucji, zajmujących się jego zapotrzebowaniem, w środki produkcji, powinny wyprzedzać tempo jego rozwoju. Niezwykłą wagę tego faktu należy jeszcze podkreślić w konfrontacji ze szczególną sytuacją polskiego rolnictwa, jego rozdrobnioną strukturą agrarną, niską wydajnością pracy, itp. Mimo tych wszystkich cech obserwuje się zjawisko intensyfikacji produkcji rolnej i wyraźny wzrost elementów przedsiębiorstwa w indywidualnych gospodarstwach chłopskich<sup>1)</sup>.

Mały obszar gospodarstwa, niska siła nabywcza, a wreszcie brak dość dużej podaży potrzebnych środków produkcji, zmusza rolników do korzystania w szerokim zakresie z usług wyspecjalizowanych przedsiębiorstw, które przeprowadzają w gospodarstwach w coraz większym zakresie podstawowe czynności produkcyjne. Należy sobie jednak zdawać z tego sprawę, że instytucje świadczące usługi muszą spełniać szereg warunków, by gospodarstwa rolne mogły w pełni uznać ich pomoc za trwały element swego procesu produkcyjnego. Łączyć się to musi z integracją pionową na rynku rolnym i z zainteresowaniem ostatecznym efektem produkcji zarówno producenta jak i konsumenta. Tylko pod tym warunkiem może nastąpić w drobnych gospodarstwach rolnych pewna specjalizacja i wzrost produkcji towarowej. Wydaje się też bardzo prawdopodobne w przyszłości ściślejsze powiązanie tą właśnie drogą indywidualnej gospodarki rolnej z gospodarką narodową. Zwolennicy tej hipotezy wskazują na możliwość socjalizacji wsi przez integrację pionową<sup>2)</sup>. Zgodnie z tymi poglądami, integracja - podobnie jak w krajach Europy Zachodniej - likwidując słabe gospodarstwa rolne i adoptując większe, może, nie unicestwiając ich formalno-prawnej samodzielności, prowadzić faktycznie do społeczniania.

Bardzo trudno kwestionować potrzebę i sens integracji w rolnictwie. Wymagają tego zarówno potrzeby gospodarki żywnościowej, jak i rosnąca kapitałochłonność rolnictwa. Wymaga tego także interes producentów rolnych. Jednocześnie jednak w interesie producentów rolnych leży, by przedsiębiorstwem integrującym była organizacja spółdzielcza, jednocząca producentów. Jest to szczególnie ważne w fazie początkowej, kiedy istniejące tradycje bardzo wyraźnie utrudniają te procesy scaleniowe.

Potrzeba integracji jest zresztą odczuwana przy rozszerzaniu przemysłowych metod wytwarzania i wzroście produkcji towarowej. Dlatego też w chwili obecnej cały system kooperacji pionowej oraz ściśle z nią powiązana kontraktacja, nie są w wielu przypadkach pozytywnie oceniane przez rolników. Wynika to z ciągle jeszcze wielkiej chłonności rynku produktów rolnych i ze stosunkowo małej podaży płodów rolnych<sup>3)</sup>.

<sup>1)</sup> B. Gałęski: Rolnicy jako przedsiębiorcy. Wiśń Współczesna 1969, nr 12, ss. 70-80.

<sup>2)</sup> Z. Tomaszewski: Proces pionowej kooperacji produkcyjnej jako droga przeobrażeń ustrojowych polskiego rolnictwa. Wiśń Współczesna 1968, nr 2, ss. 14-27 i nr 3, ss. 9-22.

<sup>3)</sup> Rolnicy bardzo chętnie kontraktują opłacalne rośliny przemysłowe, których zbyt jest poza kontraktacją trudny, niechętnie natomiast zboża, na które istnieje chłonny rynek wewnętrzny.

Można zatem w obecnej fazie rozwoju rolnictwa zaryzykować twierdzenie, że rolnictwo indywidualne (poza niektórymi tylko rynkami branżowymi) może być dostosowane do celów gospodarki narodowej przez system instrumentów, jakich dostarcza rynek rolny<sup>1)</sup>.

Rozwój funkcji rynku w zakresie zaopatrzenia w środki do produkcji powinien jednak wyprzedzać zadania produkcyjne rolnictwa. Wzrastający bardzo wyraźnie w ostatnich latach strumień środków produkcji, kierowanych do rolnictwa, wymaga jednocześnie podjęcia zadań, mających na celu aktywizację popytu na środki produkcji, między innymi przez zapewnienie finansowych możliwości ich zakupu, co jest możliwe przy stosunkowo szerokim korzystaniu z kredytów rolnych. Handel, obsługujący potrzeby produkcyjne rolników, powinien być aktywny, powiązany z elementami agronomii społecznej i szeroko rozwiniętym doradztwem rolniczym<sup>2)</sup>. W właściwej organizacji tego handlu, jego sprawności i elastyczności działania tkwią znaczne rezerwy wzrostu produkcji rolnej. W chwili obecnej dezorganizację w tym zakresie pogłębia przechodzenie - przynajmniej w pewnych branżach artykułów do produkcji rolnej - do stanu równowagi rynkowej, która to sytuacja jest nowa zarówno dla producentów, jak i dla organizacji obsługujących rynek wiejski.

Bardzo istotny wpływ wywiera także na rolnictwo coraz wyraźniejsze nastawienie jego produkcji na zbyt, a nie na zaspokajanie potrzeb własnych gospodarstwa. Oceniając istniejący stan ze społecznego punktu widzenia można powiedzieć, że o efektywności funkcjonowania rynku rolnego w dziedzinie zaopatrzenia w środki produkcji decyduje wielkość kosztu społecznego związanego z wytwarzaniem i doprowadzeniem środków produkcji do ostatecznego nabywcy. Koszty związane z niskim niejednokrotnie poziomem obsługi handlowej ponosi przede wszystkim producent. Odbija to się zresztą na sprawności funkcjonowania całego rynku wiejskiego. Stąd też z punktu widzenia kosztów alternatywnych znacznie korzystniejsze jest świadczenie większego asortymentu usług przez rynek rolny.

Ogólną tendencją obserwowaną na naszym rynku rolnym była dotychczas minimalizacja kosztów obrotu, a jednocześnie zmniejszanie zakresu wykonywanych funkcji. W efekcie minimalizowania kosztów rynku, producenci ponosili szereg nakładów związanych z transportem, tracili czas na załatwienie czynności handlowych, i utrzymywanie kontaktów z szeregiem instytucji obsługujących rolnictwo itp. Konieczną zatem tendencją w sytuacji szybkiego wzrostu produkcji towarowej i rozszerzania się potoku środków produkcji kierowanych na rynek rolny, staje się wzrost nakładów na ten rynek.

Wzrost podaży środków produkcji i zwiększenie zapotrzebowania gospodarstw powodują jednocześnie konieczność stosowania nowej techniki zaopatrzenia gospodarstw rolnych, co pociąga za sobą rozwój usług transportowych.

<sup>1)</sup>T.Hunek: O pionowej kooperacji w rolnictwie - polemicznie. Wiś Współczesna 1968, nr 4, ss. 51-59.

<sup>2)</sup>T.Hunek: Zadania spółdzielczości wiejskiej wynikające z aktualnego stanu rozwoju rolnictwa. Nowe Rolnictwo 1968, nr 15, s.5.

Podobne konsekwencje towarzyszą rosnącemu udziałowi produkcji towarowej w produkcji globalnej rolnictwa oraz postępującej specjalizacji gospodarstw. Stwarzają one potrzebę a także możliwości stosowania nowych rozwiązań w skupie, przede wszystkim przez odbiór produktów rolnych bezpośrednio z zagrody. Ta forma skupu pozwala na znaczne przyspieszenie obrotu i zmniejszenie związanych z nim społecznych nakładów. Unika się w ten sposób poważnych strat ponoszonych zarówno przez gospodarstwa rolne, jak i przez przedsiębiorstwa skupujące. Jest to tym ważniejsze, że niedoinwestowanie skupu na rynku rolnym powoduje spadek w ilości i jakości wielu dostarczanych produktów roślinnych i zwierzęcych.

Straty społeczne na skutek niedoinwestowania skupu trudno określić, nie odczuwa się ich doraźnych skutków i dlatego też przy występującym braku odpowiednich nakładów na te cele, to właśnie ogniwo rynku jest stosunkowo najczęściej zaniedbywane. W długim jednak okresie, braki w tej dziedzinie odbijają się ujemnie na wielkości i jakości skupowanej masy towarowej. Ocena wielkości i znaczenia strat społecznych powinna się opierać na znajomości ogólnie uznanych preferencji i uwzględniać zarówno potrzeby i ewentualne straty producentów, jak też interes szerokich kręgów społeczeństwa<sup>1)</sup>.

Zmiany w odbiorze płodów rolnych; a jednocześnie konieczność dalszego inwestowania w tę dziedzinę działalności rynkowej wiąże się z tendencją do powszechnej kontraktacji produkcji rolnej, która rysuje się już obecnie, a w przyszłości na pewno jeszcze się pogłębi. Ta forma skupu, jeśli założymy przy tym upowszechnienie kontraktacji produkcyjnej a nie handlowej, jest szczególnie kapitałochłonna. Zapewnia ona przy tym przejęcie znacznej części ryzyka gospodarowania w rolnictwie i poszerzenia w tym zakresie funkcji rynku rolnego. Przez rozwiniętą formę kontraktacji, możliwie wieloletniej, a więc dającej gwarancję długotrwałego wpływu na produkcję przy wyższych kosztach ponoszonych na odpowiednie ogniwo rynku, otrzymujemy szereg niewątpliwych korzyści związanych z możliwością kierowania podażą i wpływania tą drogą na równowagę rynku.

Trzeba jednak podkreślić, że potrzeba spełniania tych funkcji przez rynek wpływać musi niejako spontanicznie z istniejącej sytuacji rynkowej, obfitości podaży produktów rolnych itp. Kontraktacja nie może być przymusowym sposobem zbytu produktów rolnych. Bardzo łatwo przy tym można sobie wyobrazić sytuację, w której zachęcanie do tej formy zbytu produktów wymaga bardzo często, przynajmniej w początkowym okresie, wielu nakładów i działalności nie w pełni rentownej. Dlatego też uzasadniona jest działalność w tej właśnie dziedzinie, przede wszystkim instytucji o charakterze spółdzielczym, reprezentujących interesy producentów i mogących, w zależności od regionu, elastycznie kształtować swoją politykę.

<sup>1)</sup> E. Jaworski: Ogólna problematyka kosztów - strat społecznych funkcjonowania aparatu skupu produktów rolnych. Tezy na seminarium SIB, Warszawa 1970, ss. 1-16.



### 3. ROLA RYNKU KONSUMPCYJNEGO W AKTYWIZACJI GOSPODARCZEJ ROLNICTWA

Podczas gdy wpływ odpowiedniej organizacji rynku rolnego oraz spełnianych przez niego funkcji na rozwój gospodarczy rolnictwa jest oczywisty i bezpośredni, znacznie mniej widoczna, aczkolwiek niemniej istotna dla omawianych procesów, jest rola rynku konsumpcyjnego. Ważna jest ona przede wszystkim z uwagi na wpływ, jaki wywiera na intensyfikowanie w określonym stopniu produkcji, której ostatecznym celem, jak zresztą całej gospodarki narodowej, jest wzrost ilościowy i jakościowy konsumpcji.

Intensyfikacja produkcji rolniczej bez perspektywy poprawy warunków bytu i zbliżenia poziomu konsumpcji do pewnych istniejących wzorców (z reguły stanowi ją poziom życia ludności miejskiej) nie wydaje się realna. Stąd też można sądzić, że znacznie łatwiejsza jest do zrealizowania rysująca się tendencja egalitaryzacji spożycia ludności wiejskiej i miejskiej w określonych regionach kraju, aniżeli wyrównanie poziomu spożycia w ujęciu międzyregionalnym<sup>1)</sup>.

Istnieje jeszcze inny aspekt tego problemu. Chodzi tu o zmniejszenie spożycia naturalnego, co będzie możliwe tylko przy sprawnym zaopatrzeniu wsi w artykuły żywnościowe oraz utrzymaniu odpowiednich relacji między cenami zbytu produktów rolnych i cenami detalicznymi artykułów żywnościowych. Zmniejszenie spożycia naturalnego produktów, wymagających przed spożyciem pracochłonnego przetwórstwa w gospodarstwie nie tylko przyczynia się do zwiększenia produkcji towarowej, lecz także do zmniejszenia kosztów społecznych rynku artykułów żywnościowych.

W świetle tych spostrzeżeń nieco inaczej należy traktować obserwowane w długim okresie wśród ludności rolniczej na całym niemal świecie, zjawisko mające cechy stałości, a mianowicie relatywnie niską skłonność do konsumpcji. Niższa od tendencji do oszczędzania, skłonność do konsumpcji wynika z charakteru gospodarstw rolnych, w których hierarchia preferencji zakupu stawia na pierwsze miejsce dobra inwestycyjne oraz służące do bieżącej produkcji rolnej, następnie dokupno żywności i dopiero na końcu inne dobra.

W krótkim okresie zwiększona skłonność do inwestycji pociąga nawet za sobą zmniejszenie funduszu przeznaczanego na konsumpcję, ograniczając bardzo często zarówno ilość spożywanego artykułów, jak i kierując popyt na towary tańsze, substytuty o niższej z reguły wartości użytkowej. Decyzje konsumentów na rynku wiejskim zdeterminowane są zatem szeregiem czynników ekonomiczno-rolniczych, a często psychologicznych, zachowujących się dość autonomicznie i powodujących często nieprzewidziane wahania w dotychczasowych tendencjach spożycia<sup>2)</sup>.

<sup>1)</sup> W roku 1965 (nie biorąc pod uwagę miast wydzielonych) różnice w poziomie spożycia indywidualnego na głowę mieszkańca w woj. białostockim i katowickim wynosiły 11 lat. Różnice te między Warszawą a woj. białostockim sięgały 16 lat, wykazując stałą tendencję wzrostu. Por. Z. Krasinski: Zróżnicowanie konsumpcji w przekrojach przestrzennych i czasowym. WSE Poznań, Zeszyty Naukowe, Seria II, Z. 49, s. 45 i dalsze.

<sup>2)</sup> W. Wehland: Marktinformationen und Entscheidungsverhalten von Landwirten, Agrarwirtschaft, Hannover 1971, nr 7, ss. 217-224.

Inne problemy stwarza w tym zakresie wielkość spożycia, sposób zaopatrzenia, potrzeba aktywizacji popytu itd., spożycie artykułów żywnościowych, inne - spożycie konsumpcyjnych artykułów nieżywnościowych.

Ludność wiejska zaopatruje się w żywność zarówno w placówkach handlowych, jak i we własnych gospodarstwach. Wspomniano już, że o rozmiarach spożycia żywności bezpośrednio z gospodarstwa decydują stosunki rynkowe, głównie relacje cen zbytu i cen detalicznych. W zależności od rodzajów produktów rolnych, a więc od tego czy są to artykuły wyższego czy niższego rzędu, korzystne relacje cen mogą spowodować działanie efektu dochodowego lub substytucyjnego<sup>1)</sup>. Zjawisko to wpływa nie tylko na zmianę struktury jakościowej konsumpcji, lecz także na proporcje między spożyciem naturalnym i rynkowym żywności.

Samozapatrzenie, którego pochodną są zmniejszenia siły nabywczej ludności rolniczej i podwyższenie w wielu przypadkach kosztów społecznych wytwarzania żywności, nie jest zjawiskiem pożądanym. Z drugiej strony, przy braku specjalizacji produkcyjnej gospodarstw w przypadku objętościowych artykułów rolniczych jest to forma spożycia o stałej tendencji. Stąd też przy współistnieniu dwóch wspomnianych form zaopatrzenia w żywność należy dążyć do zwiększenia spożycia rynkowego przede wszystkim artykułów rolnych wymagających dalszego przetwarzania, a w związku z tym pociągających za sobą wyższe koszty przygotowania do ostatecznej konsumpcji. Koszty te wyrażają się zarówno w stratach produktów rolnych jak i w większych nakładach siły roboczej.

Większe spożycie rynkowe jest jednak możliwe jedynie przy zaferowaniu konsumentom wiejskim odpowiedniego asortymentu artykułów żywnościowych w dogodnym miejscu i czasie. W zależności od środków posiadanych przez przedsiębiorstwa handlowe obsługujące wieś, rozwiązania w tym zakresie mogą być różne. Może to być stała sieć handlowa, lub też stosunkowo droga sprzedaż artykułów żywnościowych z codzienną dostawą do gospodarstw wiejskich i jednoczesnym odbiorem niektórych produktów rolnych, takich jak np. mleko. Uwzględnione muszą być też tutaj istniejące w danym regionie tradycje żywienia mieszkańców, cechy demograficzne i zawodowe, zmiany sezonowe, itp.

Znacznie bardziej skomplikowanym problemem jest odpowiednia organizacja zaopatrzenia w konsumpcyjne artykuły nieżywnościowe. Postępująca poprawa warunków bytu ludności wiejskiej i zmiany w jej stylu życia, przejawiające się w upodobnieniu jej konsumpcji do spożycia w miastach, wpływają niewątpliwie na rozwój rolnictwa. Są one motorem dokonywanych tu inwestycji i ulepszeń, zmian w sposobie produkcji, a w efekcie zwiększenia produkcji towarowej. Tendencje do egalitaryzacji spożycia ludności wiejskiej należy traktować przy tym bardzo szeroko.

Mieszkańcy wsi dążą nie tylko do upodobnienia struktury swoich zakupów i wyposażeni gospodarstw domowych do spotykanych w miastach, lecz także do podobnego jak tam wykorzystywania dnia. Rolnik wyraźnie próbuje oddzie-

<sup>1)</sup> A. Rodolę: Problemy spożycia w Polsce. PWE, Warszawa 1966, ss. 264-266.

lić czynności o charakterze produkcyjnym od swego gospodarstwa domowego i uzyskać więcej czasu na odpoczynek. Taki model życia na wsi jest coraz powszechniejszy zwłaszcza wśród młodych rolników.

Pojawienie się w gospodarstwie rolnym celowo wygospodarowanego czasu wolnego od zajęć produkcyjnych, poprawa warunków komunikacyjnych, wzrost wyposażenia we własne środki lokomocji a wreszcie znaczna liczba ludności o dwu zawodach oraz wzrost dochodów przeznaczonych na konsumpcję, powoduje nie tylko chęć, a wręcz konieczność dokonywania zakupów w warunkach zapewniających pełen wybór towarów, dających poczucie dobrze dokonanego wyboru, a jednocześnie łączących w sobie pewne elementy rozrywki. Potęguje to bardzo wyraźnie proces koncentracji przestrzennej handlu, obsługującego konsumentów wiejskich.

Stopień koncentracji musi być zróżnicowany w zależności od natężenia wspomnianych zjawisk i zróżnicowania profilu społeczno-gospodarczego poszczególnych regionów. W obecnym stadium rozwoju polskiego rolnictwa, kiedy praca jest ciągle jeszcze podstawowym czynnikiem produkcji, bardzo duża koncentracja handlu, podobna do spotykanej np. w Stanach Zjednoczonych, byłaby szkodliwa z społecznego i gospodarczego punktu widzenia. Rysującą się już jednak wyraźnie tendencją w Polsce jest dążność do pewnej koncentracji handlu konsumpcyjnymi artykułami przemysłowymi.

Koncentracja handlu musi obejmować kilka stopni. Pierwszy stopień stanowią ośrodki gminne, drugi - zasadniczy - miasta powiatowe i wreszcie trzeci - duże miasta o charakterze podregionalnym i miasta wojewódzkie. Lokalizacja pojedynczych sklepów z branz artykułami spożywczymi na wsi nie jest w większości wypadków uzasadniona ani z punktu widzenia gospodarczego (brak rentowności) ani z punktu widzenia społecznego (oferowanie przez nie nieatrakcyjnych towarów, dyskwalifikuje je w oczach konsumentów wiejskich). Stąd też zjawisko urbanizacji zakupów oraz rozsądna koncentracja handlu są naturalną konsekwencją egalitaryzacji spożycia ludności wiejskiej.

Koncentracja handlu obsługującego wieś winna jednak dotyczyć artykułów o zmiennych preferencjach konsumpcyjnych i niskiej częstotliwości zakupu, na zakup których konsument poświęca z reguły więcej czasu i które chce nabywać w warunkach zapewniających pełny wybór. Ponieważ jednak konsument wiejski ciągle jeszcze jest klientem wymagającym nieco innej obsługi niż mieszkańiec miasta, i chętniej korzystającym z rad sprzedawcy, - olbrzymią rolę mogą odegrać wiejskie domy towarowe, lokalizowane w miastach, które absorbują w znacznym stopniu siłę nabywczą ludności wiejskiej. Domy te są nastawione na obsługę konsumentów wiejskich i dysponują odpowiednią kadrą sprzedawców. Można się jednak liczyć, że w przyszłości i w tym zakresie nastąpi znaczne zrównanie preferencji konsumentów wiejskich i miejskich.

Transakcje dokonywane przez ludność wiejską w miastach zaliczamy w naszych rozważaniach także do sfery rynku wiejskiego. Rynek ten nie można zatem utożsamiać z przekrojem przestrzennym rynku. Widoczne to jest szczególnie na rynku konsumpcyjnym. Dlatego też wydają się w pełni słuszne twierdzenie, że rynek wiejski obejmuje ogół stosunków wymiennych, przy

których podmiotem jest ludność wiejska, niezależnie od miejsca transakcji<sup>1)</sup>.

Do niedawna jeszcze ściśle ograniczony rynek wiejski, zamykający się w obrębie wsi i najbliższego miasteczka wyraźnie poszerza swoje granice. Stąd też przykładowo urbanizacja zakupów, oceniana często bardzo negatywnie w literaturze, jest zjawiskiem powszechnie pojawiającym się na świecie. Występujące tendencje w tym zakresie w Polsce, aczkolwiek ziają się wyprzedzać szereg procesów gospodarczych, których winny być następstwem, nie są tylko przejściowe i można spodziewać się, że w przyszłości zjawisko to będzie się pogłębiać.

Dla rozwoju gospodarczego rolnictwa w świetle przedstawionych tendencji niezwykle ważny jest sprawnie działający aparat zaopatrzenia ludności wiejskiej w artykuły konsumpcyjne, zmieniający swoje formy działania i lokalizację w zależności od przemian zachodzących w preferencjach ludności wiejskiej. Handel ten, podobnie jak i w przypadku zaopatrzenia produkcyjnego wsi powinien być aktywny, uruchamiający szereg narzędzi intensyfikacji popytu i umożliwiający podejmowanie trafnych decyzji. Narzędziami tej aktywizacji mogą być, między innymi: kredyt konsumpcyjny, intensywna informacja rynkowa itd.

---

<sup>1)</sup>T.Kramer: Rynek wiejski ... wyd. cyt., s.22.

## Rozdział II

# ZBYT PRODUKTÓW ROLNYCH

### 1. TENDENCJE ZBYTU PRODUKTÓW ROLNYCH NA RYNKU WIEJSKIM

Zbyt produktów rolnych może być rozpatrywany z dwóch punktów widzenia. Z jednej strony jako moment realizacji produkcji przez rolników determinowany wyraźnie aktualnym układem elementów rynkowych oraz możliwością zbytu przy zapewnieniu jak najdogodniejszych warunków producentom rolnym; z drugiej strony - jako działalność przedsiębiorstwa handlowego skupującego ich produkty, dbającego o zapewnienie rentowności swej działalności, dysponującego i gospodarującego określonymi czynnikami produkcji, itd.

Zakreślony cel pracy wymaga spojrzenia na problematykę zbytu z obu punktów widzenia. Interesujące jest zarówno przedstawienie istniejących tendencji i tradycji w zakresie zbytu płodów rolnych, jak i określenie możliwości prawidłowej obsługi handlowej wsi przez przedsiębiorstwa skupujące.

Jak już wspomniano, w mechanizmie działania rynku wiejskiego bardzo istotne znaczenie posiadają ceny zbytu produktów rolnych oraz wzajemne relacje między cenami artykułów nabywanych i sprzedawanych przez mieszkańców wsi. Warunkują one w znacznym stopniu działanie całego rynku wiejskiego i stąd też szerzej zajęto się w tym miejscu omawianym problemem.

Jeśli chodzi o zbyt płodów rolnych, widać od dłuższego czasu na rynku wiejskim tendencję do wzrostu udziału produkcji towarowej, przechodzącej przez uspołeczniony aparat skupu, który stanowią w przeważającej mierze instytucje spółdzielcze. W roku 1969/1970 przechodziło przez aparat skupu około 75% wartości produkcji towarowej. Pozostałe 25% sprzedawano prywatnie, głównie w ramach handlu targowiskowego i wymiany sąsiedzkiej<sup>1)</sup>.

Udział skupu uspołecznionego uzależniony jest w dużej mierze od rodzaju zbywanego produktu. Rośliny przemysłowe objęte są skupem w 100%. Znaczne natomiast wahania udziału skupu w produkcji towarowej obserwuje się przy artykułach mogących stanowić przedmiot spożycia naturalnego gospodarstw chłopskich. Chodzi tu więc o produkty, które są bardzo często sprzedawane na targowiskach czy w ramach wymiany sąsiedzkiej. Atrakcyjność takich właśnie form zbytu płodów rolnych leży w możliwościach przechwylenia marży pośrednictwa pobieranej przez aparat obrotu towarowego. W takich przypadkach z reguły nie przeprowadza się alternatywnego rachunku

<sup>1)</sup> Wyniki rachunkowości rolnej gospodarstw indywidualnych 1969/1970. Część I, IER, Warszawa 1971, s.10, tabl.15.

kosztów, jakie pociąga za sobą w stosunku do producentów wspomniana forma wymiany. Uwzględnienie tych kosztów obniżyłoby znacznie przewidywane zyski. Nieuwzględnienie faktycznych kosztów dodatkowych jakie ponosi producent rolny, przejmując rynkowe funkcje zbytu produktów, łatwo wyjaśnić w świetle ciągle jeszcze prymitywnej obsługi handlowej instytucji skupujących np. konieczność dojazdów rolnika do punktów pociąga za sobą podobne koszty związane ze stratą czasu, transportem, itd. Tak więc omawiane formy zbytu są efektywne w stosunku do wybranych tylko artykułów. Doświadczenia wskazują, że z chwilą unowocześnienia odbioru produktów rolnych od producentów, udział wymiany sąsiedzkiej a także handlu targowiskowego wyraźnie spada. Przykładem tego są przemiany zachodzące w formach zbytu w powiecie gostyńskim, gdzie wprowadzono powszechny odbiór produktów rolnych bezpośrednio z gospodarstw<sup>1)</sup>.

Podobnie zatem, jak się to dzieje w szeregu krajach wysoko rozwiniętych, możemy spodziewać się w przyszłości coraz większego odcinania się rolników od czynności związanych ze sprzedażą płodów rolnych i ograniczenia się ich do zbytu bezpośredniego w gospodarstwie, a więc sprowadzenie dotychczas wykonywanych funkcji wyłącznie do produkcji. Przemiany te muszą jednak prowadzić do określonej organizacji zbytu produktów rolnych i rozszerzenia funkcji przez przedsiębiorstwa skupujące; a zatem nie chodzi o ograniczanie się do zakupu dostarczanych przez rolników produktów, lecz raczej o bezpośredni odbiór z gospodarstw rolnych wytworzonych dóbr. Drugą niezmiernie ważną funkcją, jaką musi spełniać aparat skupu jest zapewnienie producentowi stabilizacji ekonomicznych warunków produkcji i ochrona przed skutkami wahań popytu i podaży na rynku produktów rolnych.

W zbyciu produktów rolnych obserwuje się dwie formy organizacyjne skupu, bardzo różne w swych założeniach i treści ekonomicznej, a mianowicie: kontraktację i skup wolnorynkowy. Warto zastanowić się nad ich treścią oraz zasięgiem. Aczkolwiek kontraktacja jest droższą formą skupu, ma przyczynić się jednocześnie - przynajmniej to przewiduje się w założeniach - do aktywizacji produkcji rolnej, podczas gdy skup wolnorynkowy tych funkcji nie spełnia. Oczywiście jest jednak, że spełnianie takich funkcji jest przy wielu produktach zbędne, przynajmniej w obecnym stadium rozwoju naszej gospodarki rolnej. Pozytywny wpływ kontraktacji przejawia się prawie wyłącznie przy kontraktacji produkcyjnej (a więc obejmującej także fazę produkcji), dającej rękojmię odpowiedniej jakości produktów i stosowania odpowiedniej agrotechniki. Nieuzasadnione natomiast wydaje się rozwijanie na szerszą skalę kontraktacji czysto handlowej (obejmującej dobra już wyprodukowane), która może z powodzeniem zastąpić skup wolnorynkowy, tym bardziej, że są przy nim o około 10% niższe koszty aniżeli przy kontraktacji<sup>2)</sup>. Zaletą wolnego rynku w zakresie niektórych artykułów łatwoposują-

<sup>1)</sup> M. Brojerski, H. Szulce, Z. Zakrzewski: Obrót wewnętrzny wsi na tle społeczno-gospodarczym rolnictwa. SIB, Seria Rynku Wiejskiego (w druku).

<sup>2)</sup> T. Hunek: W poszukiwaniu koncepcji organizacji skupu i kontraktacji przez spójność zaopatrzenia i zbytu. Nowe Rolnictwo 1965, nr 20, ss. 8-12.

cych się i w warunkach rozproszonej gospodarki drobnotowarowej w rolnictwie są możliwości elastycznego oddziaływania na produkcję rolną i stymulowania jej rozwoju. Z kontraktacją wiąże się natomiast niebezpieczeństwo zbiurokratyzowania i usztywnienia procesów wymiany, co jest w rolnictwie szczególnie niepożądane.

Atrakcyjność kontraktacji wzrasta jednak w zasadniczy sposób w przypadku niektórych produktów o wąskim przeznaczeniu, wymagających z reguły dalszego przetworzenia oraz w sytuacji w pełni zaspokojonego popytu, gdy producent rolny zaczyna mieć kłopoty ze zbytem swoich produktów. Kontraktacja w tym wypadku eliminuje ryzyko podejmowania produkcji. Stąd też niezwykle przekonujący wydaje się pogląd, zgodnie z którym zakres asortymentowy kontraktacji powinien być ustalany wyłącznie na podstawie motywów empirycznych<sup>1)</sup>. Kontraktacja powinna być wprowadzana wtedy, gdy działanie państwa za pomocą ceny i kredytu rolnego jest niewystarczające, aczkolwiek z uwagi chociażby na zachodzące zmiany w poziomie produkcji rolnej, należy się liczyć z tym, że może to być tendencja przyszłości.

Tak więc obecnie o potrzebie kontraktacji powinien między innymi decydować rachunek ekonomiczny, a zwłaszcza komparatywny rachunek czystych kosztów cyrkulacji. Jak wiadomo, kontraktacja produktów rolnych pociąga za sobą wzrost kosztów skupu dwójakiego rodzaju: kosztów związanych z upowszechnianiem wiedzy rolniczej oraz właśnie czystych kosztów cyrkulacji (księgowość, manipulacje kontrolno-finansowe). Koszty cyrkulacji można jednak w znacznej mierze obniżyć, chociażby przez usprawnienie niewłaściwej organizacji pracy, czy podniesienia często bardzo niskiej jej wydajności. Przykłady tego typu możliwości obserwuje się bardzo często w wielu instytucjach kontraktujących. Z drugiej jednak strony nieodwracalnym zjawiskiem i wyraźną przyszłościową tendencją jest wzrost kapitałochłonności całego obrotu produktami rolnymi, w tym - między innymi - skupu. W obecnej fazie rozwoju rolnictwa wyższe nakłady powinny być przede wszystkim przeznaczone na rozszerzenie bazy materialno-technicznej, zwiększenie liczby środków transportowych z uwagi na konieczność ograniczania skupu stacjonarnego, itp.

Zaletą kontraktacji, przy coraz wyraźniejszej tendencji produkcji rolnej na „zamówienie”, jest jej integrująca rola na rynku rolnym. Kojarzy on trzy elementy - zapewnia gospodarstwu rolnemu samodzielność w podejmowaniu decyzji gospodarczych zgodnie z ich interesami ekonomicznymi, włącza rolnictwo w ramy gospodarki planowej a także wiąże z planem central-

<sup>1)</sup> Pogląd, zgodnie z którym przydatność i celowość kontraktacji jest ograniczona wieloma czynnikami natury produkcyjnej i rynkowej głosi wielu autorów. Warto tu wymienić takie pozycje, jak: H.Chołaj: Kontraktacja produktów rolnych, PWE, Warszawa 1965, s.183; S.Dyka: Spółdzielczy zbył zwierząt rzeźnych. W: CRS „Samopomoc Chłopska” w służbie wsi polskiej 1948-1968, ZW CRS, Warszawa 1968, s.124; oraz J.Dietl, S.Dyka: Kierunki rozwoju rynku wiejskiego, Materiały do dyskusji poświęconej kierunkom zmian w funkcjonowaniu rynku wiejskiego. SIB, Warszawa 1971.

nym przez stosunki o charakterze handlowym z zachowaniem zasady równowagi i wymiany<sup>1)</sup>.

Konieczność opanowania żywiołowości w produkcji rolnej jest powodem, że kontraktacja zarówno w naszych warunkach, jak też w większości krajów kapitalistycznych, staje się dominującą formą zbytu. Skup wolnorynkowy natomiast, szczególnie w krajach o wysokim poziomie produkcji rolnej, a co się z tym wiąże cechujących się jednocześnie pewnymi trudnościami w zbycie, uzupełnia jedynie kontraktację. Czy jednak aktualnie przy istniejącym u nas poziomie produkcji rolnej i znacznej jeszcze chłonności rynku na artykuły rolnicze wprowadzanie na większą skalę kontraktacji, (która, jak pamiętamy, jest formą znacznie kosztowniejszą, niż skup wolnorynkowy) jest ekonomicznie uzasadnione? Wydaje się, że trudno oczekiwać pozytywnej odpowiedzi jeśli w swych rozważaniach uwzględnimy wszystkie artykuły rolne. W przyszłości będzie to jednak z pewnością dominująca forma skupu.

Na poziom i strukturę produkcji rolnej szczególnie korzystny wpływ mogłaby wywierać mało dotychczas popularna kontraktacja wieloletnia. Dla upowszechnienia tej formy trzeba byłoby jednak wprowadzić dodatkowe preferencje w dziedzinie cen lub inne warunki kontraktacji<sup>2)</sup>. Jeśli te warunki nie będą spełnione, a w grę nie będą wchodziły produkty dla rolników atrakcyjne, kontraktacja wieloletnia nie da przy ograniczonych rozmiarach skupu pożądaných wyników.

Zgodnie z istniejącymi założeniami, kontraktacja ma być jednocześnie narzędziem zapewniającym ochronę producentów rolnych, gdyż przedsiębiorstwa, które się nią zajmują, ponoszą część ryzyka produkcji. Tymczasem w naszych warunkach przerzuca się w umowach kontraktacyjnych całe ryzyko w wypadkach klęsk losowych na producenta rolnego, co oczywiście nie zachęca do popularyzowania tej formy zbytu.

Jak już wspomniano, kontraktacja nie zawsze i nie w każdych warunkach zapewnia pożądane zmiany w produkcji rolnej. Świadczą o tym chociażby zjawiska zaobserwowane w latach 1965-1970. Tak na przykład, od powszechnej kontraktacji czterech zbóż, którą wprowadzono w 1965 roku, oczekiwano korzystnych zmian w strukturze produkcji, szczególnie zwiększenia udziału pszenicy. Tymczasem, jak wskazuje doświadczenie, aczkolwiek wpłynęła ona na zwiększenie ogólnego skupu zbóż, nie spełniła jednak w znacznym stopniu swej interwencyjnej roli w zakresie zmiany struktury produkcji. Dynamikę ogólnego skupu oraz kontraktowanego skupu czterech zbóż, a na tym tle pszenicy oraz jej udziału w skupie zbóż charakteryzują tabela 1 i wykres 1.

<sup>1)</sup> H. Chołaj: Skup ziemiopłodów a rozwój integracji pionowej w rolnictwie polskim. W: CRS „Samopomoc Chłopska”, w służbie wsi polskiej 1948-1968, ZW CRS, Warszawa 1968, ss. 96-121.

<sup>2)</sup> A. Stelmachowski: Kontraktacja na tle innych form skupu; W: Integracja w sferze rynku produktów rolnych, SIB, Seria Rynku Wiejskiego, Warszawa 1968, Z.8, s.30.



Dynamika i struktura wartości skupu 4 zbóż w tym pszenicy  
w latach 1965 - 1970

Wyszczególnienie	L a t a					
	1965	1966	1967	1968	1969	1970
Dynamika skupu 4 zbóż	100,0	123,4	119,0	167,7	183,9	154,4
w tym:						
pszenicy	100,0	122,1	142,3	202,7	211,5	211,8
Udział pszenicy w skupie 4 zbóż	35,9	35,5	42,9	43,4	41,3	49,3
Dynamika kontraktowanego skupu 4 zbóż	100,0	141,2	192,4	321,6	372,6	306,3
W tym:						
pszenicy	100,0	124,9	163,5	247,6	264,1	255,3
Udział pszenicy w kontraktowanym skupie 4 zbóż	68,0	60,1	57,8	52,3	48,2	56,7

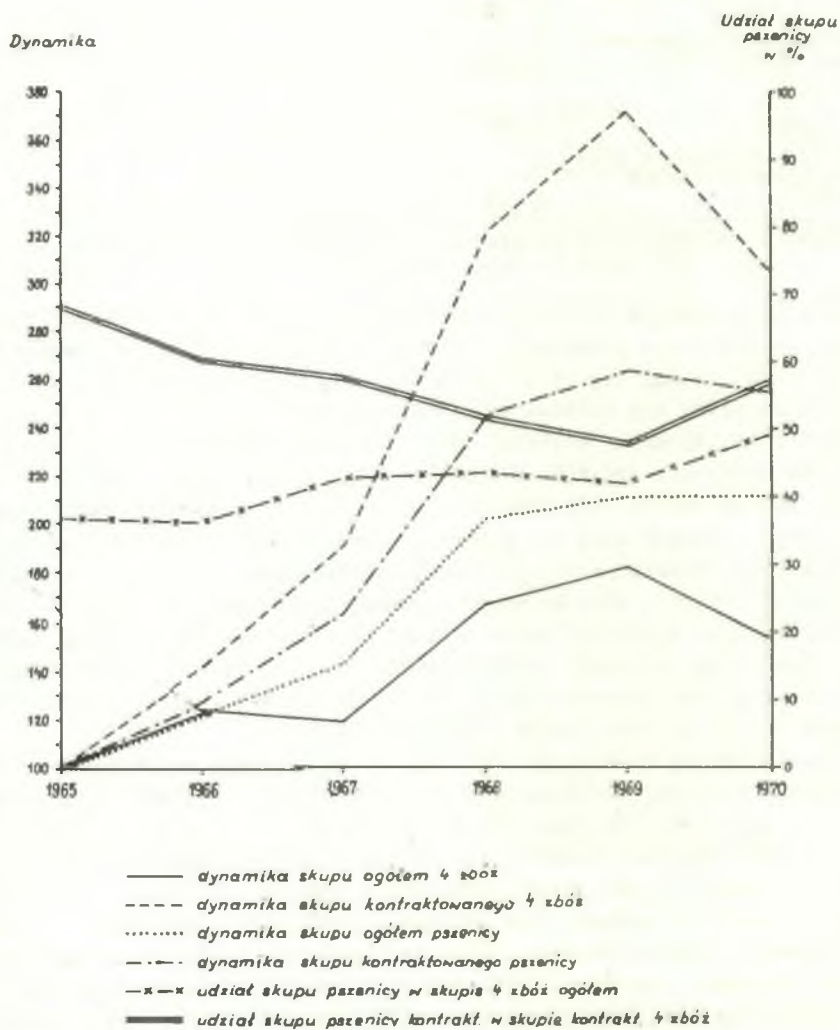
Źródło: Przeliczenia na podstawie: Skup produktów rolnych 1970, Warszawa 1971, Materiały Statystyczne nr 94, GUS, ss.8 i 10, tabl.8.

Dane w nich zawarte świadczą o znacznie bardziej ustabilizowanej dynamice skupu pszenicy niż pozostałych produktów rolnych. Udział skupowanej pszenicy ustabilizował się na poziomie ok. 40%, ulegając jedynie wyższości w 1970 roku, który był okresem szczególnie niekorzystnym dla produkcji rolnej. Z kolei dynamika wartości skupu kontraktowanego czterech zbóż wzrastała bardziej niż dynamika kontraktacji pszenicy. Jedną z przyczyn tego stanu rzeczy było z całą pewnością o dwa lata późniejsze wprowadzenie kontraktacji czterech zbóż niż pszenicy. Jednak ustawiczne (poza wspomnianym rokiem 1970) obniżanie się udziału kontraktowanego skupu pszenicy w kontraktacji czterech zbóż świadczy o pewnej stabilizacji struktury uprawy zbóż. Znacznie wyraźniej można tę tendencję zaobserwować śledząc ilościowy udział skupu pszenicy w skupie czterech zbóż, który od 1967 roku ustabilizował się na poziomie około 33%, podnosząc się jedynie w roku 1970, na skutek bardzo niskich plonów pozostałych zbóż<sup>1)</sup>.

Dotychczasowe rozważania wskazują, że odpowiednia organizacja zbytu produktów rolnych, zmniejszająca ryzyko produkcji i zapewniająca sprawny odbiór, ma szczególne znaczenie dla wielkości i struktury produkcji rolnej, a przy tym jest niewątpliwie trudna, właśnie w sytuacji rozdrobnionej gospodarki rolnej. W 1970 roku udział wartości skupu z gospodarstw indywidualnych w ogólnej jego wartości, liczony w cenach skupu nadobowiązkowego, wynosił aż około 78,5%. W latach 1960-1970 skup z gospodarstw indywidualnych wzrósł o 63,7%, przy czym roczne tempo jego wzrostu było znacznie wyższe w pięcioleciu 1961-1965 i wynosiło 7,3%, niższe natomiast było w latach 1966-1970, kiedy notowano przyrost rzędu 2,4%. Szczególnie

<sup>1)</sup> Obliczono na podstawie: Skup produktów rolnych ..., wyd. cyt. s. 11, tabl.9.

Dynamika wartości skupu 4 zbóż w tym pszenicy  
oraz jej udział w kontraktacji w latach 1965-1970



niekorzystny dla rolnictwa był 1969 rok, kiedy doszło do obniżenia skupu, także w wielkościach bezwzględnych.

Poprawa warunków zbytu produktów rolnych pod względem organizacyjnym i ekonomicznym jest także przyczyną znacznego zwiększenia się w latach 1960 - 1970 udziału skupu produktów roślinnych i zwierzęcych w ogólnej produkcji. Nie dotyczy to jedynie roślin przemysłowych, których skup był zawsze wysoki, dochodził do 100%. W omawianym okresie udział skupu w ogólnej produkcji roślin zbożowych wzrósł z 15,8% do 27,2%, w tym pszenicy z 23,2% do 40,4%, a jęczmienia z 31,6% do 41,4%. Niestety, dość nieznacznie jedynie wzrósł udział skupu warzyw z 16% na 23,6%, a owoców spadł z 52,0% do 46,8%. Można tłumaczyć to zwiększeniem spożycia naturalnego ludności rolniczej, związanego z ogólną poprawą sytuacji materialnej gospodarstw. Zasadniczej jednak przyczyny, jak się wydaje, należy upatrywać w złej i nieodgodnej dla rolników organizacji zbytu tych produktów. Również zwiększeniem spożycia naturalnego można tłumaczyć obniżenie się udziału skupu jaj w ogólnej produkcji, który wynosił w 1960 roku 45,2% i spadł w 1970 roku do 36,2%. Podobnie ciągle jeszcze niski był udział skupu mleka 36,6%, który wyrażał się w 1960 roku 30,8%. Udział skupu żywca wieprzowego i wołowego - ciągle jeszcze artykułów deficytowych - był w badanym okresie mniej więcej stabilny i wynosił w 1970 roku w pierwszym wypadku 69,1%, w drugim - 90,3%. Wzrósł natomiast udział skupu mięsa drobiowego z 30,5% do 45,0%.

Jak już wspomniano, szczególnie dynamicznie rósł skup produktów rolnych z tytułu kontraktacji. Jaki był jednak jej udział w poszczególnych regionach ekonomiczno-administracyjnych, czy spełniała ona swą rolę nakładczą, aktywizując regiony o niskim poziomie produkcji rolnej? Najlepiej charakteryzuje to zagadnienie analiza przestrzenna skupu. Dane te zawiera tabela 2. Ponieważ nie dysponowano podobnymi danymi dla kontraktacji, ograniczono się tylko do wskazania jej udziału w 1970 roku. Przytoczone liczby wskazują na najniższą dynamikę skupu produktów rolnych w województwach o dużym odsetku gospodarstw uspołecznionych, jak koszalińskie, czy szczecińskie. Niska jest dynamika skupu w województwie katowickim, co jest uzasadnione jego wybitnie przemysłowym charakterem, a więc także wysokim odsetkiem rozdrobnionych gospodarstw, cechujących się znacznym spożyciem naturalnym.

Charakterystyczna jest także niższa, niż średnio w Polsce, dynamika skupu w województwach o wysokim poziomie kultury rolnej i znacznej towarowości rolnictwa, jak w opolskim, wrocławskim czy poznańskim, a jednocześnie wysoki wzrost skupu w województwach powszechnie uznawanych jako rolniczo zacofane, jak białostockie, kieleckie, rzeszowskie itp. Przyczyną tego są w pewnym stopniu stosunkowo niskie liczby wyjściowe, a poza tym niewątpliwie także polepszenie warunków zbytu produktów rolnych, które przyczyniło się szczególnie do zaktywizowania skupu w rejonach o niskiej towarowości.

Udział skupu kontraktowanego w ogólnym jest mniej więcej podobny. Odciągają od średniej jedynie województwa: katowickie, które charakteryzuje

Wartość i dynamika skupu produktów rolnych od gospodarstw indywidualnych  
według województw

Województwa	Wartość skupu produktów rolnych ogółem		Udział skupu kontraktowanego do ogółem	Skup czterech zbóż		Dynamika w 1970 r. 1965=100	Udział skupu kontraktowanego do skupu ogółem
	w milionach zł w latach			w tysiącach ton w latach			
	1965	1970		1965	1970		
Polska	69 052,1	83 930,2	63,4	2 258,7	3 089,0	136,8	54,5
Białostockie	3 460,7	4 822,0	61,0	130,8	176,6	135,0	49,6
Bydgoskie	6 780,7	7 636,2	63,5	375,5	485,2	129,2	51,4
Gdańskie	2 178,3	2 481,5	61,9	86,6	114,5	132,2	62,7
Katowickie	1 512,7	1 752,1	115,8	26,1	40,4	154,8	45,9
Kieleckie	3 832,3	5 004,7	63,7	103,4	103,7	100,3	26,0
Kozałińskie	1 868,7	2 119,3	66,0	87,7	134,8	153,7	69,3
Krakowskie	3 204,0	3 967,8	59,1	25,2	39,9	158,3	21,7
Lubelskie	6 886,9	9 438,7	137,0	191,6	210,9	110,1	47,8
Łódzkie	5 342,2	6 200,9	57,0	147,7	216,9	146,8	45,5
Olsztyńskie	3 142,6	3 636,0	58,0	126,8	201,2	158,7	69,1
Opolskie	2 608,0	3 081,5	118,1	90,9	133,1	146,4	59,5
Poznańskie	8 437,3	10 216,0	121,1	291,9	414,3	141,9	56,0
Rzeszowskie	3 046,3	3 948,8	65,8	41,3	57,6	139,5	32,2
Szczecińskie	1 954,3	1 955,6	58,9	67,6	117,4	173,7	67,3
Warszawskie	8 626,5	10 563,6	67,6	248,8	323,6	130,1	37,1
Wrocławskie	4 258,1	5 058,5	70,2	149,6	230,0	153,7	66,4
Zielonogórskie	1 912,3	2 045,9	57,7	67,2	88,9	132,3	62,2

Źródło: Obliczono na podstawie danych uzyskanych z Skup produktów rolnych 1970, wyd. cyt. tabl. 18, ss. 24-26, tabl. 21, ss. 29-30, tabl. 38 s. 90 i tabl. 42 s. 92.

się niskim udziałem produktów kontraktowanych, bo w wysokości około 47% oraz województwa lubelskie i wrocławskie, gdzie przypada na skup kontraktowany przeszło 70%. Wpłynęła na to przede wszystkim wysoka kontraktacja żywca. Należy zresztą generalnie stwierdzić, że dynamika skupu żywca w rejonach słabo gospodarczo rozwiniętych jest znacznie wyższa niż przy produktach roślinnych, szczególnie zbóż. Oczywiście istnieje tutaj swoiste sprzężenie, wzrost holowli pociąga za sobą - przy braku odpowiedniej podaży pasz - zmniejszenie skupu zbóż i przeznaczanie znacznej jego części na spasanie. Generalnie jednak można stwierdzić, że w rejonach mniej rozwiniętych rolniczo, korzystne warunki w zakresie kontraktacji zbóż, nie spowodowały dynamicznego wzrostu tej formy skupu. Świadczy o tym niski udział skupu kontraktowanego czterech zbóż w takich województwach, jak: kieleckie, rzeszowskie, warszawskie itd.

Analiza przychodów ludności chłopskiej z podziałem na wpływy z kontraktacji produktów roślinnych i zwierzęcych według rejonów i wielkości gospodarstw dostarcza wielu interesujących informacji (por. tabela 3).

Udział przychodów z kontraktacji w ogólnych wpływach ludności chłopskiej jest stosunkowo duży, dochodzi bowiem do 50%. Rysują się tutaj przy tym wyraźne odrębności przestrzenne. Największym udziałem przychodów z kontraktacji charakteryzują się województwa zaliczane do przodujących (poznańskie, bydgoskie), najmniejszym natomiast obszary, wchozące w skład dawnej Polski B. Trudno natomiast stwierdzić zależność między wielkością gospodarstw a udziałem kontraktacji w przychodach z produkcji towarowej, zarówno roślinnej, jak i zwierzęcej.

We wszystkich prawie okręgach i grupach gospodarstw udział przychodów z kontraktacji we wpływach z produkcji roślinnej jest wyższy niż w ten sam sposób obliczony z produkcji zwierzęcej. Tymczasem udział kontraktacji produkcji zwierzęcej w ogólnych przychodach z kontraktacji jest zdecydowanie wyższy, niż produkcji roślinnej. Przyczyną tego stanu rzeczy jest dość znaczna jeszcze sprzedaż wolnorynkowa żywca. Najniższy, bo nie przekraczający 20% we wszystkich grupach gospodarstw, jest udział przychodów z kontraktacji produkcji zwierzęcej w Górnośląskim Okręgu Przemysłowym, niski jest także w rejonach Polski południowo-wschodniej. Najwyższy natomiast jest w rejonie środkowo-zachodnim, w którym przeważają gospodarstwa najwyższej towarowe.

Rozpatrując odrębnie udział przychodów z kontraktacji produkcji roślinnej oraz zwierzęcej w kontraktacji ogółem według grup obszarowych gospodarstw, można zauważyć wyraźne zależności między kontraktacją a wielkością gospodarstw. Udział kontraktacji zwierzęcej w ogólnych dostawach w ramach tych umów przeważnie zmniejsza się wraz ze zwiększeniem obszaru gospodarstwa. Przyczyną tego jest nie tylko zwiększony udział produkcji roślinnej, lecz także bardzo często mniej intensywna, w przeliczeniu na porównywalne jednostki, gospodarka hodowlana. Przy pracy hodowlanej, w małym jeszcze stopniu zmechanizowanej łączy się to z dużą prędkością tej dziedziny produkcji rolnej, na co sobie nie może pozwolić większość gospodarstw o większych obszarach. I tu stajemy przed paradoksem,

Tabela 5

Udział przychodów z kontraktacji w przychodach z produkcji towarowej według okręgów rolniczych i wielkości gospodarstw (w % w roku 1969/1970)

Wyświetlenie	Wielkość gospodarstwa w ha	Określenie rolnicze										
		I Pr. Zach.	II Pr. Wsch.	III Zach. Gr.	IV Pr. Zach.	V Gr. Wsch.	VI Wsch. Gr.	VII + X Zach. + Gr.	VIII Gr. Pr. Zach.	IX Pr. Wsch.	XI Gr. Wsch.	
Udział w kontraktacji i w przychodach z produkcji towarowej	do 3	42,3	60,3	7,6	56,9	20,5	42,1	42,3	4,4	31,1	30,1	
	3 - 7	50,0	30,6	30,3	60,2	43,0	42,2	40,3	2,4	42,0	30,6	
	7 - 10	50,0	30,6	40,9	59,9	47,0	50,2	50,8	11,7	37,4	34,3	
	10 - 15	50,0	46,0	42,2	59,0	43,1	45,4	51,1	23,3	40,3	37,8	
15 i więcej	42,4	40,8	60,1	59,6	44,8	39,4	49,3	47,3	14,3	47,8	11,9	
Udział kontraktacji w przychodach z produkcji roślinnej	do 3	41,0	90,9	20,7	76,4	39,5	30,5	64,7	2,2	41,1	48,4	
	3 - 7	60,0	52,4	37,7	74,3	45,6	46,4	65,4	27,3	59,3	28,8	
	7 - 10	60,0	31,7	50,9	64,3	49,6	64,8	74,9	24,8	53,9	37,3	
	10 - 15	72,7	72,3	65,0	69,0	58,0	60,9	71,1	44,9	60,3	-	
15 i więcej	45,3	61,6	84,5	75,7	59,8	48,4	54,3	31,0	60,4	-		
Udział w kontraktacji w przychodach z produkcji zwierzęcej	do 3	42,7	53,9	4,2	51,2	25,2	48,6	32,4	5,2	27,6	20,9	
	3 - 7	43,9	23,1	35,6	53,5	44,7	41,0	35,4	20,3	32,1	31,2	
	7 - 10	40,7	41,1	41,8	49,9	46,2	42,5	40,4	15,0	27,4	31,6	
	10 - 15	38,3	36,8	40,9	46,5	35,9	39,3	31,9	19,7	28,1	37,9	
15 i więcej	41,2	35,2	51,1	47,9	31,5	34,5	45,4	3,1	30,5	12,4		
Udział przychodów z kontraktacji roślinnej w kontraktacji ogółem	do 3	24,4	24,2	55,8	30,4	31,8	25,9	46,9	13,0	38,6	53,5	
	3 - 7	36,4	62,1	40,0	40,0	32,7	23,2	49,9	3,2	57,5	22,2	
	7 - 10	53,8	22,0	37,7	42,1	30,0	44,7	57,1	37,0	24,2	16,9	
	10 - 15	56,4	40,9	45,3	42,7	41,9	38,0	68,0	24,5	24,5	-	
15 i więcej	31,1	44,0	57,3	53,8	62,5	43,4	48,9	90,4	73,8	-		
Udział przychodów z kontraktacji zwierzęcej w kontraktacji ogółem	do 3	75,6	75,8	44,2	69,6	68,2	74,1	33,1	87,0	61,4	46,4	
	3 - 7	63,6	37,9	63,7	60,0	67,3	70,5	50,1	61,8	46,5	76,8	
	7 - 10	46,2	70,7	54,7	57,9	70,0	53,3	42,9	81,0	45,8	81,1	
	10 - 15	41,6	59,1	54,7	51,3	58,1	62,0	32,0	35,6	45,5	100,0	
15 i więcej	60,9	56,0	42,7	46,2	37,5	56,5	51,1	21,3	26,2	100,0		

Źródło: Przeliczono na podstawie: Wyniki rachunkowości rolnej gospodarstw indywidualnych 1969/1970 część II, Instytut Ekonomiki Rolnej, Warszawa 1971, tabl. 86, s. 142.

który powoduje, że przy jednym z największych w Europie zagęszczeniu ludności wiejskiej na 1000 ha użytków rolnych, gospodarstwa o większych obszarach odczuwają w wielu przypadkach brak siły roboczej. Ponieważ tego podstawowego jeszcze ciągle w naszych warunkach czynnika produkcji rolnej gospodarstwa nie mogą zastąpić nowoczesnymi środkami produkcji, czy łatwo dostępnymi i rzetelnymi usługami, następuje bardzo często ekstensyfikacja produkcji rolnej, szczególnie w tak zaniedbanej, pracochłonnej i w minimalnym stopniu zmechanizowanej dziedzinie, jaką jest produkcja zwierzęca.

Potwierdzeniem faktu, że przesłanką kontraktacji musi być przede wszystkim określona sytuacja rynkowa, jest stan zaobserwowany w 1971 roku. Dzięki korzystnej koniunkturze, jaka wytworzyła się na rynku rolnym, szczególnie w hodowli trzoły, wzrosła znacznie produkcja mięsa, co spowodowało natychmiast wzrost zainteresowania rolników kontraktacją w tej dziedzinie. Tymczasem przy ciągłym deficycie zbóż i korzystniejszych cenach wolnorynkowych rolnicy nie wykazują większego zainteresowania kontraktacją i możliwością regulacji, zapewniają jedynie pozaekonomiczne środki oddziaływania na producentów rolnych.

Powszechnie stosowanym narzędziem jest tzw. kontraktacja wiązana, polegająca na łączeniu kontraktacji roślin intratnych, o które zabiega rolnik, z koniecznością zakontraktowania określonego arealów zbóż<sup>1)</sup>. Wspomniana forma presji wywierana na gospodarstwa, aczkolwiek na ogół skuteczna, pociąga za sobą szereg ujemnych konsekwencji. Zaliczyć do nich można przede wszystkim zunifikowane podejście do gospodarstw różniących się przecież jakością gleb, różnym stopniem zaangażowania takich czynników produkcji, jak praca czy środki produkcji. Może to pociągać za sobą niewłaściwe rozmieszczenie upraw, przekreślenie lub zmniejszenie specjalizacji gospodarstw, a w konsekwencji ich osłabienie ekonomiczne.

Kontraktacja zatem nie powinna być w żadnym razie formą przymusu, lecz musi wynikać zarówno z potrzeb producentów, jak i z celów organizacji, działających w sferze obrotu i przetwórstwa, właściwymi środkami oddziaływania powinny tu być narzędzia o charakterze ekonomicznym. Istotnym warunkiem spełniania przez kontraktację właściwych jej funkcji jest pełne egzekwowanie warunków umowy przez każdą ze stron i ponoszenie sankcji w przypadku jej niewykonania. Tylko wtedy bowiem umowa kontraktacyjna nie staje się fikcją.

Z uwagi na ciągle jeszcze niedoinwestowanie rolnictwa oraz sfery obrotu rolnego, a także znaczną uciążliwość i wysokie koszty kontraktacji, wydaje się w pełni słuszny pogląd, zgodnie z którym kontraktację należałoby ograniczyć do niektórych tylko produktów rolnych<sup>2)</sup>. Jednak ograniczenie kontraktacji - jak to postuluje się czasami w literaturze - do niektórych

<sup>1)</sup> W. Szymański: Kontraktacja zbóż w Polsce. SIB, Seria Rynku Wiejskiego, z. 33, Warszawa 1971, s. 208. Potwierdziły to także badania przeprowadzone w powiatach gostyńskim i nowotomyskim woj. poznańskiego w 1971 roku. (Por. M. Brojerski, H. Szulce, Z. Zakrzewski: Obrót wewnętrzny wsi ... wyd. cyt.).

<sup>2)</sup> J. Dietl, S. L. Ka: Kierunki rozwoju rynku wiejskiego, wyd. cyt. s. 7.

tylko dostawców i regionów, mimo istniejących w tym zakresie różnic przestrzennych, które te koncepcje potwierdzają (por. tabela 3) może budzić wątpliwości. Chodzi tu głównie o korzyści płynące dla rolników z kontraktacji, która może aktywizować zarówno poszczególne grupy gospodarstw, jak i regiony kraju, podnosząc tam na wyższy poziom produkcję rolną oraz poprawiając pozycję ekonomiczną rolników.

Wydaje się, że przy prawidłowo ustawionych bodźcach ekonomicznych oraz braku jakiegokolwiek formy przymusu kontraktacji, tego typu ograniczenia staną się niepotrzebne i kontraktacja określonych produktów rozwinię się tylko tam, gdzie znajdują one prawidłowe warunki rozwoju. Poruszony problem jest tym ważniejszy, że oprócz funkcji unowocześniania i pobudzania wzrostu produkcji rolnej kontraktacja jest w coraz to większym stopniu narzędziem częściowego odciążenia producentów od ryzyka zbytu produktów rolnych. Ma to szczególne znaczenie, kiedy na rynku rolnym pojawiają się nadwyżki niektórych produktów, szczególnie intratnych dla rolników.

Łączy się z tym inny problem, niezwykle często poruszany przy wszelkich rozważaniach dotyczących kontraktacji, a mianowicie kwestia jej interakcyjnej roli na rynku rolnym. Pojęcie integracji pionowej nie jest jednolite w swej treści. Rozumie się przez nią zarówno zwykłą kontraktację, jak i współgospodarowanie, sprowadzające się do rzeczywistej kontroli nad produkcją gospodarstw przez instytucje integrujące. Z tą drugą formą integracji spotykamy się przede wszystkim w krajach kapitalistycznych. Podczas gdy kontraktacja obejmuje lub może objąć w naszych warunkach wszystkie gospodarstwa, a więc może być powszechną formą integracji, wspomniana uprzednio forma scalania w krajach Europy Zachodniej charakteryzuje się wyraźnym selekcjonowaniem gospodarstw, dobieraniem najlepszych o najwyższym poziomie technologii i możliwie największych, które potrafią produkować po cenach konkurencyjnych<sup>1)</sup>. Trudno w naszych warunkach postulować tego typu integrację, pozwalającą na utrzymanie się na rynku tylko gospodarstw najsilniejszych ekonomicznie. Dążność do integracji jest jednak w pełni uzasadniona w świetle jej wpływu na umiejętności gospodarowania. W krajach kapitalistycznych stwierdzono, że postęp modernizacji w gospodarstwach współpracujących jest w ciągu dwóch lat większy, niż w okresie 50-letniej akcji oświatowej na wsi.

Przedstawione rozważania pozwalają stwierdzić, że kierunki rozwoju produkcji rolnej i wybór formy zbytu produktów przez rolników są uzależnione od wielu czynników, przede wszystkim rynkowych, takich jak popyt, wolumen podaży i wysokość ceny. Poza tym można tu także oczywiście wymienić szereg innych elementów, jak sprawność aparatu skupu, wielkość gospodarstw itd. Wybór formy zbytu produktów rolnych przez rolników (przy założeniu możliwości swobodnego wyboru) jest zmienny i zależny od ukształtowanych warunków rynkowych. Stąd też mimo niewątpliwych zalet kontraktacji, do których zaliczamy zarówno możliwość oddziaływania na produkcję, jak eliminowanie żywiołowości podaży, wprowadzanie jej w formie przymusu

<sup>1)</sup>S. Królikowski: Rok 1968 na międzynarodowym rynku rolniczym, Zagadnienia Ekonomiki Rolnej 1969, nr 4, ss. 89-104.



pozaekonomicznego nie wydaje się uzasadnione. Trudno wtedy oczekiwać spełnienia jej pozytywnej roli zarówno przez instytucje kontraktujące, jak i producentów. Stopniowe zresztą samorzutne ograniczanie zbytu wolnorynkowego na rzecz kontraktacji jest tylko - jak wykazują wzory z krajów wysoko rozwiniętych - kwestią czasu. Bezpośrednią przyczyną takich zmian może stać się wzrost potencjału przemysłu przetwórczego, który będzie wówczas zainteresowany w regulowaniu podaży produktów rolnych, co wyrazi się w oferowaniu korzystnych cen i w zawieraniu długoletnich umów kontraktacyjnych.

Pewien niewielki margines swej produkcji zbywają rolnicy przez kanały nieuspołecznione: na targowiskach, czy w ramach wymiany sąsiedzkiej. Popieranie zresztą handlu targowiskowego, w zakresie pewnych chociażby wybranych produktów rolnych<sup>1)</sup>, wydaje się w pełni uzasadnione, między innymi z uwagi na jego niskie koszty społeczne i ograniczenie przezeń ryzyka zbytu dla rolnika.

Jak wykazują jednak badania empiryczne we wspomnianych już dwóch powiatach województwa poznańskiego, margines tej sprzedaży produktów jest niewielki, tym mniejszy, im wyższy poziom produkcji rolnej w powiecie i im lepsza organizacja skupu produktów rolnych. O określonej formie zbytu produktów rolnych, ich ilości a wreszcie o sytuacji ekonomicznej gospodarstw decydują ceny produktów rolnych, a także relacje między cenami artykułów rolnych i przemysłowych.

Omówione dwie zasadnicze formy skupu produktów rolnych, tzn. kontraktacja i skup wolnorynkowy, mogą wywierać - w zależności od warunków w jakich przebiegają różny wpływ na mechanizm dochodowy cen i warunki zbytu. Przy niezaspokojonym popycie i dużej chłonności rynku na produkty rolne, olbrzymie znaczenie ma - jak już poprzednio wyjaśniano - skup wolnorynkowy. Ta forma skupu łączy się jednak bardzo wyraźnie z dużą cenową elastycznością spożycia naturalnego i w dużej mierze sprzyja rozszerzaniu się spożycia z własnego gospodarstwa. Obciążenie całkowitym ryzykiem produkcji rolnika nie sprzyja przy tym w długim okresie wzrostowi specjalizacji gospodarstw, co powoduje nawet przy dużej skłonności do inwestycji rozproszenie zatem bezwzględnych sum nakładów może pogłębiać się odczucie relatywnych braków w wyposażeniu gospodarstw w środki inwestycyjne i produkcyjne. Tak więc mimo niskich kosztów, jakie pociąga za sobą ta forma skupu oraz skuteczności jej działania w określonych sytuacjach, skup wolnorynkowy może być w długim okresie tylko formą uzupełnienia kontraktacji. Przytoczone przez Lenina sprzeczności, narastające w drobnotowarowej gospodarce rolnej i powodujące w efekcie konieczność scalania jej produkcji rolnej, mogą być złagodzone przede wszystkim przez rozwinięcie kontraktacji<sup>2)</sup>. Ta bowiem, przyjmując częściowo ryzyko produkcji rolnej, wy-

<sup>1)</sup> J. Dietl, M. Brojarski: Problemy funkcjonowania skupu płodów ogrodniczych, ZW C&S, Warszawa 1971, ss. 9-14.

<sup>2)</sup> W. Lenin: Rozwój kapitalizmu w Rosji. Dzieła t. III, Książka i Wiedza, Warszawa 1953, ss. 312-332.

rażnie pogłębiając specjalizację gospodarstw, a także - w rozwiniętej formie - wykonując w nich szereg czynności produkcyjnych, przyczynia się do ograniczenia spożycia naturalnego i wzrostu efektywności inwestycji rolniczych. Upowszechnienie jednak tej formy - co raz jeszcze należy wyraźnie podkreślić - musi się wiązać z wspomnianymi już przemianami w rolnictwie i poziomie produkcji rolnej.

## 2. RELACJE CEN PRODUKTÓW SPRZEDAWANYCH I ZAKUPYWANYCH PRZEZ LUDNOŚĆ CHŁOPSKĄ

Jednym z istotnych czynników, wywierających widoczny wpływ na poziom i strukturę produkcji towarowej rolnictwa, a także na cały układ rynku wiejskiego, są ceny zbytu produktów rolnych. Stąd też omawiając znaczenie rynku i handlu wiejskiego dla aktywizacji gospodarczej rolnictwa trudno pominąć wspomnianą problematykę. Chodzi przy tym nie tyle o bezwzględne ceny zbytu produktów rolnych lecz o ich poziom w stosunku do cen zakupu środków produkcji rolnej a także artykułów konsumpcyjnych, nabywanych przez rolników. Istotne są tu także proporcje pomiędzy cenami poszczególnych produktów wytwarzanych w rolnictwie oraz pomiędzy cenami różnych środków produkcji dla rolnictwa. Decydują one bowiem w konsekwencji w znacznym stopniu zarówno o strukturze produkcji rolnej, jak i o rodzaju wyposażenia gospodarstw w środki produkcji.

Ceny spełniają w funkcjonowaniu gospodarstwa rolnego doniosłą rolę. Poza niewątpliwym wpływem, jaki wywierają na zmniejszenie lub zwiększenie produkcji towarowej, kształtują także w pewnym stopniu rozmiary akumulacji w gospodarstwie. Ceny produktów rolnych aczkolwiek stanowią bardzo istotne narzędzie wpływu na rynek tych artykułów, nie mogą go jednak w pełni regulować. Należy przy tym stwierdzić, że ograniczenie możliwości manewrowania cenami, a przede wszystkim opóźnienie reakcji i niewielką elastyczność cenową podaży obserwuje się także w rozwiniętych krajach kapitalistycznych.

Oprócz wspomnianych już ograniczeń wynikających z integracji pionowej rolnictwa oraz z określonego cyklu produkcyjnego, wspomniane osłabienie reakcji podaży na zmiany cen wynika także z coraz mniejszego partycypowania rolnictwa w końcowych cenach detalicznych. Jest to tylko pośrednio konsekwencją ograniczenia (z wielu względów) bezpośredniej sprzedaży konsumentom. Podstawowa przesłanka tkwi w rosnących kosztach przemysłu przetwórczego i w coraz lepszym przystosowaniu produktów rolnych do bezpośredniego spożycia. Tak, na przykład, jedne z najwyższych cen rolnych w Stanach Zjednoczonych wynoszą 60% ceny detalicznej za wyborową wołowinę (1 funt) i 71% ceny detalicznej za masło (1 funt)<sup>1)</sup>. W Polsce udział

<sup>1)</sup> J.W.Hammond, W.E.Anthony, M.K.Christiansen: A Look at the Farm - retail Price Spread. Journal of Marketing 1968, nr 3, tabl.1, s.64. Udział jednak rolnika w przeciętnym koszyku żywności, spożywanej przez rodzinę robotniczą w USA w latach 1955-1959 wynosił 40% z wyraźną tendencją malejącą. (Por. K.Sokołowski: Ceny rolne, PWN, Warszawa 1960, s.229.

cen skupu za 1 kg mięsa wołowego (nie wyborowego) kształtuje się w około 50% a za 1 litr mleka około 72% cen detalicznych<sup>1)</sup>. Dlatego też uzależnienie podaży od zmiany cen detalicznych jest tylko częściowe, a zmniejszający się udział cen rolnych w cenie końcowej, przy niezbyt jeszcze sprawnym systemie zaopatrzenia wsi w artykuły żywnościowe, powoduje niewielką elastyczność cenową popytu na te artykuły i tendencje do stabilizacji spożycia naturalnego. Przy rozpatrywaniu wpływu zmian cen na kształtowanie się spożycia własnego i podaży produktów rolnych, należy wziąć pod uwagę także sytuację ekonomiczną gospodarstw rolnych, która dość istotnie determinuje te tendencje.

Biorąc ogólny kosztorys dóbr żywnościowych, relacje między cenami detalicznymi artykułów żywnościowych a cenami płaconymi rolnikom, wyznaczone są przez rosnące koszty rynku i przetwórstwa. W przypadku jednak pojedynczych produktów podstawowych w żywieniu, relacje między ceną detaliczną jakiegoś artykułu a tym co płaci się za niego rolnikowi wyznaczane są w oparciu o często odmienne przesłanki polityki cen rolnych i detalicznych. Mimo konieczności ochrony interesów konsumentów, znacznie korzystniejsze jest subwencjonowanie spożycia (co zresztą czyni się także w ustroju kapitalistycznym), aniżeli podporządkowanie cen rolnych detalicznym, przy braku powiązania między nimi. Nadmierna rozpiętość między cenami rolnymi i detalicznymi oraz traktowanie interesów rolników jako mniej ważnych może prowadzić do obniżenia produkcji i omijania aparatu handlu przy zbyciu ich produktów. Występowanie dwóch układów cen stwarza marżę między ceną płaconą przez konsumenta, a otrzymywaną przez producenta. Marża ta zróżnicowana jest w odniesieniu do poszczególnych artykułów rolnych nie tylko w zależności od wielkości kosztów przetwórstwa i dystrybucji tych artykułów, ale także stosownie do celów polityki ekonomicznej w dziedzinie kształtowania ogólnego poziomu dochodów rolniczych i struktury podaży produktów rolnych.

Wzrost cen produktów rolnych wywołuje na ogół intensyfikację produkcji i to tym większą, w im lepszej sytuacji ekonomicznej znajduje się gospodarstwo. Przy niskiej kulturze rolnictwa wzrost cen produktów rolnych może dać tylko nikły efekt produkcyjny<sup>2)</sup>. Wiąże się to z wzajemną, przynajmniej w określonych przedziałach czasowych, konkurencją między wydatkami na cele produkcyjne i konsumpcyjne<sup>3)</sup>. Istnieje tu pozorna sprzeczność. Z jednej strony bodźce cenowe są skuteczne wtedy, gdy wzrastają potrzeby

<sup>1)</sup> Udziały te obliczono na podstawie danych w Roczniku Statystycznym 1971, GUS, Warszawa 1971, tabl. 1/545, ss. 392-393, tabl. 3/547 s. 598 oraz tabl. 10/554 s. 404. Do porównań przyjęto cenę mięsa wołowego z kością (dlatego nie odliczono ubytków wagi żywca) oraz ze względu na znaczny stopień odtłuszczenia mleka spożywanego w handlu detalicznym ceny targowiskowe mleka nieodtłuszczonego.

<sup>2)</sup> M. Pohorille: Wstęp do teorii regulowania cen rolnych w okresie przejściowym do socjalizmu, FWE, Warszawa 1960, s. 317.

<sup>3)</sup> H. Szulce, M. Brojerski: Wyposażenie gospodarstw wiejskich w konsumpcyjne i produkcyjne dobra trwałe, ZW CRS, Warszawa 1972, s. 176.

rolników i gdy istnieje realna możliwość ich zaspokojenia. Z drugiej natomiast strony trwały wzrost konsumpcji na wsi związany jest ze zwiększeniem produkcji a więc i nakładów na nią, co winno pociągać ograniczenie bieżących wydatków konsumpcyjnych. Przy opłacalności cen rolnych obserwuje się właśnie zwiększone inwestowanie na cele produkcyjne w pierwszej fazie i późniejszy stopniowy wzrost wydatków konsumpcyjnych. Podobnie obniżenie dochodów powoduje początkowo wyraźne obniżenie wydatków na cele konsumpcyjne a dopiero później uwidacznia się ich wpływ na nakłady związane z produkcją i stopniowa degradacja gospodarki chłopskiej.

Reakcje producentów rolnych na zmiany cen artykułów rolnych były od dawna przedmiotem zainteresowań badaczy. Szczególnie ciekawe wnioski wyciągnięto z badań nad motywami produkcyjnymi decyzji chłopów<sup>1)</sup>. Wbrew dość powszechnemu pogładowi o małej elastyczności produkcji względem cen, jaka cechuje gospodarkę chłopską, udowodniono, że niezależnie od udziału przychodów z realizacji produkcji towarowej w ogólnych wpływach gospodarstw, dochody z produkcji decydują o zaopatrzeniu rolników w niezbędne środki wytwarzania, determinują zatem w poważnej mierze ogólny rozmiar produkcji i poziom życiowy producenta. Nawet przy słabych powiązaniach z rynkiem zmiany cen są odczuwalne przez drobne gospodarstwa i wywierają istotny wpływ na poziom ich produkcji. Z tych też względów gospodarstwa rolne mogą odznaczać się małą lub wręcz zerową elastycznością produkcji, lecz mimo to bardzo silnie odczuwać zmiany cen. Po pewnym czasie zmiany te z pewnością odbijają się na ogólnej sytuacji gospodarstwa i poziomie jego produkcji.

Na obciążenie produkcji rolnej i ukształtowanie poziomu siły nabywczej ludności istotny wpływ wywiera różnica pomiędzy poziomami cen artykułów nabywanych przez rolnika a sprzedawanych przez niego produktów. Stosunek tych dwóch poziomów cen przywykło się określać jako „nożyce cen”.

Korzystny układ cen artykułów rolnych w stosunku do przemysłowych, a przede wszystkim w porównaniu do środków produkcji dla rolnictwa sprzyja dokonywaniu inwestycji i wprowadzaniu nowych maszyn i urządzeń. Zjawiska te uwidaczniają się oczywiście wtedy, gdy rynek artykułów do produkcji rolnej jest zaspokojony. Dlatego też do tej pory w Polsce nie relacje cen artykułów do produkcji rolnej decydowały o popycie na nie. Jednak w miarę wzrostu podaży maszyn i narzędzi rolniczych, ceny odgrywać będą coraz większą rolę.

Zwiększenie opłacalności produkcji rolnej poprzez zmianę relacji cen odbywać się może w dwojaki sposób: albo przez obniżkę cen artykułów do produkcji rolnej, albo przez podwyższenie cen produktów rolnych<sup>2)</sup>. Okazuje się, że nie jest to dla rozwoju rolnictwa obojętne. Pobudzenie rozwoju rolnictwa poprzez wzrost cen rolnych może przynieść efekty ekonomiczne na bardzo krótki okres. Praktyka wskazuje, że w długim okresie nie jest to

<sup>1)</sup> M. Pohorille, A. Woś: Motywy produkcyjne decyzji chłopów, PWE, Warszawa 1962, ss.151.

<sup>2)</sup> S. Felbur: Analiza układu cen produktów rolnych w Polsce. PWN, Warszawa 1962, s.104 i nast.

jednak środek przesądający o tempie i stopie inwestycji, a co za tym idzie o przyroście nowych zdolności wytwórczych i równomiernym rozwoju rolnictwa<sup>1)</sup>. Zasadniczą przyczyną tego jest rosnąca w bardzo szybkim tempie, wraz przyrostem dochodów z tytułu wyższej cen produktów rolnych, skłonność ludności wiejskiej do konsumpcji i nie nadążanie z reguły za nią tempa przyrostu wolumenu produkcji przemysłowej.

Czy zatem drugi ze wspomnianych już sposobów zwiększenia opłacalności produkcji rolnej zapewnia jej intensyfikację i wzrost akumulacji? Prawdą jest, że obniżenie cen środków do produkcji rolnej wywołuje znacznie większy wzrost popytu na nie, niż odpowiednie podwyższenie cen artykułów rolnych<sup>2)</sup>. Nie można odpowiedzieć jednoznacznie na zadane pytanie, chociaż wydaje się pozornie, że wzrost dochodów producentów może być w tym przypadku rezultatem zwiększenia rozmiarów produkcji i obniżenia jej kosztów. W rzeczywistości jednak zwiększenie dochodów gospodarstw z obu tytułów nie przesądza o automatycznym wzroście inwestycji produkcyjnych. Stwierdzono, że nie ma korelacji pomiędzy indeksem nożyc cen a stopą akumulacji w drobnej gospodarce chłopskiej<sup>3)</sup>. Istnieją zatem odrębne mechanizmy podziału dochodów oraz procesów inwestycyjnych. Wspomniany brak korelacji jest charakterystyczny dla rozdrobnionej gospodarki chłopskiej, której dochody są zbyt skromne, by nawet przy bardzo korzystnym dla rolnictwa rozwarciu nożyc cen mogła ona wchłonąć oferowaną nową technikę.

Aczkolwiek sama korzystna zmiana relacji cen artykułów rolnych i rolniczych środków produkcji nie jest wystarczającym bodźcem intensyfikacji produkcji, to jednak wzajemne relacje cen artykułów przemysłowych i rolnych pozwalają na ocenę ekonomicznego położenia rolnictwa oraz na pewne prognozy dotyczące skłonności do konsumpcji, poziomu intensyfikacji, itp. Można przy tym założyć, że z uwagi na szybszy wzrost wydajności pracy w przemyśle niż w rolnictwie, szybciej powinny spadać ceny artykułów przemysłowych, zwłaszcza bieżących środków produkcyjnych, niż ceny rolne<sup>3)</sup>.

Podobnie jak w poprzednich rozważaniach, w których przedstawiono wpływ form skupu na poziom i strukturę produkcji towarowej rolnictwa, posługując się przykładowo danymi za lata 1965-1970, celem porównania przyjęto identyczne przedziały czasowe dla badań relacji cen artykułów rolnych do artykułów przemysłowych. Indeksy relacji cen produktów rolniczych sprzedawanych przez ludność chłopską w stosunku do cen towarów i usług zakupowanych przez tę grupę ludności w latach 1965-1970 obrazuje tabela 4.

<sup>1)</sup> K.Sokołowski: Ceny rolne, wyd.cyt. ss. 243-277.

<sup>2)</sup> M.Pohorille: Wstęp do teorii... wyd.cyt., s.443.

<sup>3)</sup> A.Woś: Indeks nożyc cen a stopa akumulacji w indywidualnej gospodarce chłopskiej, Nowe Rolnictwo 1965, nr 8, ss.2-4.

<sup>3)</sup> K.Sokołowski: Ceny rolne ... wyd.cyt., s.224.

Indeksy relacji cen produktów zakupywanych  
i sprzedawanych przez ludność chłopską

Wyszczególnienie	1965	1966	1967	1968	1969	1970
<u>1960 r. = 100</u>						
przy stałej strukturze sprzedaży	106,5	105,2	106,6	107,5	110,7	108,8
przy zmiennej strukturze sprzedaży	103,0	100,4	102,4	102,6	105,7	103,9
<u>1965 r. = 100</u>						
przy stałej strukturze sprzedaży	100,0	98,8	100,0	100,9	103,8	102,0
przy zmiennej strukturze sprzedaży	100,0	97,4	99,4	99,6	102,6	100,8
<u>rok poprzedni = 100</u>						
przy stałej strukturze sprzedaży	102,7	98,8	101,3	100,8	102,9	98,3
przy zmiennej strukturze sprzedaży	102,7	97,4	101,5	100,1	102,3	98,2

Źródło: Relacje cen produktów sprzedawanych i zakupywanych przez ludność chłopską w latach 1965-1970, GUS Warszawa 1971, Seria „Studia i prace statystyczne”, nr 39, tabl.1, s.22 oraz tabl.1, s.34.

Uwaga: W indeksach cen produktów rolniczych przyjęto średnio ważone ceny skupu ponadobowiązkowego i sprzedaży wolnorynkowej.

Na podstawie przytoczonych liczb można stwierdzić, że ceny produktów rolnych sprzedawanych przez ludność chłopską wzrastały w analizowanym okresie szybciej, niż ceny zakupywanych przez nich towarów i usług. Podczas gdy bardzo wyraźny wzrost obserwuje się w 1970 r., w porównaniu do danych z 1960 r., wzrost ten był w okresie 1965-1970 znacznie słabszy, a w latach 1966 i 1970 można było nawet zaobserwować wyraźne załamanie się indeksów cen na niekorzyść artykułów sprzedawanych przez ludność chłopską. Przy tym co jest zrozumiałe znacznie większą wartość osiągały indeksy relacji cen obliczone na podstawie stałego systemu wag<sup>1)</sup>.

Analiza cen produktów rolnych, sprzedawanych przez ludność chłopską dostarcza nam ciekawych spostrzeżeń. Indeksy cen produktów rolnych sprzedawanych przez ludność chłopską ukształtowały się szczególnie niekorzystnie w latach 1966 i 1970 (por. tabela 5). W roku 1970 doszło do spadku cen tylko w grupie artykułów roślinnych, przede wszystkim warzyw i owoców, natomiast wzrosły ceny produktów zwierzęcych. Spadek cen warzyw i owoców w 1970 r. był związany z pewnym zwiększeniem podaży tych produktów (o przeszło 15% warzyw i 7,6% owoców). Po wyeliminowaniu owoców i warzyw różnice w indeksach cen wyraźnie maleją.

<sup>1)</sup> Różnice w indeksach relacji cen obliczone na stałym i zmiennym systemie wag odnoszą się do cen produktów rolniczych, gdyż ogólne indeksy cen towarów i usług zakupywanych przez ludność chłopską obliczone na stałej strukturze prawie się nie różnią. Por.: Relacje cen produktów... wyd. cyt., s.24.

Ma to istotne znaczenie w badaniach regionalnych oraz w dociekaniach uwzględniających strukturę gospodarstw, ponieważ produkcja owoców i warzyw skoncentrowana jest w określonych rejonach, a także w wyodrębnionych

T a b e l a 5

Indeksy cen produktów rolniczych sprzedawanych  
przez ludność chiłopską w latach 1965-1970

Wyszczególnienie	1965	1966	1967	1968	1969	1970
<u>Produkty rolnicze - ogółem</u>						
<u>1965 = 100</u>						
na stałej strukturze	100,0	99,5	101,3	102,5	106,0	105,5
na zmiennej strukturze	100,0	98,0	100,5	101,1	104,6	104,0
<u>rok poprzedni = 100</u>						
na stałej strukturze	102,7	99,5	101,7	101,2	103,4	99,5
na zmiennej strukturze	102,7	98,0	102,0	100,5	102,9	99,4
<u>Produkty roślinne z owocami i warzywami</u>						
<u>rok poprzedni = 100</u>						
na stałej strukturze	102,7	100,5	101,5	101,6	104,0	99,4
na zmiennej strukturze	102,7	98,9	101,8	100,8	103,5	99,2
<u>Produkty roślinne bez owoców i warzyw</u>						
<u>rok poprzedni = 100</u>						
na stałej strukturze	102,0	102,0	100,7	101,5	102,5	100,8
na zmiennej strukturze	102,0	102,0	100,7	101,4	102,2	100,5
<u>Indeksy cen skupu ponadobowiązkowego</u>						
<u>rok 1965 = 100</u>						
bydło	100,0	102,8	103,1	103,8	104,3	106,3
trzoda chlewna	100,0	100,2	100,9	102,3	103,4	109,6
mleko	100,0	100,0	100,5	100,7	101,5	102,5
jaja	100,0	98,4	103,9	110,5	112,0	114,9

Źródło: W oparciu o: Relacje cen produktów... wyd.cyt., tabl.2, s.24. tabl.3, s.26, tabl.5, s.28.

Uwaga: Indeksy obliczono przy przyjęciu średnich ważonych cen skupu ponadobowiązkowego i sprzedaży welnorynkowej.

grupach gospodarstw. Zmiany poziomu cen produktów rolnych nie odzwierciedlają faktycznej sytuacji dochodowej gospodarstw, gdyż niższym cenom warzyw i owoców, w poszczególnych latach, odpowiadają zazwyczaj większe ich ilości, co powoduje na ogół wyrównanie dochodów ze sprzedaży tych produktów. Występuje tutaj działanie efektu Kinga, aczkolwiek jest ono w naszych warunkach wyraźnie osłabione<sup>1)</sup>. W Polsce niska cena elastyczność

<sup>1)</sup> Efekt Kinga polega na ogólnym zmniejszaniu się przychodów gospodarstw rolnych w latach znacznych urodzajów produkcji rolnej.

popytu na produkty rolne działa na korzyść rolnictwa. Powoduje ona, że w latach nieurodzaju, tempo wzrostu cen jest silniejsze od tempa spadku produkcji. Natomiast w latach dobrego urodzaju, ceny wielu produktów rolnych wprawdzie spadają, lecz przychód globalny wzrasta<sup>1)</sup>.

Analiza poziomu cen produktów rolnych w omawianym okresie pozwala zaobserwować dość dynamiczny ich wzrost. Największą fluktuację wykazują owoce i warzywa. Zjawisko to dość istotnie determinuje wybór formy zbytu przez rolników. Właśnie duże fluktuacje cen mogą spowodować dążność rolników do zawierania umów kontraktacyjnych i w ten sposób obciążania ryzykiem produkcji także instytucji kontraktujących. Wyraźnie, szczególnie w 1970 roku wzrastały ceny produktów zwierzęcych: bydła, trzody chlewnej a przede wszystkim jaj, co oczywiście stało się istotnym (choć nie jedynym) bodźcem wzrostu podaży tych artykułów. Tendencja ta była tym wyraźniejsza, że układ wewnętrznych relacji cen artykułów rolnych wyraźnie preferował hodowlę trzody chlewnej.

Relacje cen artykułów rolniczych mogą być zatem istotnym narzędziem polityki rolnej, wpływającym na zwiększenie lub zmniejszenie podaży tych artykułów. Jednocześnie, jak już wspomniano, ceny mogą stać się w niedługim okresie istotnym bodźcem determinującym wybór określonej formy zbytu produktów rolnych.

W porównaniu z indeksami cen artykułów sprzedawanych przez ludność chłopską, zmiany cen artykułów zakupywanych przez tę ludność w latach 1965-1970, były niewielkie (por. tabela 6 i wykres 2). Szczególnie małe były one w przypadku towarów i usług przeznaczonych na cele produkcji bieżącej. Podczas gdy w latach 1961-1965 średnie roczne tempo wzrostu cen na towary i usługi do bieżącej produkcji rolnej wynosiło 2,2%, to w latach 1966-1970 tylko 0,4%.

Obniżeniu uległo także tempo wzrostu cen towarów i usług inwestycyjnych z 1,7% do 1,0% oraz konsumpcyjnych z 1,1% do 0,8%<sup>2)</sup>. Największą stabilizację cen zauważyć można w grupie towarów i usług konsumpcyjnych. Stosunkowo małe przyrosty cen obserwuje się także w grupie towarów i usług przeznaczonych na bieżącą produkcję rolną (co jest zjawiskiem ze wszech miar pozytywnym). Wpłynęła na to przede wszystkim obniżka cen i cały system bonifikat przy sprzedaży nawozów sztucznych. Natomiast wyraźnej podwyżce uległy ceny pasz przemysłowych i nasion. Na wysoki indeks cen towarów i usług, przeznaczonych na cele inwestycyjne, wpłynęło z kolei podwyższenie cen materiałów budowlanych i robocizny<sup>3)</sup>. Wpływ na produkcję rolną oprócz omawianych już relacji cen artykułów przemysłowych i rolnych wywiera także relacja cen wewnątrz środków produkcji dla rolnictwa. Tak więc poziom cen może preferować często substytucyjne środki produkcji dla rolnictwa, pochodzenia przemysłowego lub rolnicze-

<sup>1)</sup> M. Pohorille: Wpływ wahań urodzaju na dochody gospodarstw rolnych, *Ekonomista* 1969, nr 6, s.1515.

<sup>2)</sup> Relacje cen artykułów sprzedawanych ... wyd.cyt., tabl.15, s.43.

<sup>3)</sup> Tamże, tabl.9, s.43.



Indeksy cen towarów i usług zakupywanych  
przez ludność chłopską w latach 1965-1970

Wyszczególnienie	1965	1966	1967	1968	1969	1970
<u>rok 1965 = 100</u>						
Ogółem						
na stałej strukturze	100,0	100,8	101,2	101,6	102,1	103,4
na zmiennej strukturze	100,0	100,6	101,1	101,5	102,0	103,2
Konsumpcyjne						
na stałej strukturze	100,0	100,4	101,1	101,3	102,2	103,9
Bież. produkcji rolnej						
na stałej strukturze	100,0	101,7	101,1	101,6	101,1	101,9
Inwestycyjne						
na stałej strukturze	100,0	100,6	102,5	103,2	103,9	104,9
<u>rok poprzedni = 100</u>						
Ogółem						
na stałej strukturze	100,0	100,8	100,4	100,4	100,5	101,3
na zmiennej strukturze	100,0	100,6	100,5	100,4	100,5	101,2
Konsumpcyjne						
na stałej strukturze	99,8	100,4	100,6	100,2	100,9	101,6
Bież. produkcji rolnej						
na stałej strukturze	100,5	101,7	99,4	100,5	99,6	100,8
Inwestycyjne						
na stałej strukturze	100,2	100,6	101,9	100,7	100,7	101,0

Źródło: Relacje cen produktów... wyd.cyt., tabl.7, s.31.

go (np. pasze przemysłowe i naturalne, konie i traktory, itp.). Ważne jest także utrzymanie właściwych relacji cen między środkami pochodzenia przemysłowego. Relacje cen pomiędzy tego typu środkami produkcji, jak maszyny i narzędzia, nawozy sztuczne i środki ochrony roślin powinny kształtować się tak, aby skłaniały rolnika do zastosowania takiej kombinacji nakładów, która zapewniałaby ich największą w danych warunkach efektywność.

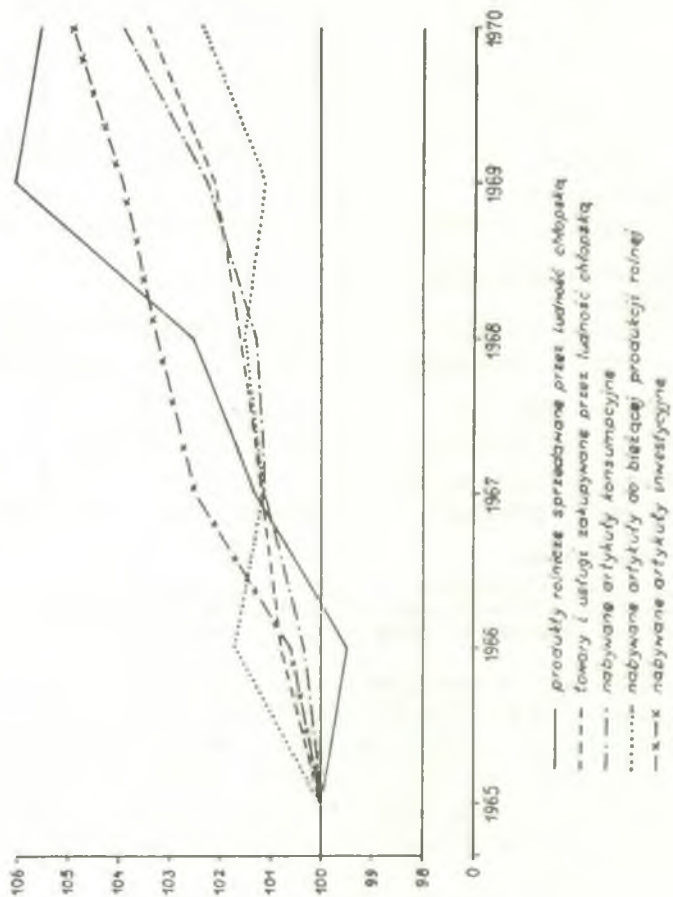
Na podstawie przytoczonych indeksów relacji cen można wnioskować o zmianach cen na korzyść lub na niekorzyść rolników w stosunku do okresu przyjętego za podstawę porównań. Nie można jednak wyciągać stąd wniosków dotyczących sytuacji ekonomicznej rolników. Warto się jednak zastanowić, czy ukształtowany poziom i relacje cen wpływają na wysokość i formy zbytu produktów rolnych, w jakiej mierze są czynnikiem determinującym organizację skupu i wreszcie w jakim stopniu regulują podaż produktów rolnych.

Charakterystyczną cechą cen rolnych w Polsce jest ich podporządkowanie decyzjom organów centralnych. Należy jednak podkreślić, że po zniesieniu

Wskaźniki cen produktów rolniczych sprzedawanych  
przez ludność rolniczą oraz cen detalicznych towarów  
i usług zakupowanych przez tę ludność

w latach 1965 - 1970

1965 = 100



dostaw obowiązkowych ceny te w coraz to większym stopniu muszą kształtować się pod wpływem elementów rynkowych. Tak więc, aczkolwiek spółdzielczość wiejska działa w sytuacji podobnej do monopsonu, jednak jej wpływ na poziom cen jest ograniczony ingerencją państwa. Różnica między ceną wyznaczoną a rynkową monopsonisty nie może przekraczać określonego odsetka, musi się mieścić w określonym z góry przedziale. Stąd też właśnie państwo, a nie przedsiębiorstwa skupujące, decyduje o kierunku rozwoju produkcji danego artykułu. Z polityką cen łączą się jednak istnienie lub nieistnienie monopsonu, procent produkcji towarowej uchwyconej przez monopson itp. Do monopsonów zajmujących się skupem produktów rolnych należą centrale państwowe, i państwowo-spółdzielcze, jak też spółdzielnie zaopatrzenia i zbytu.

W dość zasadniczy sposób - jeśli chodzi o ceny produktów rolnych - konkurować mogą ze skupem uspołecznionym transakcje wolnorynkowe, choć ich rozmiar jest z reguły ograniczony. Rozpiętość przy tym cen płaconych w transakcjach wolnorynkowych i w przypadku kontraktacji jest dość znaczna, przy zarysowującej się tendencji wzrastającej. Przykładowo w 1965 roku różnica ta wynosiła w przypadku cen skupu pszenicy 15,1 punktów i wzrosła w 1970 roku do 16,4. W tymże roku rozpiętość cen żyta ukształtowała się na poziomie 27,7 punktów, a ziemniaków 16,6 punktów<sup>1)</sup>.

Wydaje się zatem, że zbyt szybkie i powszechne wprowadzanie kontraktacji, nawet tam, gdzie rolnik nie odczuwa tego typu potrzeb, doprowadza do stałego ukształtowania się dwóch poziomów cen, do rosnących w tym zakresie dysproporcji, i wreszcie do pewnego uczucia przymusu, jakie odczuwa producent. Zasadą jest, jak wspomniano, by ceny kontraktacji kształtowały się na poziomie cen wolnorynkowych, które są we wspomnianej sytuacji sztucznie podwyższone.

Zasadniczą jednak rolę w zakresie skupu produktów rolnych odgrywa spółdzielczość wiejska. Jej znaczenie polega nie tylko na przejmowaniu zdecydowanie największej części rolniczej produkcji, towarowej, lecz także wpływa z charakteru spółdzielczości, która jest w swych założeniach zrzeszeniem producentów rolnych i jako taka powołana jest dla ochrony ich interesów. Z tych też względów spółdzielczość (która jednak w praktyce bardzo często preferuje interesy przedsiębiorstwa skupującego) jest w założeniu organizacją najbardziej powołaną do prowadzenia skupu produktów rolnych i powinna zapewniać producentom rolnym w ramach wspomnianej już tolerancji najkorzystniejsze ceny.

Z kolei relacje między cenami zbytu artykułów rolnych a cenami detalicznymi decydują w pewnej mierze o wielkości produkcji towarowej w rolnictwie. Jak wynika z przytoczonych materiałów, proporcje te zmieniają się zdecydowanie w ostatnim okresie na korzyść rolnictwa, co będzie przyczyniać się - w miarę poprawy zaopatrzenia towarowego wsi i lepszej jego organizacji, - do systematycznego zmniejszania wartości spożycia naturalnego.

<sup>1)</sup> Przeliczenia własne na podstawie: Mały Rocznik Statystyczny Rolnictwa 1971, GUS, Warszawa 1971, tabl. 1/161 oraz tabl. 2/162, ss. 167-173.

Niemniej ważnym zagadnieniem jest prawidłowe ukształtowanie relacji między cenami artykułów rolnych a środków do produkcji rolnej. Ceny artykułów do produkcji rolnej, wyrażone w kilogramach żywca wieprzowego, wykazują w latach 1965-1970 tendencję spadkową w przypadku nawozów i maszyn rolniczych o około 10%. Wzrosły natomiast ceny cegły budowlanej o około 30%<sup>1)</sup>. Ceny są więc także w tym przypadku jednym z istotniejszych elementów determinujących zużycie środków do bieżącej produkcji rolnej a także wyznaczających rozmiary inwestycji. Łączy się to jednak z problemami pełnego zaspokojenia rynku artykułów do produkcji rolnej.

Z zagadnieniami zbytu produktów rolnych, oprócz wspomnianych już czynników decydujących o wyborze i wielkości zbytu produktów rolnych, wiąże się ściśle organizacja skupu produktów rolnych. Trudności organizacyjne przy zbycie są często przyczyną ograniczenia jego wielkości.

### 3. ORGANIZACJA ODBIORU PŁODÓW ROLNYCH A PERSPEKTYWY OBSŁUGI HANDLOWEJ WSI W ZAKRESIE SKUPU

Zasadniczą rolę w skupie produktów rolnych odgrywa spółdzielczość wiejska, dlatego też wszelkie rozważania nad kierunkami usprawnień organizacyjnych w tym zakresie będą jej bezpośrednio dotyczyć.

Trudno nie podkreślić, co jest już truizmem, że warunki rolnictwa polskiego znacznie odbiegają od jakichkolwiek znanych wzorów, zarówno od doświadczeń wysoko rozwiniętych gospodarczo krajów kapitalistycznych, jak i socjalistycznych. Dlatego też inaczej układają się także związki między rolnictwem i handlem. Podczas, gdy w wielu krajach, wskutek specjalizacji i daleko posuniętych procesów integracyjnych, handel wiejski utrzymuje tylko pośrednio więź ze swoimi kontrahentami, producentami rolnymi, u nas z uwagi na uniwersalny charakter produkcji rolnej, znaczne rozpiętości w warunkach bytowych ludności, a także regionalne zróżnicowanie wsi - wspomniane kontakty (przedsiębiorstwa handlowego z producentami rolnymi) muszą być bardzo ściśle. Handlowa obsługa wsi winna być rezultatem tych warunków, a zatem - w dużej mierze zróżnicowana<sup>2)</sup>. Tego typu funkcje spełniać może przede wszystkim spółdzielczość wiejska. Konieczność dużego zróżnicowania obsługi handlowej i brak w tym zakresie możliwości unifikacji pociąga za sobą wyższe koszty działania przedsiębiorstwa oraz stwarza znacznie większe trudności w zakresie prawidłowej obsługi zarówno konsumentów, jak i producentów wiejskich.

Szczególnie trudna sytuacja rysuje się w skupie. Różnorodność czynników określających zarówno wielkość, jak i strukturę skupowanej masy towarowej, a także wpływających na znaczną sezonowość w dostawach powoduje jednocześnie, że działalność ta jest z punktu widzenia przedsiębiorstw

<sup>1)</sup>Przeliczenia własne na podstawie: Mały Rocznik Statystyczny Rolnictwa, wyd.cyt. tabl.3/163, s.174.

<sup>2)</sup>H.Szulce: Czynniki różnicujące handlową obsługę wsi, SIB, Seria Rynku Wiejskiego, Warszawa 1970, z.22, ss.136-150.

które się tym zajmuje z reguły deficytowa. Powstaje tutaj inny, ważniejszy zresztą problem; jak kształtują się relacje kosztów przedsiębiorstw skupujących a tych, które ponoszą rolnicy, w związku z mniej sprawnie działającym aparatem skupu. Dopiero rachunek kosztów alternatywnych, przeprowadzony z ogólnospołecznego punktu widzenia, może zdecydować o wyborze drogi postępowania.

W rolnictwie polskim - jak już wspomniano - podstawowym czynnikiem produkcji jest ciągle jeszcze praca ludzka. Dlatego też oszczędność czasu rolników ma szczególnie istotne znaczenie, co oczywiście, przy wspomnianych już cechach rolnictwa, pociąga za sobą konieczność znacznych inwestycji w dziedzinie skupu produktów. W rozdrobnionych, nie wyspecjalizowanych gospodarstwach rolnych nie ma możliwości obniżenia kosztów poprzez ich integrację z przedsiębiorstwami skupującymi z reguły jeden rodzaj produktów rolnych. Dlatego też obsługa skupu pociąga za sobą wysokie koszty nie tylko ze względu na znaczne rozdrobnienie produkcji, ale także ze względu na skup w niewielkiej ilości bardzo zróżnicowanej masy produktów rolnych.

Odpowiednia baza materialno-techniczna spółdzielczości wiejskiej dla skupu ma szczególne znaczenie. Należy podkreślić, że rola spółdzielczości jako zrzeszenia producentów jest w coraz to większej mierze ograniczona na rzecz interesów spółdzielczości jako przedsiębiorstwa skupującego. Powodować to może, szczególnie w sytuacji monopolistycznej w jakiej znajduje się spółdzielczość, lekceważenie kontrahentów wiejskich, nieuwzględnianie odrębności regionalnych handlu itp. Drastyczność wspomnianych problemów wzrasta w miarę postępu techniczno-ekonomicznego w rolnictwie i osiągnięcia przez nie wyższego poziomu rozwoju gospodarczego. Obrót rolny staje się wtedy wąskim gardłem wzrostu produkcji rolnej. Wzrost kapitałochłonności skupu jest zatem zjawiskiem koniecznym i nieodwracalnym, dlatego też jego baza materialno-usługowa powinna wzrastać co najmniej w takim tempie, jak produkcja rolna.

Przy rozpatrywaniu kierunków inwestowania w skupie należy pamiętać o tym, że muszą one być z natury rzeczy ujmowane w kategoriach perspektywicznych i dostosowywane w miarę możliwości do przyszłych warunków gospodarczych.

Podstawowym elementem sieci skupu, zarówno stacjonarnego jak i przy odbiorze płodów rolnych z zagrody, są różnego typu magazyny i środki transportowe. Istniejący w tym zakresie deficyt pogłębia duża sezonowość skupu płodów rolnych, co powoduje także okresowy wzrost zapotrzebowania na powierzchnię magazynową<sup>1)</sup>. Stąd też obserwuje się znacznie wyższe koszty skupu zbóż, który charakteryzuje się wyższą sezonowością niż ma to miejsce w skupie żywności. Dane przedstawione są w tabeli 7 i na wykresach 3 i 4.

<sup>1)</sup> Por. coroczne Sprawozdania Centrali Rolniczej Spółdzielni „Samopomoc Chłopska” z działalności spółdzielczości zaopatrzenia i zbytu w latach 1965-1971, wydawane przez Zakład Wydawnictw CRS w Warszawie.

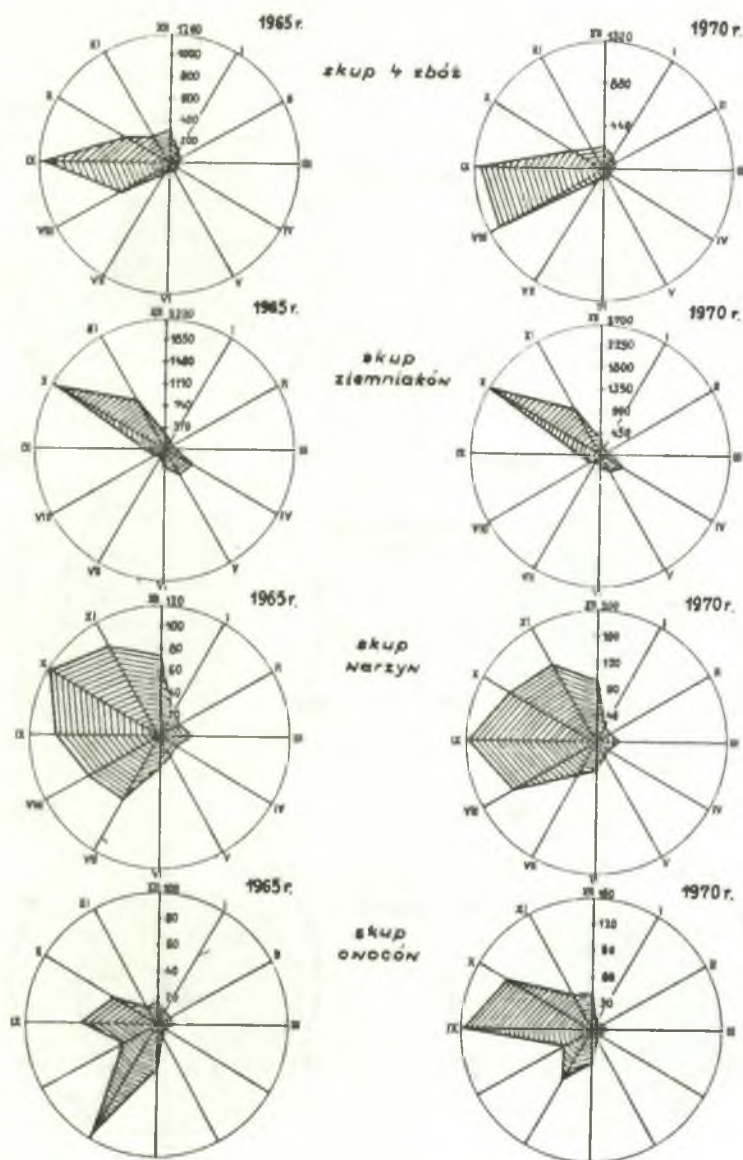
Sezonowość skupu ważniejszych produktów rolnych według miesięcy  
w roku 1965 i 1970

Wyszczególnienie	Miesiące											
	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	XI	XII
4 zboża	117,9 145,7	60,1 106,6	43,3 99,2	19,9 45,8	12,2 30,1	12,0 17,1	3,8 12,6	456,4 1 216,5	1 149,3 1 280,9	443,5 339,0	216,0 240,3	294,8 249,5
Wskaźnik sezonowości	0,53	0,36	0,33	0,13	0,08	0,04	0,17	4,15	3,45	1,12	0,79	0,86
ziemniaki	1,4 0,7	0,1 0,1	13,9 8,6	534,2 464,4	433,2 392,5	174,9 70,0	45,4 56,0	61,4 72,4	308,7 388,7	2 220,6 2 171,2	893,6 981,2	190,0 268,2
Wskaźnik sezonowości	0,00	0,00	0,06	1,30	0,93	0,22	0,12	0,17	1,16	5,60	2,06	0,35
warzywa w tym: t	21,1 15,5	18,3 20,3	25,2 33,9	14,6 16,6	16,7 16,4	30,1 52,1	61,7 59,7	76,7 157,8	98,8 134,7	124,6 158,5	97,2 136,5	98,1
Wskaźnik sezonowości	0,27	0,34	0,42	0,23	0,27	0,68	0,97	1,98	2,02	2,22	1,66	0,36
owoce w tym: t	10,3 5,4	9,2 10,0	12,5 15,8	4,6 5,4	1,2 1,6	25,5 36,8	101,2 66,3	25,4 35,9	58,8 150,4	37,9 112,6	10,4 39,9	19,8 36,5
Wskaźnik sezonowości	0,18	0,24	0,22	0,07	0,02	1,66	1,68	1,40	3,08	2,01	0,73	0,71
bydło w tym: t	52,0 68,7	41,1 55,2	44,8 52,7	28,7 49,5	30,5 43,6	35,5 72,5	52,0 80,9	37,7 62,9	44,1 65,5	69,4 86,9	95,5 105,7	68,2 88,6
Wskaźnik sezonowości	0,97	0,78	0,80	0,67	0,76	1,04	1,12	0,92	0,85	1,32	1,63	1,14
trzcina chlewna w tym: t	81,6 98,2	78,6 82,5	103,4 91,7	67,7 94,1	101,5 98,3	91,3 90,9	61,4 64,2	34,3 34,8	42,6 43,0	68,8 50,9	91,4 82,5	94,7 79,2
Wskaźnik sezonowości	1,17	1,06	1,20	1,06	1,30	1,11	0,74	0,45	0,64	0,95	1,17	1,16
mleko w mln l	271,3 336,5	251,7 319,6	287,9 369,8	287,3 331,3	365,5 475,1	469,2 596,4	478,1 591,5	434,1 555,4	389,6 523,4	368,6 463,5	297,2 351,1	277,3 331,5
Wskaźnik sezonowości	0,81	0,77	0,87	0,89	1,12	1,34	1,21	1,21	1,11	1,03	0,79	0,75

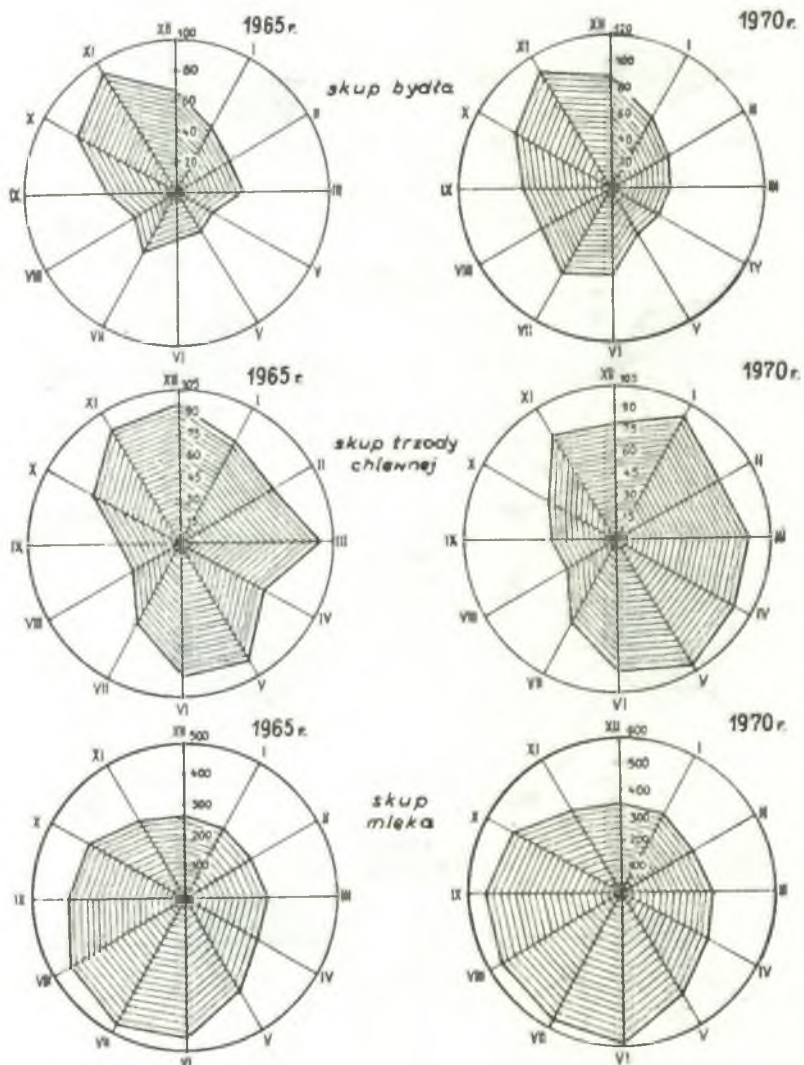
Źródło: przeliczenia na podstawie tabl.16, s.20 ze „Skup produktów rolnych 1970”, wyd.cyt.



Sezonowość skupu wybranych produktów roślinnych  
w roku 1965 i 1970 r.



Sezonowość skupu wybranych produktów zwierzęcych  
w roku 1965 i 1970 r.





Obliczone w okresie pięcioletnim, a więc przy znacznym wyeliminowaniu przypadkowości, wahania sezonowe wynikają przede wszystkim z naturalnych następstw pór roku. Zmiany sezonowe obejmują zwykle rok kalendarzowy, przy czym charakterystyczną ich cechą jest periodyczność występująca w każdym cyklu sezonowym w analogicznych jednostkach kalendarzowych. Zbliżone są także amplitudy zmian w poszczególnych jednostkach kalendarzowych.

Sezonowość w obrocie towarowym, w tym także w skupie produktów rolnych, jest z punktu widzenia efektywności gospodarowania przedsiębiorstwa zjawiskiem niekorzystnym. Pociąga ona za sobą wzrost kosztów. Sezonowość utrudnia optymalną organizację rzeczowych i osobowych czynników zaangażowanych w działalność gospodarczą, powodując zmianę wydajności pracy, zmuszając do zwiększania zatrudnienia w okresie szczytów sezonowych itd.

Wahania sezonowe w skupie produktów rolnych są jednak z całą pewnością zjawiskiem trwałym. Wraz z postępującą specjalizacją rolnictwa oraz przejmowaniem całego szeregu funkcji przez wyspecjalizowane przedsiębiorstwa, wzrasta tendencja do jak najszybszego dostarczania płodów rolnych odbiorcom. Wpływa to nie tylko na zmianę wysokości nakładów, związanych z przechowywaniem płodów rolnych w gospodarce chłopskiej, lecz zmusza jednocześnie do wzmoczonej inwestycji w obrocie towarowym, przede wszystkim w ogniwie skupu.

Duża sezonowość skupu zbóż przy jednoczesnej jego masowości powoduje wysokie koszty, związane głównie z utrzymaniem bazy materialno-technicznej oraz z zatrudnieniem pracowników zajmujących się skupem. Podobnie dzieje się w przypadku skupu ziemniaków. W celu minimalizacji kosztów skupu zbóż, co - z uwagi na ograniczone możliwości inwestycyjne w obrocie rolnym - jest przejściową koniecznością, należy dążyć przede wszystkim do bardziej równomiernego rozłożenia go w czasie. Jest to możliwe jedynie przy okresowym przetrzymywaniu części zbóż w gospodarstwach rolnych. W tej sytuacji trzeba jednak zapewnić producentom rolnym taką cenę, która by gwarantowała zwrot kosztów przechowywania produktów, rekompensowała ubytki naturalne, w tym czasie, i wyrównywała straty spowodowane zamrożeniem środków obrotowych<sup>1)</sup>. Cena sezonowa zatem narastałaby progresywnie, w miarę oddalania się od okresu żniw.

Jest to rozwiązanie, którego przydatność nie budzi żadnych wątpliwości w sytuacji braku środków inwestycyjnych. Należy je jednak traktować jako rozwiązanie tymczasowe. Rachunek kosztów alternatywnych zdecydowanie przemawia bowiem za inwestycjami w sferze obrotu i wskazuje na znacznie mniejszą efektywność tego typu poczynań w gospodarstwach rolnych. Przemawia także za tym coraz wyraźniejsza skłonność rolnika do rezygnacji z całego szeregu zajęć dodatkowych, związanych z produkcją rolną.

<sup>1)</sup> H. Chołaj, T. Szelażek: Zagadnienia usprawnienia skupu produktów rolnych. Referat na konferencję naukową WSNS przy KC PZPR w listopadzie 1971 roku. SIB, Warszawa 1971, s.18.

Oceniając zjawisko i występujące tendencje w zakresie sezonowości skupu można zaryzykować twierdzenie, że sezonowość skupu produktów roślinnych będzie ulegała stopniowemu pogłębianiu, natomiast będzie znacznie mniejsza w przypadku - artykułów zwierzęcych.

Duża sezonowość skupu produktów rolnych i jednocześnie nikiel możliwości a także niewielki sens jej zmniejszenia wpływają nie tylko na wzrost kosztów obrotu, lecz powinny pociągać jednocześnie za sobą stopniową wyżkę cen artykułów żywnościowych. Nie ulega wątpliwości, że w związku z rozwojem produkcji rolnej powinien istnieć sprawnie działający aparat obrotu pociągający za sobą wzrost kosztów i coraz wyraźniejsze zmniejszanie się udziału producenta rolnego w ostatecznej cenie produktu.

Podkreślano już niejednokrotnie w toku rozważań, że niedorozwój bazy materialno-technicznej skupu, jak zresztą całego obrotu rolnego, może być jednym z zasadniczych czynników hamujących rozwój tej produkcji. Tymczasem niezmiernie trudno ocenić wyposażenie rolnictwa w bazę skupu, sprawność jej działania itp. Używany często miernik liczby punktów skupu, przypadających na określoną powierzchnię gruntów ornych, jest wyjątkowo mało precyzyjny. Wskaźnik ten kształtuje się niejednokrotnie bardzo wysoko, co jednak wcale nie zmienia faktu, że rolnicy tracą wiele czasu przy zbywaniu swoich produktów w punkcie skupu. Stąd też zasada możliwie maksymalnego przybliżenia punktów skupu do producentów rolnych (promień obsługi około 6 km), łącząca się z wysokimi kosztami i nie gwarantująca jednocześnie, przy ograniczonych inwestycjach, odpowiedniego wyposażenia placówek, nie zapewnia sprawnej obsługi producentów. Jest to zresztą szczególnie ważne w przypadku skupu produktów o wysokiej sezonowości i okresowej podaży.

Celowe jest natomiast istnienie gęstej sieci punktów skupu dla artykułów łatwopsujących się, o dużej częstotliwości zbytu, jak na przykład w przypadku mleka i jaj. W roku 1970 na ogólną ilość 84 128 punktów, punkty skupu mleka stanowiły przeszło 36%<sup>1)</sup>. Podobnie bardzo liczne były punkty skupu jaj, które faktycznie istniały przy wszystkich sklepach gminnych spółdzielni.

Istniejąca baza skupu produktów rolnych, aczkolwiek - jak już wspomniano nie zawsze należycie spełnia swe zadania, ukształtowana jest wyraźnie pod wpływem aktualnego układu stosunków w polskim rolnictwie. Wyraźnie widać na niej piętno znacznego rozdrobnienia gospodarstw rolnych, braku ich specjalizacji, ogólnego niedoinwestowania i relatywnie dużego w stosunku do rolnictwa światowego przeludnienia agrarnego.

Przy wzroście produkcji gospodarstw i ich specjalizacji coraz wyraźniej uwypukla się niesprawność w działaniu istniejącego systemu skupu, której następstwem jest stagnacja podaży produktów rolnych, przyjętych przez punkty skupu, wpływająca z możliwości wielokierunkowego zużycowania surowców rolnych w gospodarstwie. Sam wzrost produkcji bez zabezpieczenia odbioru może powodować w długim okresie ujemne skutki ekonomiczne.

<sup>1)</sup> Rocznik Statystyczny 1971, GUS, Warszawa 1971, tab.131/424, s.332.

czne. Nakłady na rolnictwo były do tej pory znacznie większe niż środki na odbiór produktów rolnych. Tymczasem ogólnie znana prawidłowość rozwoju rolnictwa wskazuje wyraźnie na konieczność szybszego tempa powiększania bazy technicznej skupu niż tempa wzrostu produkcji towarowej rolnictwa. W przeciwnym bowiem przypadku może zaistnieć niebezpieczeństwo niewykorzystania efektów rozwoju produkcji rolnej.

Skup, mimo że przeprowadzany jest w większości przypadków przez przedsiębiorstwa spółdzielcze, skomplikowany jest podwójną rolą spółdzielczości jako zrzeszenia producentów i jako organizacji skupu. Dlatego też, chociaż żywotne interesy rolników wymagają przede wszystkim usprawnień na styku producenta ze skupem, przedsiębiorstwo to, kierując się racjami ekonomicznymi, dąży ze swej strony do obniżki kosztów, na które wpływa w dużej mierze racjonalizacja przebiegów towarowych<sup>1)</sup>.

Istnieje pogląd, że jedną z przyczyn wspomnianej niedostatecznej sprawności w funkcjonowaniu aparatu skupu jest zbędna konkurencja instytucji, które się nim zajmują (szczególnie w zakresie produktów deficytowych), bo to nie sprzyja stabilizacji organizacyjnej rynku rolnego i powoduje tylko większe koszty handlowej obsługi rolnictwa<sup>2)</sup>. Gdybyśmy nawet chcieli polemizować z tym poglądem, nie ulega wątpliwości, że rola spółdzielczości zaopatrzenia i zbytu w skupie produktów rolnych będzie się zwiększać. Poza tak wyspecjalizowaną spółdzielczością, jak mleczarska, gminne spółdzielnie mogą najlepiej spełniać rolę pośrednika między producentem rolnym a ostatecznym odbiorcą poszczególnych artykułów. Jako najbardziej powszechna na wsi organizacja producentów rolnych, może ona dbać najpełniej o ich interesy. Skoncentrowanie natomiast nakładów inwestycyjnych na tym właśnie szczeblu daje w efekcie znacznie lepsze rezultaty niż drobne inwestycje związane z przechowywaniem produktów w gospodarstwach rolnych.

Dla sprawnego jednak wykonywania swoich zadań aparat skupu potrzebuje znacznej ilości środków pieniężnych. Wydaje się, że pokrywanie deficytu związanego z działalnością skupu zyskami z innego rodzaju działalności, prowadzonej w ramach tej samej organizacji, a mianowicie zaopatrzenia konsumpcyjnego, można tolerować tylko w krótkim przedziale czasowym. W długim okresie godzi to w żywotne interesy rolnictwa. Dlatego też, wydaje się nie ulegać wątpliwości, że rosnące koszty obrotu rolnego muszą być wliczone do ostatecznej ceny produktów żywnościowych, co musi w efekcie spowodować zmianę relacji cen detalicznych artykułów żywnościowych i przemysłowych.

Aczkolwiek do tej pory wiele elementów przemawia za uniwersalnym charakterem spółdzielczości zaopatrzenia i zbytu wydaje się, że dopiero po spełnieniu wspomnianych warunków możliwe byłoby zrealizowanie koncepcji ograniczenia działalności spółdzielczości zaopatrzenia i zbytu do obsługi

<sup>1)</sup> W. Sackiewicz: Przesłanki modernizacji bazy technicznej obrotu rolniczego. SIB, Warszawa 1971, ss.16-17.

<sup>2)</sup> T. Hunek: W poszukiwaniu koncepcji... wyd. cyt., s.9.

przed i poprodukcyjnej rolnictwa<sup>1)</sup>. Pozwoliłoby to jednocześnie na zwiększenie roli gminnej spółdzielni w obsłudze procesów produkcyjnych rolnictwa, producentowi zaś dawałoby możliwość kontaktowania się w sprawach przygotowania i zbytu swych artykułów tylko z jedną taką instytucją, której działalność byłaby bezpośrednio zależna i uzgadniana z należącymi do niej członkami - producentami rolnymi. Tkwią tutaj pewne szanse umocnienia roli spółdzielni, jako zrzeszenia producentów rolnych.

Trudno jednak nie przypomnieć, że w naszych warunkach społeczno-gospodarczych spółdzielczość nie pełni na rynku produktów rolnych samodzielnie swych funkcji. Zasadnicze decyzje (na przykład formy skupu, ceny, normy jakościowe, ustalanie przebiegów towarowych) podejmowane są przez władze centralne<sup>2)</sup>, spółdzielczość może na nie wpływać jedynie pośrednio. Ale w tych właśnie metodach pośredniego oddziaływania tkwią znaczne możliwości aktywizacji produkcji towarowej. Wynika to z uniwersalności spółdzielczego przedsiębiorstwa skupu, odpowiadającego najbardziej istniejącemu celowi produkcji rolnej.

Lepsze jednak spełnianie zadań przez aparat skupu uzależnione jest od jego możliwości inwestycyjnych. Tymczasem udział marży w wartości skupu spółdzielni jest niski. Najniższe marże obserwuje się w skupie prowadzonym przez spółdzielczość zaopatrzenia i zbytu, nieco wyższe w spółdzielczości mleczarskiej i ogrodniczej. Tymczasem nadmierne komprymowanie marży skupu pociąga za sobą ograniczenie inwestycji i powoduje ostatecznie występowanie wysokich kosztów społecznych skupu. Bardzo dotkliwym społecznie przejawem tych kosztów jest pogarszanie się jakości skupionych produktów.

Koszty związane z niskim poziomem obsługi handlowej ponosi jednak przede wszystkim producent, i dlatego też taka sytuacja może być traktowana tylko jako przejściowa. W miarę rozwoju produkcji rolnej coraz wyraźniej wzrasta zapotrzebowanie na szereg usług, między innymi związanych ze skupem produktów rolnych. Nasila się rozwój tych usług, przy czym stają się

<sup>1)</sup> Na temat przyszłego, najbardziej optymalnego kształtu organizacyjnego wiejskiej spółdzielczości zaopatrzenia i zbytu toczyła się bardzo żywa dyskusja, znajdująca swe odzwierciedlenie w licznych publikacjach na łamach „Wsi Współczesnej”.

Por. T.Hunek: Założenia modelowe organizacji spółdzielczości wiejskiej w świetle dyskusji we „Wsi Współczesnej”, *Wies Współczesna* 1967, nr 2, ss.28-38; T.Hunek: O niektórych determinantach modelu spółdzielczości wiejskiej, *Wies Współczesna* 1967, nr 6, ss.27-33; B.Strużek: Model spółdzielczości... wyd.cyt. ss.29-38; J.Rasiński: Czas na zmiany strukturalne w spółdzielczości zaopatrzenia i zbytu. *Wies Współczesna* 1966, nr 10, ss.9-21; T.Gucwa: Głos w dyskusji o modelu spółdzielczości wiejskiej, *Wies Współczesna* 1967, nr 8, ss.29-34; Z.Juchniewicz: Nie czas na zmiany strukturalne w spółdzielczości rolniczej, *Wies Współczesna* 1967, nr 8, ss.35-42.

Zdecydowana większość autorów wypowiedziała się za ograniczeniem działania spółdzielni do obsługi produkcyjnej rolnictwa. Zdecydowanie przeciwnym poglądom Z.Juchniewicz, który jednak motywował swoje poglądy przede wszystkim aktualnie istniejącą sytuacją w rolnictwie.

<sup>2)</sup> B.Strużek: Rola spółdzielczości w rozwoju rolnictwa. *Trybuna Spółdzielcza* 1970, nr 3, s.31.

one jednocześnie czynnikiem torującym drogę skupowi i zbytwi<sup>1)</sup>. Zwiększenie usług w tym zakresie powoduje spadek ceny, jaką płać chłopi za wzrost towarowości i komercjalizacji produkcji.

Wszystkie te zmiany, tak wyraźnie rysujące się w rolnictwie, a przede wszystkim w organizacji produkcji rolnej, zmuszają aparat skupu do inwestowania w określonych kierunkach. Wydaje się, że alternatywa między koniecznością rozwoju stacjonarnej bazy skupu a odbiorem produktów rolnych bezpośrednio z zagrody została już dawno rozstrzygnięta przez same warunki rolnictwa, zmuszające do jak najszybszego, a więc i bezpośredniego odbioru produktów rolnych z zagrody rolnika<sup>2)</sup>. Ograniczone jednak środki inwestycyjne a także braki w podaży środków transportowych nie pozwalają na zarysowanie jednego tylko przyszłościowego kierunku odbioru produktów rolnych. Aktualna sytuacja, w której obserwuje się dynamiczny wzrost produkcji rolnej, zmusza także do ciągłego rozwoju stacjonarnej bazy skupu. Problemem pierwszorzędnej wagi jest rozstrzygnięcie wielkości nakładów na oba kierunki inwestycji w skupie.

Słuszność przyspieszania tempa inwestycji, które zapewniłyby bezpośredni odbiór produktów rolnych, potwierdza duża ilość negatywnych opinii rolników o systemie skupu płodów rolnych wszędzie tam, gdzie nie ma odbioru tych produktów bezpośrednio z zagrody<sup>3)</sup>. Jest to zjawisko nowe w stosunku do opinii z lat 1965-1966, kiedy znaczna część rolników oceniała pozytywnie działalność spółdzielni w dziedzinie skupu i kontraktacji<sup>4)</sup>. Wzrost towarowości rolnictwa oraz zachodzące w nim zmiany wpłynęły dość radykalnie na relatywne pogorszenie się w ocenie producentów rolnych działalności skupowej.

Przyczyn ujemnego oceniania przez rolników aparatu skupu należy szukać w dużej mierze (także przy bezpośrednim odbiorze), w negatywnym stosunku do aktualnie stosowanej klasyfikacji produktów rolnych, i nadmiernego biurokratyzowania skupu oraz braku rzetelnej informacji. Konieczność zmian i unowocześnienia klasyfikacji produktów rolnych nie budzi żadnych wątpliwości. Od lat jednak toczone dyskusje nie przynoszą zmian w tym zakresie, mimo istniejących, bardzo ciekawych propozycji rozwiązań<sup>5)</sup>. Tak na przykład w produkcji zwierzęcej postuluje się wprowadzenie oceny jakościowej po uboju. W skupie mleka proponuje się klasyfikację na podstawie zawartości białka, a nie jak dotychczas tłuszczu. Są to metody bardziej skomplikowane, lecz zapewniające jednocześnie znacznie większy obiektywizm oceny produktów rolnych. Istotne znaczenie miałyby także re-

1) H. Chołaj: Przesłanki i efekty społeczno-ekonomiczne form skupu produktów rolnych. *Wiś Współczesna* 1965, nr 8, ss. 31-46. Efektywność polityki skupu produktów rolnych w Polsce. *Trybuna Spółdzielcza* 1967, nr 10, ss. 3-13.

2) E. Sackiewicz: *Przesłanki modernizacji...* wyd. cyt., s. 23.

3) M. Brojerski, H. Szulce, Z. Zakrzewski: *Obrót wewnętrzny wsi...* wyd. cyt. (w druku).

4) J. Dąbrowski: *Opinie członków GS o skupie produktów rolnych*, ZW CRS, Warszawa 1967, s. 84.

5) J. Dietl, S. Dyka: *Kierunki rozwoju rynku wiejskiego*, wyd. cyt. s. 12.

organizacja służb klasyfikacyjnych i uniezależnienie ich od aparatu skupu i przetwórstwa. Zmiany na lepsze w aktualnie istniejącym systemie klasyfikacji mogłaby również przynieść rozbudowa samorządu gospodarczego na wsi, umożliwiająca rzeczywistą kontrolę społeczną aparatu skupu.

Nie ulega wątpliwości, że przejście na droższe, lecz za to bardziej precyzyjne sposoby klasyfikacji płodów rolnych jest sprawą pierwszoplanową dla usprawnienia skupu produktów rolnych na rynku zorganizowanym i niemniej istotna dla podniesienia poziomu produkcji towarowej. Rolnik musi widzieć efekty pracy włożonej w poprawę jakości swych produktów. Jest to szczególnie ważne przy wzrastającej podaży płodów rolnych.

Z poprzednich rozważań wynika, że obniżenie kosztów obrotu rolnego, w tym skupu, jest wątpliwe i poza kosztami związanymi z niewłaściwą organizacją skupu niecelowe. Rozstrzyga o tym rachunek kosztów alternatywnych. W przedsiębiorstwach skupu występuje przy istniejącym systemie cen kolizja między interesami rolników a racjami ekonomicznymi przedsiębiorstwa. Częściowe złagodzenie tych kolizji jest możliwe przy bezpośrednim odbiorze produktów z zagród rolników. Przy ograniczonych jednak możliwościach inwestycyjnych nowe rozwiązania w dziedzinie odbioru produktów rolnych należałoby przede wszystkim wprowadzić w rejonach kraju charakteryzujących się większym obszarem i wyspecjalizowanymi gospodarstwami rolnymi. Obniżenie społecznych kosztów skupu w tych właśnie rejonach jest sprawą najistotniejszą.

Możliwości usprawnień skupu nie tkwią jednak jedynie w działalności inwestycyjnej, lecz także w usprawnieniach organizacyjnych<sup>1)</sup>. Z organizacją odbioru wiąże się w skupie zwiększenie i usprawnienie obsługi producentów, wykorzystanie środków transportowych, a także wspomniane już kwestie klasyfikacji odbieranych produktów rolnych.

Analiza gęstości punktów skupu stacjonarnego wskazuje na wysokie nasycenie terenu wsi elementami bazy materialno-technicznej. Od 1960 roku ilość punktów skupu nie ulega w zasadzie większym zmianom. Jednak kryterium równomiernej gęstości sieci, zgodnie z którym ją rozbudowano wraz z wzrostem towarowości i specjalizacji rolnictwa, straciło swoje znaczenie. Kosztowna, rozdrobniona sieć skupu staje się często przeszkodą w sprawnym dostarczeniu produktów ostatecznemu odbiorcy, tym bardziej, że duże rozproszenie placówek powoduje niejednokrotnie bardzo słabe ich wyposażenie, co wcale nie usprawnia odbioru płodów rolnych, ani nie gwarantuje zachowania określonej jakości płodów. Sieć stacjonarnego skupu, budowana na tych zasadach jest w ostatecznym rachunku tak samo kosztownym, o ile nawet nie droższym sposobem odbioru produktów rolnych. Powoduje to ograniczone możliwości organizacji obrotu, opartego na relacji producent rolny - zakład przetwórczy, jak i konieczność działania rozbudowanego aparatu skupu, jako ogniwa pośredniczącego pomiędzy producentem rolnym i zakładem przetwórczym. Gdyby do tego dodać koszty społeczne (którymi obciążony jest producent rolny) w postaci straconego czasu rolnika, kilkakrotnych przeładunków, niewykorzystania ładowności własnego środka transpor-

<sup>1)</sup>H.Chołaj, T.Szelązek: Zagadnienia usprawnienia skupu... wyd.cyt., s.20.

towego, itp. ogólny koszt tego rodzaju skupu wzrósłby niepomniernie. Stąd też wszelkie zamierzenia inwestycyjne w skupie i obrocie muszą być wypadkową zmian zachodzących w rolnictwie<sup>1)</sup>.

Drugim, jak już wspomniano, kierunkiem inwestycji w skupie, na razie komplementarnym w stosunku do skupu stacjonarnego, lecz będącym jednocześnie rozwiązaniem przyszłościowym, jest odbiór bezpośredni produktów rolnych z zagrody. Ten rodzaj skupu pociąga za sobą konieczność wzrostu usług transportowych. Z punktu widzenia rolnika odbiór bezpośredni oznacza maksymalne zbliżenie punktu skupu do gospodarstwa i stwarza możliwości daleko posuniętej oszczędności czasu i wysiłku rolnika przy odbiorze produktów. Z punktu widzenia obrotu rolnego - rozwój usług transportowych umożliwia bardziej racjonalne przebiegi towarowe, wywołując jednak konieczność znaczących nakładów inwestycyjnych.

Wszystkie rozważania na temat skupu produktów rolnych wskazują wyraźnie na dominującą rolę spółdzielczości w przejmowaniu produktów rolnych od producentów. Poza niewielkim stosunkowo zakresem działania w tej dziedzinie spółdzielczości mleczarskiej i ogrodniczej, najszerszy zakres działalności reprezentuje spółdzielczość zaopatrzenia i zbytu. Jest ona najbardziej predysponowana do ścisłych kontaktów z rolnikiem. Mimo z góry narzuconych pewnych form działalności, istnieje możliwość znacznego zaktywizowania jej roli w skupie, zwiększenia towarowości, a także rozszerzenia ingerencji w procesy produkcji rolnej. Wymaga to jednak ze strony spółdzielczości znacznych nakładów inwestycyjnych, a w konsekwencji zapewnienia przedsiębiorstwom skupującym wyższej marży. Wzrost kosztów obrotu rolnego w ostatecznej ocenie produktów rolnych jest obiektywną prawidłowością gospodarczą.

Za utrzymaniem wiodącej roli spółdzielczości w skupie produktów rolnych przemawiają istniejący w naszym rolnictwie sposób produkcji, stosunki własności i struktura agrarna. Na olbrzymie możliwości wpływu spółdzielczości wiejskiej na zmianę sposobów produkcji, jej specjalizację, itp., wskazywano już na początku omawianej problematyki. Nie ulega wątpliwości, że zmiany wprowadzone w tej dziedzinie i stworzenie korzystnych warunków zbytu są bodźcem do szeregu inwestycji w gospodarstwie, a także do zwiększenia nakładów na środki obrotowe, co w konsekwencji prowadzi do podniesienia poziomu produkcji rolnej. Związek ten jest jednak dwustronny, gdyż przykładowo, upowszechnienie nowoczesnych form odbioru produktów rolnych zależy w dużym stopniu od zwiększenia partii towarów odbieranych jednorazowo z zagrody rolników. Rozwój gospodarczy rolnictwa wiąże się nierozzerwalnie z nasileniem procesów jego integracji - z obrotem rolnym. Gwarantują je właśnie przyszłościowe formy odbioru produktów rolnych. Musi to być jednak połączone z odpowiednią polityką cen produktów rolnych, zapewniającą dalszą intensyfikację produkcji.

<sup>1)</sup>S. Dyka: Tendencje zmian w skupie produktów rolnych. Wiśń Współczesna 1970, nr 1, s. 33.

## Rozdział III

# ZAOPATRZENIE WSI W ŚRODKI DO PRODUKCJI ROLNEJ

### 1. CECHY RYNKU ARTYKUŁÓW DO PRODUKCJI ROLNEJ

Intensyfikacja produkcji rolnej i stopniowe przechodzenie rolnictwa od tradycyjnego sposobu produkcji do metod nowoczesnych, których ostatecznym efektem jest wzrost towarowości i specjalizacji gospodarstw rolnych, wymaga wzmożonego udziału przemysłowych środków produkcji w nakładach na rolnictwo. Przekształcenie zatem rolnictwa tradycyjnego w nowoczesne, wymaga wzrostu wydajności pracy w rolnictwie a tym samym zwiększenia udziału nakładów przemysłowych w produkcji końcowej. Pociąga to za sobą konieczność zastąpienia pracy żywej uprzedmiotowioną a także substytucję przedmiotów pracy pochodzenia rolniczego przez przemysłowe środki produkcji.

W Polsce ciągle jeszcze wyposażenie w maszyny rolnicze a także zużycie przemysłowych środków do bieżącej produkcji rolnej znacznie odbiega od danych charakteryzujących rolnictwo krajów wysoko rozwiniętych<sup>1)</sup>. Udział nakładów pochodzenia pozarolniczego w produkcji końcowym rolnictwa wynosił w 1967 roku 25,3% i to łącznie z amortyzacją. Po odliczeniu natomiast amortyzacji tylko 19,5%<sup>2)</sup>. W wielu krajach rozwiniętych gospodarstwo udziały ten wynosi około 70-80%.

W rolnictwie polskim ostatniego okresu obserwuje się szczególnie dynamiczny wzrost nakładów na produkcję bieżącą, natomiast nieco wolniejszy wzrost nakładów inwestycyjnych. Wiąże się to z wieloma czynnikami, jednak decydujący wpływ na tak ukształtowany kierunek wydatków na produkcję rolną miałyby istniejące w rolnictwie przeludnienie, rozdrobniona struktura agrarna nie zapewniająca efektywności ekonomicznej inwestycji, braki w podaży inwestycyjnych środków produkcji, a wreszcie zbyt niska siła nabywcza producentów rolnych.

1) Przykładowo w roku 1969/1970 na 1 traktor w Polsce przypadało 79,6 ha gruntów ornych, podczas gdy w Australii 7, NRF 6,3, Norwegii 9,6, Szwajcarii 6,6, Szwecji 12,1 ha. Podobnie niższe było zużycie nawozów sztucznych. Ogółem na 1 ha gruntów ornych zużyte w Polsce 157,7 kg, podczas gdy w Austrii 243,9, Belgii 602,3 i NRF 373,9 kg (por. Rocznik Statystyczny GUS, Warszawa 1971, tabl. 109 i 110, ss. 706-707).

2) W. Herer: Procesy wzrostu w rolnictwie na tle zmian struktury konsumpcji. PWN, Warszawa 1970, s. 83.



Dzieląc całość inwestycji w rolnictwie na zwiększające produkcję i na substytucyjne, zastępujące ludzką pracę, obserwuje się intensywniejszy rozwój inwestycji zwiększających produkcję<sup>1)</sup>. Tymczasem na obserwowany na całym świecie wzrost kapitałochłonności produkcji rolniczej zasadniczy wpływ wywierają inwestycje substytucyjne. Stąd też można przewidywać przyszły kierunek popytu na dobra inwestycyjne w Polsce. Podczas gdy do niedawna popyt rolników koncentrował się wokół materiałów budowlanych i potrzebnych w gospodarstwach podstawowych maszyn, to obecnie coraz wyraźniej występuje popyt na maszyny i urządzenia zmniejszające uciążliwość pracy w rolnictwie. Dążność ta określona jest przez cały szereg czynników o charakterze pozaekonomicznym, jak konieczność skrócenia dnia pracy i zmniejszenia uciążliwości pracy rolnika, czy oddzielenie warsztatu pracy od gospodarstwa domowego, musi w konsekwencji doprowadzić także do zmian w strukturze agrarnej i do zmniejszenia liczby ludności utrzymującej się z rolnictwa, a w konsekwencji do wzrostu wydajności pracy. Odpowiednia organizacja rynku artykułów do produkcji rolnej, dostosowanie masy towarowej do potrzeb producentów rolnych i przewidywanych w tym zakresie zmian wywierają istotny wpływ na poziom i strukturę produkcji rolnej.

Przeprowadzana analiza kapitałochłonności dochodu narodowego wytwarzanego w rolnictwie wskazuje, że jest ona - jak do tej pory - niska<sup>2)</sup>. Przewidywało się w literaturze, że problem ten nabierze znaczenia dopiero po 1975 roku, kiedy nastąpią odpowiednie zmiany na rynku rolniczych środków produkcji, a także w sile nabywczej ludności, i wreszcie demograficzne, związane ze zmniejszaniem się liczby najstarszej i najliczniejszej grupy ludności rolniczej. Zaobserwowany jednak w latach 1971-1972 wzrost dochodów ludności rolniczej spowodował, że omawiane zagadnienie nabrało szczególnego znaczenia już znacznie wcześniej.

Zjawisko rosnącej kapitałochłonności może spowodować przejściowe obniżenie się tempa przyrostu dochodu narodowego z rolnictwa. Wiąże się to z określonym sposobem sfinansowania przyrostu nakładów przemysłowych w rolnictwie. W krajach rozwiniętych następuje niejako samofinansowanie w ramach gospodarki rolnej. Wzrostowi nakładów pochodzenia przemysłowego towarzyszy bowiem jednoczesne zmniejszanie się siły roboczej zatrudnionej w rolnictwie, co prowadzi do zmniejszenia się absolutnych rozmiarów funduszu konsumpcji, przy jednoczesnym wzroście funduszu jednostkowego. W Polsce oba te procesy nie zachodzą w tak szybkim tempie, a więc aniwzrost przychodów, z produkcji towarowej ani oszczędności nie wystarczają na sfinansowanie wzrastających nakładów. Dlatego też musi nastąpić dopływ funduszy z zewnątrz.

1) W. Herber: Procesy wzrostowe w rolnictwie na tle problemów maksymalizacji tempa wzrostu funduszu konsumpcji. Prace Instytutu Planowania. Warszawa 1968, z. 12, s. 28.

2) M. Brzóska, Z. Grodziowski, L. Wiśniewski: Kapitałochłonność dochodu narodowego wytwarzanego w rolnictwie. Zagadnienia Ekonomiki Rolnej 1970, nr 5, ss. 3-32.

Najbardziej celową i efektywną formą finansowania jest tani kredyt rolny. Dzięki kredytom, udzielanym na zakup środków do produkcji rolnej, są one najbardziej dynamicznym elementem struktury rozchodów gospodarstw. Z uwagi na jego znaczenie w aktywizacji popytu na środki produkcji, problemy kredytowania zakupów środków do produkcji rolnej zostaną omówione szerzej w jednym z następných podrozdziałów.

Nie ulega wątpliwości, że podaż na rynku rolnym zależy w dużej mierze od nasycenia gospodarstw środkami trwałymi lub od dostarczenia odpowiedniej ilości usług produkcyjnych po stosunkowo niskiej cenie. O tym które z tych rozwiązań i w jakich warunkach będą dominowały, zadecyduje szereg czynników. Zaliczyć do nich można specjalizację i strukturę agrarną gospodarstw, wyposażenie w siłę roboczą, kształtowanie się funduszu nabywczego itd.

Wspominano już o różnej roli jaką pełnią środki obrotowe i trwałe w intensyfikacji produkcji rolnej. Obserwowane zjawisko szybkiego wzrostu udziału środków obrotowych w nakładach na rolnictwo wynika z pewnego minimum wyposażenia w środki trwałe, w postaci budowli i maszyn, które jest niezbędne w każdym gospodarstwie, niezależnie od poziomu intensywności produkcji. Dlatego też podstawowym miernikiem intensywności jest wysokość nakładów środków obrotowych na 1 ha. Obserwuje się zresztą wyraźną zależność między poziomem produkcji rolnej, a wysokością nakładów na środki obrotowe<sup>1)</sup>. Osiągnięty z kolei wzrost produkcji rolnej umożliwia podejmowanie dalszych inwestycji. Tak więc środki obrotowe, których wysokość można w rolnictwie zwiększyć nawet bez podnoszenia nakładów inwestycyjnych, warunkują jego intensywność. Należy przy tym dodać, że nie rysuje się tu tak drastycznie problem efektywności nakładów, który w przypadku środków trwałych, tak często decyduje o zakupie środków inwestycyjnych. Dlatego też wydaje się, że słuszność odrębnego traktowania obu grup środków trwałych nie ulega wątpliwości. Gdybyśmy jednak rozpatrywali wspomniane zależności w długim okresie, to się okaże, że właściwe, produktywne wykorzystanie środków obrotowych musi iść w parze z inwestycjami rolniczymi, a z kolei te nakłady dają w rolnictwie spodziewane efekty dopiero wówczas, kiedy są wsparte środkami obrotowymi.

Dla zwiększenia intensywności i racjonalności gospodarowania konieczne jest zatem powiększenie możliwości finansowych wsi, głównie przez stworzenie dogodnych dla rolników relacji cen na produkty z ich gospodarstw i artykuły przemysłowe. Problem ten jest niezwykle ważny, jeżeli uświadomimy sobie, że w ogólnym koszcie produktów rolnych w polskim rolnictwie dobra pochodzenia przemysłowego wycyлуją w granicach 12-15%, podczas gdy w USA w ponad 50%<sup>2)</sup>. Przy niezbyt korzystnie ukształtowanej relacji cen artykułów rolnych i przemysłowych w Polsce, a także wobec pewnych tendencji wzrostu zużycia przemysłowych środków produkcji może

<sup>1)</sup> J. Okuniewski: Intensywność i poziom produkcji w gospodarstwach chłopskich. PWRiL, Warszawa 1959, s.88.

<sup>2)</sup> T. Hunek: Perspektywy naszego rolnictwa, L.S.W., Warszawa 1969, ss.102, i 103.

zarysować się próg opłacalności ich stosowania, nawet przy stosunkowo niskim ich zużyciu.

Należy zatem stwierdzić, że mimo, iż inwestowanie nie jest koniecznym warunkiem zwiększenia produkcji, które można również osiągnąć przy wzroście środków obrotowych, to jednak rozwój obu tych czynników winien być ze sobą w długim okresie ściśle powiązany.<sup>1)</sup> Fakt ten w dużej mierze określa kierunek polityki państwa w dziedzinie zaopatrzenia rynku w środki produkcji oraz zapewnienia potrzebnych środków finansowych. Jednak przewidywanie potrzebnej wartości środków trwałych w zależności od stopnia intensywności gospodarstw nie są łatwe. O zaliczeniu gospodarstwa do odpowiedniej klasy intensywności decyduje nie tylko jego nasycenie środkami produkcji, lecz także siłą roboczą na 100 ha użytków rolnych.<sup>2)</sup> Przy dużym nasyceniu rolnictwa w niektórych regionach Polski siłą roboczą, wyższa intensywność gospodarstw nie oznacza wcale większego zapotrzebowania na środki produkcji, szczególnie o charakterze inwestycyjnym, aczkolwiek wzrasta na pewno zapotrzebowanie na środki obrotowe.

Badając całokształt warunków, w jakich znajduje się konkretne gospodarstwo, spotykamy się zazwyczaj z bardzo różnym kształtowaniem się poszczególnych warunków i czynników produkcji. Dlatego też w danym okresie wielkość na przykład wyposażenia w środki produkcji nie decyduje jeszcze o stopniu intensywności gospodarstwa. W długim jednak okresie zaniedbania inwestycyjne doprowadzić mogą do bardzo poważnego ograniczenia potencjału produkcyjnego gospodarstwa, szczególnie jeśli nie zapewni się w zamian dostatecznej ilości łatwo dostępnych usług produkcyjnych. Dlatego też nie ma wyraźnej granicy między rolnictwem, które może rozwijać produkcję przy okresowo ograniczonym inwestowaniu, a tym, które musi zwiększać nakłady inwestycyjne z uwagi na niedobór siły roboczej i wysokości poziom produkcji.<sup>3)</sup> Tak zatem we wszystkich gospodarstwach, w nieco odmiennym jedynie stopniu, obserwuje się zapotrzebowanie na inwestycje. Zależy to nie tylko od rozmiarów produkcji rolnej i określonych zasobów siły roboczej, lecz także od jakości gleby (przykładowo gleby lekkie wymagają szczególnie dużej ilości środków obrotowych, gleby dobre środków inwestycyjnych, itp.).

Istotny wpływ na zapotrzebowanie gospodarstw rolnych na środki produkcji, zarówno inwestycyjne jak i obrotowe, ma także wielkość gospodarstw rolnych. Struktura obszarowa ma bowiem ścisły związek z wielkością poszczególnych czynników produkcji, występujących w gospodarstwach.<sup>4)</sup>

W gospodarstwach rolnych występują różne kombinacje czynników produkcji. W rezultacie uzyskany poziom produkcji rolnej zależy nie tylko od

1) R.Manteuffel: Efektywność inwestycji rolniczych. PWRiL, Warszawa 1963, s.82.

2) B.Kopeć: Ekonomia i organizacja gospodarstw rolniczych w zarysie. PWRiL, Warszawa 1962, s.234.

3) J.Krzywonos: Podstawowe czynniki produkcji w rolnictwie. PWRiL, Warszawa 1969, s.17.

4) K.Michna: Produkcja gospodarstw chłopskich. Książka i Wiedza, Warszawa 1968, s.112.

wielkości zastosowanych nakładów, ale i od proporcji, w których zostały zastosowane<sup>1)</sup>. Należy wszakże podkreślić, że w warunkach statycznych sposób wiązania czynników produkcji w rolnictwie jest w pewnym stopniu ograniczony. Potwierdza to tendencja do spadku krańcowej efektywności nakładów w niezmiennych warunkach gospodarowania rolnictwa. Spadek efektywności dodatkowych nakładów, przeznaczonych na intensyfikację produkcji rolnej, może być zahamowany przez postęp techniczny, zmieniający układ czynników biorących udział w procesie produkcji.

Mimo wysokiej w ostatnim dziesięcioleciu dynamiki wydatków gospodarstw na środki produkcji ciągle jeszcze jest relatywnie bardzo wysoki udział kosztów pracy w rolnictwie. Podczas gdy w Polsce w 1968 roku udział ten wynosił 62%, w nowoczesnym gospodarstwie rolnym kształtuje się w wielu przypadkach poniżej 20%<sup>2)</sup>.

Jak już wspomniano, zapotrzebowanie gospodarstw na środki produkcji zależy od takich czynników jak wielkość gospodarstw, praca producentów poza rolnictwem, możliwości finansowe gospodarstw, ukształtowany poziom cen itd. Związki te nie są proste. Nie ulega na przykład wątpliwości, że efektywność wykorzystania środków trwałych jest w dużych gospodarstwach znacznie wyższa niż w małych. Wpływa na to obniżenie się amortyzacji środków trwałych w stosunku do wielkości produkcji końcowej, która rośnie wraz ze wzrostem wielkości gospodarstwa. Innym czynnikiem wyższej efektywności środków trwałych w większych gospodarstwach jest jednocześnie większa suma środków obrotowych, przypadających na każde 100 zł środków trwałych<sup>3)</sup>. Z drugiej jednak strony w miarę powiększania się areалу gospodarstwa zmniejsza się produkcja z hektara użytków rolnych. Pamiętając, że obciążenia podatkowe gospodarstw są w wielu wypadkach uzależnione od ich arealu, otrzymujemy obraz często nie najlepszej sytuacji finansowej gospodarstw dużych, uniemożliwiającej wprowadzenie na szerszą skalę inwestycji rolniczych.

Wiązanie wymiaru podatku z arealem oraz wysoka jego progresja wyraźnie ogranicza dochody gospodarstw większych. Tymczasem właśnie w tych gospodarstwach, w których występuje z reguły relatywnie mniejsze wyposażenie w siłę roboczą, istnieje pilna potrzeba inwestowania. Brak w tym zakresie możliwości finansowych może doprowadzić do przestawienia się rolników na gospodarkę ekstensywną.

W każdej grupie gospodarstw dokonuje się proces pewnego dostosowania wielkości i kierunków produkcji do określonego stanu i relacji czynników produkcji. Zasadniczo jednak, wraz ze wzrostem obszaru rolnie różnica między wyposażeniem w maszyny i urządzenia rolnicze tych gospodarstw a gospodarstw mniejszych. Różnice te są natomiast niewielkie, jeśli bie-

<sup>1)</sup> A.Brzoza: Zarys rachunku ekonomicznego w gospodarstwie rolnym. SGPiS, Warszawa 1961, s.91.

<sup>2)</sup> Z.Grochowski: Zmiany w ekonomice gospodarki chłopskiej do roku 1968 i perspektywy na rok 1975. Nowe Rolnictwo 1969, nr 15-16, s.10.

<sup>3)</sup> L.Rzędowski: Chłopska gospodarka drobnotowarowa. PWRiL, Warszawa 1965, s.37.

rzemy pod uwagę wartość budynków. Dlatego też przy utrzymującym się przez długi okres braku dostatecznej ilości środków finansowych, a także przy obserwowanych brakach w podaży odpowiednich środków produkcji, korzystnie przedstawia się poziom produktywności i dochodowości z 1 ha w gospodarstwach małych. Obie bowiem traktują pracę ludzką, występującą tu z reguły w nadmiarze, jako substytut środków trwałych, co nie pociąga w tym wypadku za sobą ujemnych skutków.

W znacznie trudniejszej sytuacji są gospodarstwa duże, w których tego typu substytucja nie jest możliwa, między innymi ze względu na niedobory siły roboczej. Mimo tej, jak się może wydawać nieco korzystniejszej sytuacji gospodarstw mniejszych, przedstawione różnice zacierają się z reguły w dłuższym okresie. Przyczynia się do tego zarówno brak możliwości większej akumulacji w tych gospodarstwach, jak i skuteczna konkurencja jaką stwarza małorolnym szansa zarobkowania poza rolnictwem. Potwierdzają to obserwowane od dłuższego już czasu przemiany w strukturze agrarnej, wskazujące na stosunkowo szybki przyrost gospodarstw większych i likwidację małych<sup>1)</sup>.

Poglądy na temat wpływu zarobkowania w innych dziedzinach na poziom rolnictwa i jego zapotrzebowanie na artykuły do produkcji są dość kontrowersyjne<sup>2)</sup>. Nie ulega jednak wątpliwości, że wpływ ten zależy przede wszystkim od rodzaju gospodarstw i rolnictwa określonego rejonu, a więc inny będzie w gospodarstwach małych, słabych ekonomicznie, inny w dużych silniejszych, o znacznej liczebności siły roboczej. Poza tym decydującą rolę odgrywa tu także okres obserwacji. Tak więc w krótkim okresie, szczególnie w rejonach przeludnionych agrarnie, wskutek procesów rozdrabniania gospodarstw oraz wzrostu skłonności do konsumpcji (co wiąże się z pewnością otrzymaniem stałego dochodu poza rolnictwem) może nastąpić pewne zahamowanie popytu na artykuły do produkcji rolnej, szczególnie o charakterze inwestycyjnym (poza budownictwem mieszkaniowym). W długim jednak okresie po wyraźnym wyodrębnieniu się działek rolniczych i likwidacji gospodarstw drobnych, przy chłonnym lokalnym rynku na produkty rolne, popyt na środki do tej produkcji może się wyraźnie zwiększać, podobnie zresztą jak produkcja towarowa tych gospodarstw.

Poza czynnikami związanymi ze strukturą agrarną i podażą środków do produkcji rolnej na rynku, istotny wpływ na popyt na artykuły do tej produkcji wywierają wielkość akumulacji gospodarstw (dotyczy to przede wszystkim środków inwestycyjnych) oraz obowiązujące ceny. Możliwość i chęć akumulacji w rolnictwie jest dość ściśle skorelowana z rozmiarami gospodarstwa. Szczególnie przy szybkiej industrializacji, a więc możliwości wyższych zarobków w przemyśle, małe gospodarstwa są w coraz większym

1) A.Szenberg: Aktualne kierunki przemian w strukturze agrarnej indywidualnego rolnictwa. Zagadnienia Ekonomiki Rolnej 1969, Z.1, s.76,

2) J.Dietl.: Handel i rynek w rejonach uprzemysłowionych. Książka i Wiedza, Warszawa 1970, ss.61-101; J.Dietl, B.Gregor: Warunki rozwoju środków do produkcji rolnej w okręgach nowo uprzemysławianych.Zagad-

stopniu traktowane jako uboczne, przejściowe źródła dochodu i ulegają z czasem likwidacji, o czym świadczą przykłady w rolnictwie NRF<sup>1)</sup>). Oczywiście sytuacja taka występuje przy braku siły roboczej na wsi.

W warunkach istniejącego przeludnienia agrarnego, gospodarstwa dwuzawodowe, szczególnie większe wykazują podobną skłonność do zakupów środków produkcji, jak gospodarstwa czysto rolnicze; dotyczy to przede wszystkim środków do produkcji bieżącej. Olbrzymie znaczenie mają w tej sytuacji inwestycje typu naturalnego, wyrażające się w nakładach żywej, nie zmechanizowanej pracy chłopskiej, wydatkowanej w sferze produkcji środków produkcji dla rolnictwa, na przykład przy melioracjach czy budownictwie chłopskich zabudowań gospodarczych. Inwestycje te, nie zmieniając w okresie początkowym - w przeciwieństwie do inwestycji towarowo-pieniężnej - funduszu konsumpcji, mogą przyczynić się później do pewnego wzrostu konsumpcji, a także inwestycji przemysłowych. W ten sposób można przekształcić rezerwy siły roboczej w rolnictwie z czynnika hamującego na czynnik przyspieszający rozwój rolnictwa. Uzyskany w ten sposób wzrost towarowości gospodarstwa i rozwój inwestycji przemysłowych, stwarzają warunki dla stopniowego zmniejszenia rezerw siły roboczej w rolnictwie. Podstawową jednak drogą tworzenia akumulacji i rozwijania inwestycji jest migracja ludności do zawodów pozarolniczych i idący w ślad za tym wzrost wydajności pracy w rolnictwie<sup>2)</sup>.

Omawiane dotąd odrębności rynku środków do produkcji rolnej, dotyczyły przede wszystkim zagadnień związanych z kształtowaniem się popytu na środki produkcji. Na odmiennosc jednak tego rynku wpływa także bardzo wyraźnie podaż środków produkcji. Jak do tej pory, podaż środków produkcji rozpatrywana w dłuższym czasie w przekroju asortymentowym, nie zaspokajała nigdy w pełni istniejącego popytu. Brak równowagi cząstkowej a często i globalnej na rynku artykułów do produkcji rolnej, powoduje dodatkowe trudności w organizacji zaopatrzenia. Niedostateczna podaż na rynku środków produkcji powoduje, że organizacja obrotu podlega różnym formom reglamentacji. Prawidłowa alokacja musi być w tym przypadku oparta na pełnej i gruntownej znajomości gospodarstw określonego rejonu. Dlatego też, prawidłowe zaopatrzenie wsi w środki produkcji wymaga bliskiego kontaktu aparatu handlu z odbiorcami, a także ściślejszej współpracy z przemysłem.

Wyposażenie w środki do produkcji rolnej, łączy się bardzo wyraźnie mimo wspomnianych już ograniczeń w ich podaży - z możliwościami finansowymi gospodarstw rolnych. Przeprowadzone w województwie poznańskim badania wykazały, że wysokość dochodów ludności rolniczej jest wyraźnie sko-

---

nienia Ekonomiki Rolnej 1969, nr 2, ss.39-47; oraz K.Michna: Poziom produkcji i zasoby siły roboczej w gospodarstwach rolników-robotników i gospodarstwach rolników. Ekonomista 1968, nr 1, ss.141-159.

1) W.Herer: Rolnictwo a rozwój gospodarki narodowej, PWE, Warszawa 1962, s.98, oraz tego samego autora: Procesy wzrostu w rolnictwie... wyd. cyt., s.63 i dalsze.

2) W.Herer: Rolnictwo a rozwój gospodarki narodowej, wyd.cyt., ss.110-140.

relowana z wyposażeniem w maszyny i narzędzia oraz z wydatkami na zakupy artykułów służących do bieżącej produkcji rolnej<sup>1)</sup>. Podobną rolę odgrywa łatwo dostępny, tani kredyt rolny, a także ceny na artykuły do produkcji rolnej. Ceny środków produkcji dla rolnictwa muszą być stymulatorem postępu technicznego w rolnictwie oraz pobudzać popyt na nowe artykuły i urządzenia. Ceny na artykuły do produkcji rolnej powinny być takie, by zachęcały do ulokowania wyprodukowanych przez przemysł środków, w produkcji rolnej. Dotyczy to przede wszystkim środków do bieżącej produkcji rolnej. Prawidłowe jednak ich wykorzystanie jest uzależnione między innymi od odpowiedniego wyposażenia w maszyny rolnicze. Wyższe ceny tych ostatnich wymagają z reguły dłuższego okresu akumulowania potrzebnych sum, a popyt na nie, poza istotnym wpływem całego szeregu takich czynników, jak struktura agrarna, dostateczna podaż itd., kształtowany jest także przez relację cen żytu artykułów rolnych i cen nabycia artykułów do tej produkcji. Wszystko to sprawia, że znacznie łatwiej regulować za pomocą ceny popyt na artykuły do bieżącej produkcji rolnej niż na dobra inwestycyjne.

Poprzez odpowiednie dostawy środków do bieżącej produkcji rolnej po określonej cenie można zatem regulować tempo intensyfikacji produkcji rolnej. Stąd też w uzasadnionych wypadkach można obniżyć ceny poniżej kosztów produkcji w przemyśle<sup>2)</sup>. Granicą jednak tej obniżki są takie ceny, przy których nie grozi produkcji rolnej marnotrawstwo środków wytworzonych w przemyśle. O przyjęciu tego typu założeń dla polityki cen na bieżące środki do produkcji rolnej świadczy ulegająca wyraźnej poprawie na korzyść rolników relacja między cenami żyta a nawozów mineralnych. Podczas gdy w latach 1960-1961 relacja ta wynosiła w Polsce 233,9 (przyjmując cenę żyta = 100), a w tym samym czasie w Austrii przykładowo 146,5 a w NRF - 158, to już w roku 1966/67 obniżyła się ona w naszym kraju do 169,1, podczas gdy w Austrii wzrosła do 163,9 a w NRF do 178,2<sup>3)</sup>.

Korzystne zmiany zachodzące w cenach artykułów do produkcji bieżącej, aczkolwiek pozwalają sądzić o stosunkowo dużych możliwościach szybkiego przyspieszenia rozwoju rolnictwa, mogą dać w długim okresie pożądane efekty tylko wtedy, kiedy będą pociągać za sobą również intensywny wzrost popytu na środki o charakterze inwestycyjnym. Tu jednak konieczne jest zapewnienie pełnej ich podaży, zabezpieczenie odpowiednich środków finansowych na ich kupno, a wreszcie usunięcie przyczyn tkwiących w samych

1) M. Brojerski: Znaczenie przestrzennego zróżnicowania zaopatrzenia w środki do produkcji rolnej. Biuletyn Informacji Rynkowej dla woj. poznańskiego, nr 2/11 WSE Poznań 1972 oraz tegoż autora: Zasoby a kształtowanie się popytu odtworzeniowego na sprzęt rolniczy. Zeszyty Naukowe WSE w Poznaniu 1973, s.45 (w druku).

2) K. Barcikowski: Polityka nawozowa w warunkach rynku nabywcy. Wiś Współczesna 1966, nr 4, ss.22-30.

3) J. Sewera: Relacje cen podstawowych produktów rolnych i cen nawozów mineralnych w Polsce i niektórych krajach europejskich. Wiś Współczesna 1969, nr 9, ss.150-160, tabl.18.

gospodarstwach, takich jak niewielka powierzchnia, brak możliwości efektywnego wykorzystania maszyn i urządzeń rolniczych itp.

Jak już wspomniano, obecny stan wyposażenia rolnictwa w środki produkcyjne nie jest w Polsce zadowalający. Pociąga to za sobą stosunkowo niewielką towarowość produkcji, która jest w dużym stopniu funkcją społecznej wydajności pracy w rolnictwie. O relatywnie małych w tym zakresie osiągnięciach polskiego rolnictwa świadczy liczba osób zaopatrywanych w żywność przez zatrudnionego w rolnictwie. Podczas gdy w Polsce zatrudniony w rolnictwie wytwarza żywności dla 5 osób; to w USA dla 23<sup>1)</sup>. Generalną tendencją jest wzrost wartości przeniesionych z przemysłu w produkcji końcowym wytwarzanym w rolnictwie.

Wspomniane już warunki polskiego rolnictwa, ograniczające możliwości pełnego wyposażenia gospodarstw w maszyny i narzędzia, a także ograniczające zużycie bieżących środków do produkcji rolnej, zmuszają jednocześnie do wzmoczonych wysiłków w kierunku zwiększenia potencjału usług dla rolnictwa.

## 2. PROBLEMY SUBSTYTUCJI I KOMPLEMENTARNOŚCI ŚRODKÓW DO PRODUKCJI ROLNEJ I USŁUG PRODUKCYJNYCH DLA ROLNICTWA

Omówione właściwości rynku artykułów do produkcji rolnej świadczą o niezwykle trudnym zadaniu, jakie stoi przed polityką handlową we wspomnianej dziedzinie. O ile, jak już niejednokrotnie wspomniano, znacznie łatwiej regulować podaż i popyt w zakresie artykułów do bieżącej produkcji rolnej (przez odpowiednią politykę cen, kredytów a czasem wręcz przez nakazy administracyjne) o tyle znacznie bardziej skomplikowana jest polityka związana z zaopatrzeniem gospodarstw w sprzęt rolniczy. Przyczyną tego jest zarówno wysoka cena maszyn rolniczych, jak i rozdrobniona struktura agrarna, uniemożliwiająca efektywne wykorzystanie tego sprzętu i bardzo często przemawiająca za korzystaniem z usług wyspecjalizowanych przedsiębiorstw, pod warunkiem że świadczenia są dostępne (pod względem cen, sprawności oraz terminowości). Tak więc nawet przy założeniu, że przemysł dostarcza dostateczną ilość środków a rolnictwo dysponuje odpowiednim funduszem nabywczym, powstaje problem form organizacyjnych gospodarki rolnej, które by umożliwiły efektywne wykorzystanie środków produkcji w rolnictwie.

Szczególnie trudno ocenić w gospodarce drobnotowarowej możliwość efektywnego wykorzystania środków pracy, substytuujących żywą siłę roboczą. Jest to tym trudniejsze, ponieważ gospodarka drobnotowarowa łączy się z reguły z pewnym przeludnieniem agrarnym. Dlatego, aczkolwiek można przyjąć, że podstawową siłą pociągową powinien być w przyszłości traktor, to trudno sobie jednocześnie wyobrazić przy rozdrobnionej strukturze ag-

1) W. Herer: Rolnictwo a rozwój gospodarki narodowej. wyd. cyt., s. 142.



rarnej wyposażenie gospodarstw w pełen asortyment maszyn ze względu na wielki koszt tego przedsięwzięcia.

Kompleksowa mechanizacja może być zatem stosowana tylko w większych obszarowo gospodarstwach, natomiast w małych maszyny własne mogą tylko uzupełnić pracę ręczną. Inne rozwiązanie, takie jak skupienie środków produkcji w jednej instytucji, na przykład w kółkach rolniczych stwarza co prawda możliwości uzasadnionej koncentracji i bardziej efektywnego ich wykorzystania, ale nie zawsze istnieje przy tym szansa pokrycia zapotrzebowania większych gospodarstw na środki pracy. W tej sytuacji, gdy gospodarka drobnotowarowa stawia określone granice kompleksowej mechanizacji produkcji rolnej, nie pozwalając na istotną zmianę charakteru i organizacji pracy w rolnictwie, szczególnego znaczenia nabiera zakres substytucji i komplementarności narzędzi rolniczych oraz usług produkcyjnych w rolnictwie.

Ogólnie przyjmuje się, że postępujący wraz z rozwojem gospodarczym wzrost majątku trwałego w rolnictwie pociąga za sobą przede wszystkim dynamiczny wzrost majątku w przedsiębiorstwach świadczących usługi dla rolnictwa, w nieco natomiast słabszym tempie następuje wzrost majątku w samym rolnictwie. Tak więc, w dużej mierze wzrost majątku trwałego związanego z produkcją rolną występować może poza rolnictwem i obciążać kosztami przedsiębiorstwa usługowe, a do rolnictwa docierać w postaci kosztu usługi.

Zanim omówione zostaną problemy dotyczące kształtowania się usług dla rolnictwa, należy przypatrzeć się wyposażeniu indywidualnych gospodarstw w narzędzia pracy, bo to pozwoli zorientować się w potrzebach i możliwościach korzystania z usług. Trudno także przy tym nie dodać, że wynik finansowy gospodarstwa rolnego zależy zarówno od zaangażowania środków trwałych, jak i obrotowych, a efektywności ekonomicznej tych środków nie można traktować w oderwaniu od obrotowych.<sup>1)</sup>

Zasoby środków produkcji w poszczególnych gospodarstwach są jak do tej pory jednym z istotnych wskaźników ich możliwości produkcyjnych. W gospodarstwach wiejskich obserwuje się istotne różnice w wyposażeniu w środki trwałe. Różnice te, aczkolwiek bardzo wyraźnie występujące pomiędzy określonymi grupami obszarowymi, są często także znaczne między gospodarstwami tej samej wielkości, na co wpływa cały szereg takich czynników, jak specjalizacja, cechy osobowe prowadzącego gospodarstwo itp. W gospodarstwach małych poniżej 5 ha wiele maszyn rolniczych wcale nie występuje<sup>2)</sup>.

Rozpatrując zatem w ujęciu ogólnym sytuację gospodarstw chłopskich należałoby stwierdzić, że zjawiskiem znacznie częstszym niż posiadanie maszyn, jest ich najem. Istnieje jednak od szeregu lat bardzo wyraźna

1) J.Ludwiczak: Stan środków obrotowych w gospodarstwie rolnym. Zagadnienia Ekonomiki Rolnej 1967, nr 2, ss.21-31.

2) J.Przychodzień: Środki produkcji w gospodarstwach chłopskich. Zagadnienia Ekonomiki Rolnej 1967, nr 2, ss.127-136, oraz tego autora: Zmiany w wyposażeniu gospodarstw chłopskich w środki produkcji. Zagadnienia Ekonomiki Rolnej 1970, nr 1, ss.138-148.

tendencja do zmniejszania się liczebności gospodarstw o małej wartości środków produkcji, przy jednoczesnym wzroście liczby gospodarstw o wysokiej i średniej wartości posiadanych środków produkcji. Idzie to w parze z pewną, niewielką jeszcze, zmianą struktury agrarnej na korzyść gospodarstw większych. Obszar gospodarstwa jest - jak już wspomniano - najwidoczniejszym czynnikiem wyznaczającym wartość maszyn i narzędzi rolniczych. I tak, na podstawie badań empirycznych stwierdzono, że różnica między wartością maszyn przypadających na gospodarstwo w grupie obszarowej 2-5 ha (12 tys.zł) i w grupie powyżej 20 ha (79,3 tys.) wynosi przeszło 660%.<sup>1)</sup>

Analiza wyposażenia gospodarstw indywidualnych w środki trwałe wskazuje na wyraźnie zaznaczające się różnice przestrzenne, przy czym najbar dziej istotne są one w przypadku maszyn i narzędzi rolniczych (tabela 8 i wykres 5).

Pewne wątpliwości co do wartości przytoczonych danych budzi fakt wysokiego wyposażenia w środki trwałe województw o niskich dochodach ze źródeł rolniczych takich, jak przykładowo kieleckie. Podczas gdy w 1965 roku zajmowało ono w dochodach ludności ze źródeł rolniczych jedno z ostatnich miejsc, to według danych przytoczonych w tabeli 8 wartość środków trwałych w województwie kieleckim przekraczała średnie ogólnopolskie.<sup>2)</sup> Nasuwa to szereg wątpliwości co do reprezentatywności wyników rachunkowości rolnej oraz możliwości rozpatrywania tych danych w ujęciu regionalnym, tym bardziej, że wysoką wartością charakteryzują się nie tylko budynki (znany jest fakt szczególnie intensywnego ruchu budowlanego w biedniejszych rejonach kraju, szczególnie na wschodzie Polski) lecz także maszyny i narzędzia rolnicze.

Tymczasem według dostępnych danych statystycznych, (dotyczących powle - rzchni użytków rolnych przypadających na ciągnik w gospodarstwach indywidualnych, województwo kieleckie charakteryzowało się najmniej korzystnymi wskaźnikami: podczas gdy w roku 1971 przypadało średnio w gospodarstwie indywidualnym w Polsce na ciągnik około 83 ha użytków rolnych, to w kieleckim - aż 182<sup>3)</sup>). O niskim wyposażeniu polskiego rolnictwa w maszyny rolnicze świadczą liczby charakteryzujące te wielkości w takich krajach jak NRF i Norwegia (10,2 ha i 10,6 ha). Podobnie w krajach skandynawskich oraz w Austrii, Belgii i Holandii na ciągnik przypada mniej niż 20 ha<sup>4)</sup>. O słabym wyposażeniu rolnictwa polskiego w maszyny i narzę-

1) H.Zielińska: Środki produkcji w gospodarstwach indywidualnych. IER, Warszawa 1971, ss.5-15.

2) H.Szulce: Czynniki różnicujące handlową... wyd.cyt., s.67, tabl.8.

3) Rocznik Statystyczny 1972, GUS, Warszawa 1972, s.300, tabl.105/378.

4) Rocznik Statystyczny 1972, GUS, Warszawa 1972, s.673, tabl. 105/103, oraz Polska wśród krajów europejskich 1950-1970, GUS, Warszawa 1971, s.110, tabl.28.

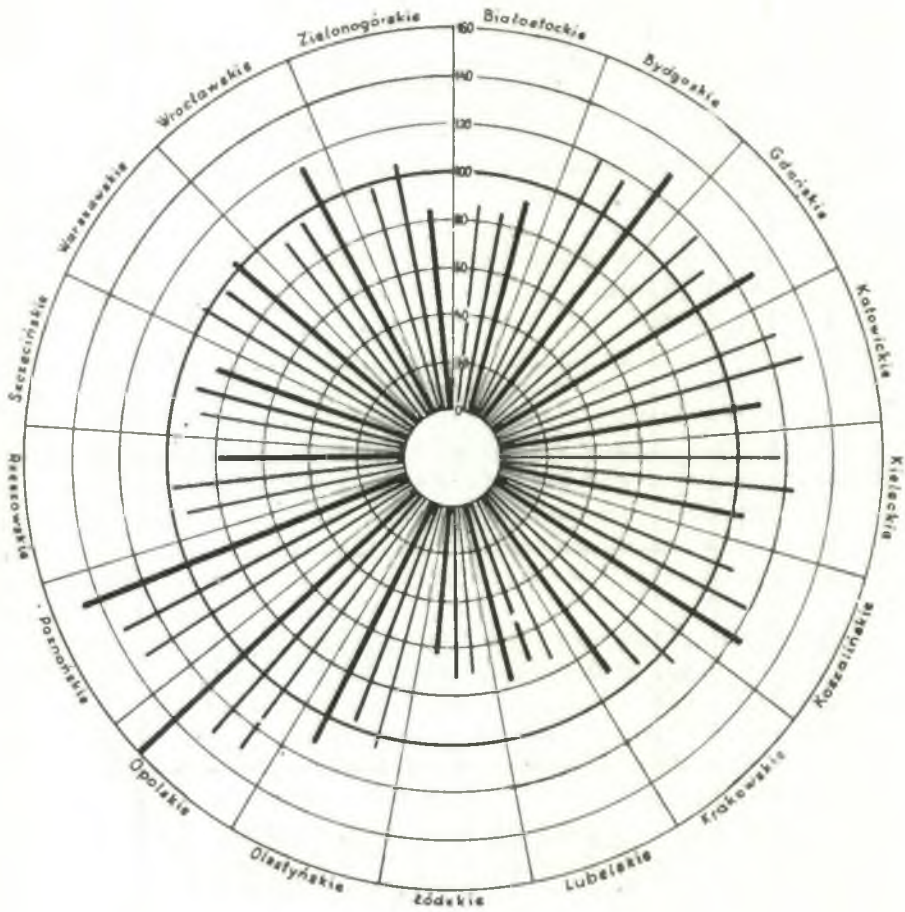
Tabela 8

Wartość środków trwałych przypadających na 1 gospodarstwo według województw w 1970 roku

Województwa	Środki trwałe ogółem		w tys.: budynki ogółem		Maszyny i urządzenia rolnicze	
	w zł	średnio w rolnicy = 100	w zł	średnio w rolnicy = 100	w zł	średnio w rolnicy = 100
Poznańskie	344.052	133,4	250.840	135,9	41.417	145,9
Opolekie	334.327	129,7	245.033	132,7	45.375	159,8
Katowickie	318.509	123,5	242.156	131,2	31.426	110,7
Gdańskie	305.005	118,2	206.572	111,9	36.334	128,0
Wydzańskie	304.908	118,2	216.519	117,3	37.434	131,8
Kieleckie	298.667	115,8	224.580	121,7	28.827	101,5
Konarszkińskie	293.991	113,9	218.025	110,1	34.426	121,2
Krakowskie	270.839	105,0	180.627	97,9	25.864	91,1
Olczyskie	265.980	103,1	179.660	97,3	31.440	110,7
Sieradzkie	258.403	100,1	180.784	97,9	29.329	103,3
Zielonogórskie	254.630	98,7	191.646	103,8	24.187	85,2
Stocławskie	245.742	95,2	180.611	97,8	33.866	119,3
Rzeszowskie	242.426	94,0	182.185	98,7	22.324	78,6
Szczytnskie	227.322	88,1	168.071	91,1	14.891	87,7
Białostockie	224.130	86,9	155.018	84,0	26.502	93,3
Lubelskie	188.950	73,2	127.987	69,3	21.701	76,4
Łódzkie	179.422	69,5	130.322	70,6	17.213	60,6
Średnio Polska	258.000	100	184.587	100	28.393	100

Źródło: Przeliczono na podstawie: Wyniki Rachunkowości Rolnej Gospodarstw Indywidualnych 1969/1970, cz.II, IER, Warszawa 1971, s.26, tabl.17.

Wartość środków trwałych przypadających na 1 gospodarstwo rolne  
1970 r. Polska = 100



- środki trwałe ogółem
- budynki ogółem
- maszyny i urządzenia rolnicze

dzia świadczy fakt, że podczas gdy średnio w kraju budynki stanowią aż około 71% wartości gospodarstw, to w USA przypada na nie - zaledwie 20% wartości farm.<sup>1)</sup>

Przy stosunkowo niskim wyposażeniu polskiego rolnictwa w środki trwałe, szczególnie w maszyny - obserwuje się dodatkowe znaczne ich zróżnicowanie. Wynoszące około 60 punktów zróżnicowanie w wyposażeniu gospodarstw indywidualnych w środki trwałe i budynki, wzrasta w przypadku maszyn i narzędzi do blisko 100 punktów, przy czym wyraźnie widać wpływ czasu na wartość środków trwałych.

Warto tu poruszyć niezwykle ciekawe zagadnienie, trudne i jedynie rzadko ujmowane w statystykach oficjalnych, a mianowicie problem jakości oraz zużycia fizycznego i moralnego posiadanych trwałych środków produkcji. Informacja ta, poza koniecznością posiadania wiadomości na temat zakresu korzystania różnego typu gospodarstw z usług rolniczych oraz możliwości posiadania przez nie sprzętu własnego, jest niezbędna dla określenia popytu restytucyjnego oraz kierunków zmian określonych cech sprzętu rolniczego użytego moralnie.

Z uwagi na brak ogólnodostępnych danych charakteryzujących faktyczną wartość maszyn i narzędzi użytkowanych w rolnictwie, informacje takie można osiągnąć jedynie przy prowadzeniu badań empirycznych. Badania nad omawianym zagadnieniem udało się przeprowadzić w jednym tylko województwie a mianowicie w zielonogórskim<sup>2)</sup>. Badaniami objęto powiaty o zróżnicowanym profilu społeczno-gospodarczym i różnym poziomie rozwoju gospodarczego, co pozwoliło na pewne, bardzo ostrożne, próby uogólnień. Należy podkreślić, że województwo zielonogórskie zaliczane jeszcze w 1960 roku do grupy województw najlepiej wyposażonych w rolnicze środki trwałe, uplasowało się po upływie dziesięciu lat na poziomie średnio krajowym.

Przeprowadzone w województwie zielonogórskim badania, w toku których ustalono „wiek” będących w rolnictwie maszyn i narzędzi, pozwoliły jednocześnie na oszacowanie wartości zużycia faktycznie posiadanych środków, dając zarazem pewne podstawy dla przewidywań przyszłego popytu,

Różnorodność środków trwałych zaangażowanych w produkcji rolnej oraz ogromne zróżnicowanie ich trwałości zależne są jednak bardziej od użytkowania, niż od ich walorów. Stwarza to poważne trudności w wycenie amortyzacji. Stopień zużycia poszczególnych środków trwałych ustala się na podstawie przyjętej stawki amortyzacyjnej<sup>3)</sup>.

1) J.T.Scott, Jr, and Earl O.Heady: Regional Demand for Farms Buildings in the United States, Journal of Farm Economics, 1967, nr 1, ss.184-198.

2) Metoda oraz szczegółowe wyniki przeprowadzonych badań zawarte są w opracowaniu: M.Brojerski, H.Szulce: Wyposażenie gospodarstw wiejskich w konsumpcyjne i produkcyjne dobra trwałe w województwie zielonogórskim, ZW CRS, Warszawa 1972, ss.176.

3) A.Strapko: Materiałochłonność produkcji rolniczej w latach 1960-1965. Instytut Planowania, Warszawa 1969. Z.18. s.44.

Długość okresu użytkowania danego dobra jest w rzeczywistości zróżnicowana i zależy w poważnej mierze od samego użytkownika. Na podstawie zebranych materiałów ankietowych można ustalić stan zużycia trwałych dóbr produkcyjnych.

Wartość wyposażenia gospodarstw chłopskich w maszyny i narzędzia różni się po odjęciu amortyzacji bardzo znacznie od wyceny początkowej trwałych środków produkcji. Wynika stąd, że znaczny odsetek maszyn i urządzeń rolniczych w gospodarstwach chłopskich eksploatuje się dłużej niż przez 12 lat. Na przykład 58,6% grabiarek, 50,2% kosiarek, 71,0% siewczarni, 72,6 wialni, zostało zakupionych przed 12-laty. Trzeba także podkreślić że bardzo poważny procent obecnego stanu trwałych dóbr produkcyjnych charakteryzuje się jeszcze dłuższym okresem użytkowania<sup>1)</sup>. Należy uwzględnić również i to, że duży odsetek dóbr produkcyjnych jest technicznie przestarzałych.

Obliczona na podstawie przytoczonych danych wartość środków produkcyjnych odbiegała po odjęciu amortyzacji znacznie od wartości początkowej. Podczas gdy średnio w województwie przypadały na gospodarstwo maszyny i urządzenia rolnicze o wartości początkowej 23.359 zł, po odjęciu amortyzacji oszacowano je na 7.275 zł. Stanowiło to więc zaledwie 31% wartości początkowej, przy czym były to w większości maszyny w pełni fizycznie zużyte. Szczegółowe badania ankietowe pozwoliły także ustalić wpływ niektórych czynników charakteryzujących gospodarstwa i gospodarujących na wielkość ich wyposażenia w trwałe dobra produkcyjne. Oprócz czynnika tak oczywistego, jak wielkość gospodarstw, uwzględniono także wpływ takich elementów, jak wiek gospodarującego, praca poza rolnictwem oraz wysokość łącznych dochodów.

Stosunkowo największe zależności obserwowano między wyposażeniem w środki produkcji a obszarem gospodarstwa. Największa liczba maszyn i urządzeń rolniczych znajduje się w gospodarstwach obszarowo większych. Jeżeli przyjmiemy za 100 wartość trwałych środków produkcyjnych (w przeliczeniu na 1 gospodarstwo rolne - średnio dla województwa w grupie gospodarstw o powierzchni do 2 ha), to dla pozostałych przedziałów obszarowych gospodarstw otrzymamy następujące wskaźniki: 2,1 - 5 ha - 437,0; 5,1 - 7 ha - 756,3; 7,1 - 10 ha - 897,6; 10,1 - 15 ha - 1.102,8 i powyżej 15 ha - 1.484,6.

Struktura gospodarstw według ich wielkości, ujmująca ilość i wartość trwałych środków produkcyjnych, mówi o zróżnicowaniu zbiorowości badanej pod tym względem. Należy jednak zwrócić uwagę, że zróżnicowanie to może prowadzić do tworzenia między poszczególnymi kategoriami gospodarstw określonych stosunków społecznych. Mogą to być stosunki oparte na współpracy (np. wspólne nabywanie i wzajemna wymiana środków produkcyjnych), jak i zależności (najem środków produkcyjnych od sąsiadów). Mimo iż tym zjawiskom przeciwdziałają takie czynniki, jak sprawny rozwój

<sup>1)</sup> Dla przykładu można podać, że 41,4% grabiarek, 32,3% kosiarek, 54,3% siewczarni, 57,5% wialni pochodzi sprzed 1945. roku.

usług mechanizacyjnych kółek rolniczych, to jednak rozwój prostych form kooperacji na wsi jest bardzo dynamiczny.

Należy jednak równocześnie podkreślić przestrzenne zróżnicowanie zapotrzebowania w ramach tych samych grup obszarowych, na omawiane artykuły produkcyjne zarówno między powiatami, jak i z pewnością między gromadami w ramach danego obszaru. Jest to uwarunkowane wyjściowym poziomem kultury rolnej na danym terenie, strukturą zatrudnionych w rolnictwie czynników produkcji, sytuacją na miejscowym rynku pracy, sytuacją dochodową rolnictwa, a także krańcową skłonnością do inwestowania produkcyjnego ludności wiejskiej, w związku z uzyskiwanymi dochodami z pracy w rolnictwie i poza nim. Zależy to również w poważnej mierze od zaopatrzenia wsi w środki produkcji, odpowiadającego efektywnemu popytowi ludności wiejskiej w danym miejscu i czasie, od kształtowania się cen maszyn i urządzeń, organizacji i rytmiczności sprzedaży oraz rozwoju bazy materialno-technicznej handlu.

Wpływ wieku prowadzącego gospodarstwo na wielkość wyposażenia w trwałe dobra produkcyjne jest w zasadzie niewielki. Nieco bardziej widoczne jest jedynie zmniejszenie się liczby takich środków produkcyjnych, jak traktory, siewniki, silniki elektryczne i spalinowe w miarę starzenia się głównych użytkowników warsztatów rolnych<sup>1)</sup>.

Trzeba tu podkreślić, że maszyny znajdujące się w posiadaniu rolników w wieku 26-40 lat były zakupione stosunkowo niedawno. Stan posiadania pozostałych trwałych środków produkcyjnych, przede wszystkim tych, których stopień zużycia jest dosyć znaczny, a więc okres użytkowania bardzo długi, nie jest związany z wiekiem głównego użytkownika gospodarstwa rolnego.

Wśród innych czynników od których zależy posiadanie maszyn i urządzeń rolniczych, wymienić należy wysokość dochodów gospodarstw rolnych oraz krańcową skłonność ludności wiejskiej do inwestowania produkcyjnego. Obserwacje dokonane w województwie zielonogórskim wskazują na dosyć znaczne różnice pomiędzy wyposażeniem w trwałe środki produkcyjne gospodarstw chłopskich, których ludność korzysta jedynie z dochodów płynących z pracy w rolnictwie, a gospodarstw w których członkowie rodzin zatrudnieni są także poza rolnictwem. Okazuje się, że średnia wartość trwałych środków produkcyjnych, w przeliczeniu na gospodarstwo w których członkowie zatrudnieni są tylko w rolnictwie, jest większa o 64,7% od wartości trwałych środków produkcyjnych w gospodarstwach rolnych, których członkowie rodzin pracują również w innych dziedzinach gospodarki.

Należy podkreślić, że rozpatrując przestrzenne różnice w wyposażeniu w maszyny i urządzenia rolnicze gospodarstw niezarobkujących i gospodarstw mieszanych w województwie zielonogórskim, trudno mówić o jednokierunkowym wpływie pozarolniczego zarobkowania. Obserwuje się, że w niektórych powiatach (np. Głogów i Międzyrzecz) różnice w wyposażeniu w trwałe środ-

<sup>1)</sup> Na przykład w grupie gospodarstw prowadzonych przez rolników w wieku 26-40 lat było 8 traktorów na 100 gospodarstw rolnych, natomiast w wieku powyżej 60 lat już tylko 5 traktorów.

ki produkcyjne gospodarstw niezarobkujących i mieszanych nie są tak duże. Można więc sądzić, że obok gospodarstw mieszanych, o nieznacznym nakładach na maszyny i urządzenia rolnicze, odnotować trzeba wzmocnienie gospodarstwa pod wpływem pracy zarobkowej, wyrażające się w inwestowaniu sum w trwałe środki produkcyjne. Podobne przypuszczenia wysuwa M. Dziewicka<sup>1)</sup>, stwierdzając, że obie te tendencje mogą współistnieć ze sobą, a dominacja którejkolwiek zależy od układu danych warunków. Stan wyposażenia gospodarstw mieszanych jest także wyraźnie uzależniony od wysokości dochodów ludności.

Na podstawie przeprowadzonych badań można stwierdzić, że wyposażenie gospodarstw chłopskich w trwałe dobra produkcyjne zależy od wpływu szeregu czynników: poziomu kultury rolnej, struktury zaangażowanych w rolnictwie czynników produkcji, sytuacji na miejscowym rynku pracy, wielkości gospodarstw, sytuacji dochodowej rolnictwa oraz krańcowej skłonności do inwestowania produkcyjnego ludności wiejskiej w związku z uzyskanymi dochodami z pracy poza rolnictwem. Należy równocześnie pamiętać o możliwości różnokierunkowego oddziaływania tych czynników na tempo rozwoju gospodarstw chłopskich. Na przykład o ile proces rozdrobnienia gospodarstw nie utrudnia nakładów na szereg urządzeń, szczególnie w gospodarstwach wyspecjalizowanych, o tyle jest hamulcem przy wprowadzeniu mechanizacji prac rolnych.

Jakie znaczenie przy określonym wyposażeniu rolnictwa w środki trwałe mają usługi produkcyjne dla rolnictwa? Jakich obserwuje się w tym zakresie tendencje i prognozy na przyszłość?

Korzystanie z usług kółek rolniczych nie musi być koniecznie związane z obszarem gospodarstwa rolnego. Nasuwa się tu uwaga, że pomoc kółek rolniczych dotyczy prac, które bez względu na zasoby siły roboczej w gospodarstwie muszą być wykonane sprzętem maszynowym (np. prace omłotowe). Niekiedy pomoc ta zwłaszcza przy pracach polowych, może wpłynąć na bardziej równomierne i pełniejsze wykorzystanie czynnika pracy w gospodarstwach zarówno obszarowo dużych, jak i małych. Wydaje się, że nawet przy zainteresowaniu usługami kółek rolniczych nie dojdzie do przegrupowania w wyposażeniu w trwałe środki produkcyjne w różnych grupach obszarowych gospodarstw, przy czym jak wskazano faktyczna wartość posiadanych środków jest niewielka.

Problemy związane z korzystaniem z usług produkcyjnych oraz zakresem ich substytucji, a także z funkcją uzupełnienia posiadanych narzędzi rolniczych, są niezwykle złożone i kontrowersyjne. Z jednej strony chodzi o efektywność posiadanych środków produkcji, skłaniającą wiele gospodarstw, szczególnie mniejszych, do korzystania w szerszym zakresie z usług produkcyjnych, z drugiej strony zła organizacja usług i ich mała dyspozycyjność, a często także wysokie ceny, przeciwdziałają szerszemu korzystaniu z prac, świadczonych przez wyspecjalizowane instytucje.

<sup>1)</sup> M. Dziewicka: Chłopi-robotnicy. Wyniki badań ankietowych przeprowadzonych przez IER. Książka i Wiedza, Warszawa 1963, ss. 206.



Sezonowość pracy w rolnictwie i mały z reguły obszar indywidualnych gospodarstw sprawiają, że efektywność inwestowania w określone rolnicze środki produkcji jest niewielka, a więc małe są także korzyści materialne w porównaniu do poniesionych nakładów. Korzyści te zresztą niezwykle trudno wymierzyć<sup>1)</sup>. Tak na przykład, przy założeniu istnienia pełnosprawnej i terminowej działalności przedsiębiorstw, świadczących usługi dla rolnictwa, korzyści z zakupu nowej maszyny i wykonywanie pewnych czynności w ramach własnego gospodarstwa mogą być niewielkie. Korzyści te jednak mogą wzrosnąć w sposób istotny, jeśli przyjmie się, że organizacja usług jest zła, a usługi świadczone nieterminowo i zbyt drogo. Straty w zbiorach, do których dochodzi w tych okolicznościach, mogą być zasadniczą przyczyną zakupu specjalistycznych maszyn czy narzędzi, używanych w gospodarstwie często zaledwie raz w roku. Przy ciągle jeszcze stosunkowo niskiej dochodowości rolnictwa, straty poniesione z tego powodu w skali społecznej są znaczne, a obliczenia współczynników efektywności inwestycji kształtują się zdecydowanie niekorzystnie.

Sprawne świadczenie usług produkcyjnych jest więc także w rolnictwie krajów wysokorozwiniętych sprawą niezwykle istotną. Przedsiębiorstwa świadczące usługi (z reguły branżowe) przejmują często na siebie funkcje integracyjne, planując wielkość i strukturę produkcji. Głównym motywem korzystania z usług jest opłacalność zastąpienia pracy własnej przez usługę lub brak własnych możliwości technicznych wykonania pracy. Motywy pozaekonomiczne odgrywają na ogół rolę drugoplanową<sup>2)</sup>.

Popyt na usługi produkcyjne wzrasta wraz ze zwiększaniem się udziału w nakładach rolniczych przemysłowych środków do produkcji. Zauważa się wówczas zwiększone zapotrzebowanie na usługi o charakterze komplementarnym, na przykład w stosunku do popytu na nawozy czy środki ochrony roślin. Szczególnie dużym zainteresowaniem cieszą się u rolników te rodzaje usług, które eliminując najostrejsze niedobory czynników produkcji w gospodarstwach, przyczyniają się jednocześnie do modernizacji procesu produkcji.

Sprawne funkcjonowanie zależy w dużej mierze od zapewnienia rentowności przedsiębiorstwom świadczącym usługi dla rolnictwa, a więc chodzi o ustalenie cen na poziomie korzystnym zarówno dla producentów rolnych, jak i dla przedsiębiorstw usługowych. Problem ten nabiera coraz większego znaczenia w sytuacji stale rosnących dochodów rolnictwa i ciągle niesprawnie działających rolniczych przedsiębiorstwach usługowych. Istniejąca w rolnictwie indywidualnym w długim czasie bariera dochodowa wzrostu popytu na usługi zmusza do subwencjonowania przedsiębiorstw usługowych i ustalenia cen na niskim poziomie, co w efekcie bardzo negatywnie odbiło się na jakości i sprawności ich świadczenia<sup>3)</sup>. Brak zainteresowania w

1) R. Manteuffel: Efektywność inwestycji... wyd. cyt., ss. 38-39.

2) H. Olszewski: Rola usług w rozwoju rolnictwa. CINTE, Warszawa 1970, WIT 24, s. 8.

3) F. Tomczak: Ekonomiczne podstawy systemu obsługi produkcyjnej rolnictwa. Seria Rynku Wiejskiego, SIB, Warszawa 1971, z. 25, s. 223.

tej sytuacji przedsiębiorstw usługowych wzrostem popytu na usługi przekreśla korzystne rezultaty, jakich można byłoby oczekiwać z subwencjonowania usług. Wydaje się, że sytuacja taka daje korzystne efekty przede wszystkim przy wprowadzaniu nowej techniki produkcji, a więc na przykład niskie ceny usług chemizacyjnych przy stosowaniu w rolnictwie na szerszą skalę nawozów sztucznych, czy w powszechnym stosowaniu środków ochrony roślin<sup>1)</sup>.

Usługi komplementarne są zatem w pewnym sensie świadczeniami koniecznymi, stąd też nasuwają znacznie mniej problemów niż usługi substytucyjne. np. maszynowe. Ścierają się tutaj interesy ogólnospołeczne, a więc konieczności zapewnienia jak największej ekonomicznej efektywności nakładów rolniczych, z interesami poszczególnych gospodarstw. Dla nich bowiem korzyści wynikające z dostępności i dyspozycyjności własnych środków produkcji w wielu wypadkach przeważają nad negatywną oceną wynikającą z ich małej efektywności ekonomicznej w poszczególnych gospodarstwach. Ta pozorna sprzeczność wynika przede wszystkim z niskiej jakości świadczonych usług, z ich nieterminowości i niesolidności. Sprawą wcale nie pierwszoplanową, aczkolwiek istotną są ceny usług.

Pomijając usługi o charakterze komplementarnym a więc często konieczne, trzeba podkreślić, że z usług substytucyjnych nie musi się w większości gospodarstw korzystać. Korzystanie z nich jest uzależnione od wielu czynników. Oprócz cen i dochodów najistotniejsza jest skala rozwoju gospodarczego rolnictwa i postęp zachodzący w procesach produkcyjnych, a także zerwanie z tradycyjnym procesem produkcji rolnej, który musi prowadzić do sięgnięcia po korzyści wynikające ze społecznego podziału pracy, i do utraty samowystarczalnej, izolowanej pozycji gospodarstwa rolnego. Oczywiście, bezwarunkowo musi być zapewniona wysoka jakość i dostateczna podaż usług. Dlatego też, w początkowej fazie, polityka zmierzająca do ożywienia popytu na usługi musi być zróżnicowana, nie tylko w zależności od cech ekonomicznych i pozaekonomicznych regionu, lecz winna jednocześnie uwzględnić w szerszej skali akcję oświatową, propagandową i reklamową wśród rolników<sup>2)</sup>.

W prowadzeniu odpowiedniej polityki w dziedzinie usług niemałe znaczenie ma poszukiwanie odpowiednich rozwiązań instytucjonalno-organizacyjnych. Jest to problem złożony i nasuwa trudności nie tylko od strony popytu na usługi, ale i od strony organizacji ich podaży. Wpływa na to różnorodność charakteru poszczególnych gałęzi działalności usługowej, a także liczba instytucji zaangażowanych w tej sferze. Szczególną rolę w zakresie świadczenia usług produkcyjnych w polskim rolnictwie pełni spółdzielczość rolnicza, znacznie rzadziej natomiast przemysł spożywczy, kontraktujący określone plody. Ta ostatnia forma jest częściej spotykana w rolnictwie szeregu krajów Europy Zachodniej o wyraźnie zarysowanej tendencji do integracji pionowej.

1) F. Tomczak: Rynek i zasady programowania rozwoju usług produkcyjnych. W: Rynek usług produkcyjnych dla rolnictwa. Seria Rynku Wiejskiego, SIB Warszawa 1969, nr 12, s.24.

2) J. Ozelowski: Perspektywy rozwoju usług chemizacyjnych w rolnictwie. W: Rynek usług produkcyjnych dla rolnictwa, Seria Rynku Wiejskiego, SIB Warszawa 1969, nr 12, s.154.

Przesłankami przemawiającymi za świadczeniem usług dla rolnictwa przez instytucje spółdzielcze, przemawia występowanie zasadniczych efektów nie w sektorze świadczącym usług, lecz wśród korzystających, z usług, a więc w rolnictwie. Wynika niejako z tego konieczność podporządkowania interesom gospodarki rolnej sektora usługowego. W przypadku przedsiębiorstw poza spółdzielczych istnieje większa obawa, iż potraktują one swą pozycję w stosunku do rolnictwa nadrzędnie, stawiając jako główny cel swe własne interesy. Nie oznacza to wcale postulatu nierentowności instytucji świadczących usługi, lecz przeświadczenie, że zjednoczenie producentów może znacznie lepiej i korzystniej dla rolników zorganizować usługi dla rolnictwa.

W praktyce do tej pory instytucje spółdzielcze bardzo często zapomniały o obowiązkach i zadaniach w stosunku do zrzeszonych członków, preferowały swe interesy jako przedsiębiorstw. W połączeniu z brakiem środków transportowych na wsi, a także z brakiem wielu maszyn i narzędzi rolniczych, niedociągnięcia i ograniczenia dawały niezbyt optymistyczny obraz sytuacji w zakresie usług. Tymczasem mimo wszystkich braków w podaży usług, rośnie popyt na nie, i to nie tylko na usługi komplementarne, lecz także substytucyjne. Przesłanką tego jest zarówno postęp technologiczny w rolnictwie, jak i idąca w ślad za nim integracja pionowa produkcji rolnej.

Jak już wspomniano, większość środków produkcji cechują krótki okres eksploatacji w czasie cyklu produkcyjnego i bardzo niska efektywność ich wykorzystania. Stanowi to podłoże względnego przeinwestowania rolnictwa, na co wskazują niekorzystne często proporcje między wartością produkcji wytwarzanej w przeciętnym gospodarstwie a wartością środków trwałych. Można temu przeciwdziałać właśnie poprzez szersze korzystanie z usług produkcyjnych. Na drodze upowszechniania się usług stoją z kolei trudności ich uzyskania w optymalnym czasie oraz ich zła jakość.

Coraz częściej pojawiają się w tej sytuacji w polskim rolnictwie proste formy kooperacji dla wspólnego korzystania z maszyn rolniczych, będących własnością kilku lub kilkunastu producentów. Z uwagi na wspomnianą już złą jakościowo i niepełną podaż usług, producenci rezygnują z wykwalifikowanej siły roboczej, kupują natomiast wspólne maszyny, zapewniając sobie kosztem jedynie nieco mniejszej dyspozycyjności w użytkowaniu znacznie większą opłacalność i efektywność w ich wykorzystywaniu.

Trudności w oferowaniu odpowiedniej podaży usług pogłębia jeszcze konieczność ich zróżnicowania, w zależności od konkretnych warunków lokalnych, a więc struktury agrarnej, wyposażenia w siłę roboczą, kierunków produkcji itp. Wydaje się, że w przyszłości różnice te zostaną w dużej mierze zniwelowane. Należy jednak pamiętać, że wraz ze wzrostem podaży usług musi się także zmienić cały system obsługi, by rolnik mógł korzystać z usług w sposób dla niego najdogodniejszy.

W systemie usług dla rolnictwa znaczną rolę odgrywają usługi świadczone przez kółka rolnicze. Dotyczy to przede wszystkim usług mechanizacyjnych. Organizacja społeczno-gospodarcza jaką jest kółko rolnicze, jest

organizmem o charakterze spółdzielczym<sup>1)</sup>. Zawiera on dwa elementy: jest stowarzyszeniem i przedsiębiorstwem. Nadmierny rozwój jednego z tych elementów prowadzi do wynaturzenia jego istoty. Istotą organizacji kółka rolniczego winno być działanie w małych grupach tworzących się w celu realizacji określonych zadań<sup>2)</sup>. Stanowi to optymalną formę dostosowania kółka do zróżnicowanych potrzeb poszczególnych grup rolników. Drugą instytucją prowadzącą działalność usługową dla produkcji rolnej są międzykółkowe bazy maszynowe.

Istnieją poglądy w myśl których kółka rolnicze mogą stać się organizatorem integracji pionowej w rolnictwie, polegającej na bardziej wszechstronnej niż przy kontraktacji współpracy integratora z wytwórcą<sup>3)</sup>. Przypuszczenia te wydają się być jednak zbyt optymistyczne lub dalekosiężne w konfrontacji z aktualnie istniejącą sytuacją. Potwierdza to struktura świadczonych przez kółka rolnicze usług, w których prace transportowe stanowią zasadniczą część wartości ogółu usług<sup>4)</sup>.

Rozważania nad stanem posiadania środków produkcji w rolnictwie oraz nad możliwościami ich substytucji przez usługi a także nad komplementarną rolą usług w stosunku do środków służących do bieżącej produkcji rolnej, skłaniają raz jeszcze do podkreślenia olbrzymiego znaczenia usług dla rozwoju rolnictwa. Istotne znaczenie tych ostatnich wynika ze szczególnych warunków produkcji naszego rolnictwa. Tymczasem zarówno wartość, jak i asortyment usług produkcyjnych, z których mogą korzystać rolnicy, jest bardzo ubogi. Dlatego też usługi, mimo że mogłyby stanowić substytut narzędzi produkcji w rolnictwie, uzupełniają potencjał produkcyjny. Substytucyjna rola usług będzie rosła dopiero w miarę rozszerzania ich zakresu i potencjału wykonawczego<sup>5)</sup>. Wtedy też usługi wywierac będą wielki wpływ na rozwój rolnictwa oraz na wielkość i strukturę jego produkcji towarowej. Podobnie aktywizująca rola zwiększonej podaży środków produkcji dla rolnictwa jest w pełni widoczna dopiero po ich dostosowaniu do określonych, zdeterminowanych przez rozwój rolnictwa, zmian jakościowych środków produkcji.

Innym, równie ważnym problemem jest zapewnienie rolnikom możliwości finansowych, by mogli zaopatrywać się w środki produkcji. Niezwykle istotną rolę może tu pełnić kredyt rolny.

1) T.Hunek: Kółka rolnicze w świetle teorii zrzeszeń spółdzielczych. *Wiś Współczesna* 1970, nr 5, s.19.

2) B.Strużek: W kwestii kółek rolniczych. *Wiś Współczesna* 1971, nr 6, s.31 oraz A.Romanow: Postawy chłopów wobec działalności usługowej kółek rolniczych: *Studia i Materiały*, IER, Warszawa 1970, z.276.

3) A.Romanow: Kółka rolnicze organizatorem produkcji. *Trybuna Spółdzielcza* 1965, nr 2, s.11.

4) H.Szulce: Czynniki różnicujące handlową... wyd.cyt., ss.107-115.

5) F.Tomczak: Ekonomiczne podstawy systemu... wyd.cyt., s.189.

### 3. ROLA KREDYTU W AKTYWIZACJI ZAKUPU ARTYKUŁÓW DO PRODUKCJI ROLNEJ

Wyraźnie rosnąca kapitałochłonność produkcji rolnej pociąga za sobą konieczność zwiększenia nakładów zarówno na środki inwestycyjne, jak i obrotowe. W krótkim okresie potrzeby te nie mogą być sfinansowane z bieżących dochodów rolnictwa.

Zwiększone popyt i podaż środków produkcyjnych wymagają zatem także poważnego dopływu środków finansowych z zewnątrz, spoza rolnictwa.

Najtańszym dla gospodarki w kraju sposobem finansowania postępu technicznego w rolnictwie, wyprzedzającym jedynie w czasie wzrost dochodów z tego działu gospodarki narodowej, jest tani kredyt rolny. Zaletą kredytów jest pokrywanie bieżących nakładów produkcyjnych z przyszłych dochodów rolnictwa. Państwo finansuje w tym przypadku nakłady jedynie w ramach określonego horyzontu czasowego. Należy także podkreślić wychowawczą rolę kredytu, który w pewnym stopniu zmusza do bardziej efektywnego gospodarowania i wykorzystania zakupionych środków produkcji.

Kredyty na cele produkcyjne spełniać mogą także istotną rolę w utrzymaniu równowagi na rynku środków produkcji, zarówno w przekroju przestrzennym, jak i czasowym. W okresach spadku dochodów kredyty mogą stabilizować siłę nabywczą ludności rolniczej, a przez to i popyt na nabywane przez nią towary. Inną, godną podkreślenia funkcją kredytu jest możliwość wpływania przezeń na kierunki rozwoju produkcji, uwzględniające ściśle cele, którym służy. Ta funkcja kredytu jest szczególnie istotna w pierwszej fazie uprzemysławiania rolnictwa, podobnie zresztą jak i możliwość zapewnienia przez kredyt kompleksowości nakładów inwestycyjnych.

Kredyt służy finansowaniu nakładów, które zwracają się w rolnictwie dopiero po upływie określonego czasu, związanego ściśle z okresem wegetacji roślin. Dlatego też kredyt rolniczy ma cechy szczególne, odmienne od udzielanego na cele przemysłowe czy handlowe. Ta odmiennosc jest w dużej mierze związana z dłuższym okresem, na który powinien być udzielony kredyt rolny oraz niską opłacalnością produkcji w gospodarstwach, wymagającą by pożyczki były tanie, nisko oprocentowane. Termin spłaty kredytu krótkoterminowego w rolnictwie, przeznaczonego głównie na środki obrotowe, powinien być co najmniej roczny, średnioterminowego natomiast kilkuletni.

Znaczny wzrost produkcji rolnej może zapewnić dopiero tzw. kredyt dynamiczny, powodujący, że po jego spłaceniu rolnik posiada więcej kapitału obrotowego i uzyskuje wyższy dochód<sup>1)</sup>. Kredyt statystyczny natomiast, to znaczy taki, po którego spłaceniu sytuacja jest podobna jak przed zaciągnięciem kredytu, spełnia jedynie rolę źródła finansowania, nie jest natomiast bodźcem do wzrostu produkcji rolnej.

<sup>1)</sup> S. Królikowski: Nowe formy kredytu rolnego w świecie. *Wiś Współczesna* 1965, nr 11, s. 104.

Rolnictwo nieomal na całym świecie, poza krajami najwyżej rozwiniętymi, cierpi na brak środków obrotowych. Duże zapotrzebowanie na kredyt dla finansowania tego rodzaju nakładów obserwuje się także w Polsce. W całości kredytów na wsi, kredyty obrotowe (aczkolwiek wykazują pewną tendencję malejącą) partycypującą w przeszło 60%<sup>1)</sup>. Inspirującą rolę kredytu w podnoszeniu produkcji rolnej potwierdza również relatywnie wysokie zadłużenie rolnictwa w województwach „awansujących” gospodarczo. Województwa mniej zasobne, próbując zaktywizować swoje rolnictwo, muszą sięgać w większej mierze po kredyt rolny<sup>2)</sup>.

Znajomość kierunków wykorzystania kredytów (które są przyznawane na określone cele, nie zawsze jednak zgodnie z tym przeznaczeniem wykorzystywane) ma istotne znaczenie dla właściwego zaopatrzenia rolnictwa i wszelkich prognoz związanych z popytem producentów rolnych. Kredyt bowiem wiąże i ukierunkowuje wydatkowanie własnych zasobów pieniężnych ludności wiejskiej.

O istotnym znaczeniu kredytów w aktywizacji produkcji świadczy wysoki poziom zadłużenia rolnictwa w krajach o wysokim jego rozwoju. Tak na przykład we Francji i NRF zadłużenie gospodarstw rolnych jest przeszło dwukrotnie wyższe niż w Polsce, gdzie dotyczy średnio około trzeciej części produkcji towarowej<sup>3)</sup>. Występuje więc ścisły związek między poziomem intensywności i kapitałochłonności rolnictwa, a wysokością jego kredytowania<sup>4)</sup>. We wspomnianych uprzednio krajach zadłużenie oscyluje wokół wartości produkcji towarowej.

Można zatem sądzić, że przy dalszym intensyfikowaniu produkcji w gospodarstwach dojdzie do wzrostu zapotrzebowania na kredyty rolnicze, tym bardziej, że są one w Polsce tańsze niż w innych krajach. Traktując cenę netto kredytu dla ludności wiejskiej jako różnicę między wypłaconymi przez ludność odsetkami za uzyskany kredyt, a odsetkami pobranymi przez ludność z tytułu oszczędności, widzimy, że nastąpił jej spadek z około 6% w 1957 roku do 3% w roku 1968<sup>5)</sup>. Charakterystyczną - jak już wspomniano - cechą kredytów udzielanych ludności wiejskiej jest duże zapotrzebowanie na kredyty krótkoterminowe na cele obrotowe. Przyczyną tego były do tej pory zarówno niższy poziom zaawansowania technicznego rolnictwa, jak i braki w podaży środków produkcji. Wraz z postępującymi w tym zakresie zmianami ulegną także zmianie proporcje udzielanych kredytów.

1) S. Wyszomirski: Kredyt dla wsi w latach 1966-1969. *Wiś Współczesna* 1969, nr 11, ss. 58-65, oraz Wpływ kredytu na kształtowanie siły nabywczej i dochodów ludności chłopskiej. *Trybuna Spółdzielcza* 1969, nr 9, ss. 30-40.

2) J. Krzywonos: *Podstawowe czynniki...*, wyd. cyt., s. 89.

3) S. Cieślak: Kilka uwag i propozycji odnośnie kredytowania rolnictwa w latach 1971-1975. *Wiś Współczesna* 1970, s. 54.

4) E. Gorzelak: Rozwój produkcji rolniczej w Polsce na tle rolnictwa światowego. *Wiś Współczesna* 1969, nr 7, s. 57.

5) B. Strużek: *Rola spółdzielczości w rozwoju...* wyd. cyt., s. 27.

Wysokość zaciągniętych pożyczek, w stosunku do ogólnej wartości kapitału zainwestowanego w rolnictwie, wynosi w Holandii - 17%, w NRF - 11%, we Francji - 8% a we Włoszech tylko 4%. Udział ten jest jednak odpowiednio wyższy w stosunku do kapitałów obrotowych, przekracza bowiem w większości przypadków 20%, dochodząc do 46% w Holandii a 17 we Włoszech<sup>1)</sup>. W Polsce - jak już wspomniano - zadłużenie aczkolwiek ma tendencję wzrostową jest relatywnie niskie bo przekracza 5% w stosunku do ogólnej wartości kapitału zaangażowanego w rolnictwie. Do najistotniejszych przyczyn małego tempa wzrostu kredytu, można zaliczyć brak dostatecznej masy towarowej na rynku, względną poprawę sytuacji finansowej gospodarstw przy jednoczesnej ostrożności w podejmowaniu ryzyka zadłużenia a wreszcie proces starzenia się wsi<sup>2)</sup>.

Przedstawione rozważania, dotyczące roli kredytu we wzroście nakładów kapitałowych, a jednocześnie poziomu produkcji rolnej, ograniczone zostaną do wielkości kredytu udzielonego przez SOP. Przemawia za tym dominująca pozycja SOP w kredytowaniu ludności wiejskiej, jak i spółdzielcza forma udzielanego kredytu, umożliwiająca w dużej mierze na finansowanie potrzeb przez samych rolników, czemu sprzyjają rosące wkłady oszczędnościowe. W ogólnej puli kredytów dla wsi SOP - partycypują w przeszło 40%, w nakładach na bieżącą produkcję rolną aż w 50%, a w nakładach na środki trwałe w 37%<sup>3)</sup>.

Próba wskazania współzależności między zasobami dóbr produkcyjnych a zapotrzebowaniem na kredyt inwestycyjny oraz między poziomem produkcji a udzielonymi kredytami, wreszcie zaś wskazania na kierunki przeznaczenia udzielanych kredytów - wymaga szczegółowych badań empirycznych. Ograniczone możliwości badawcze nie pozwoliły na przeprowadzenie takich badań na większym obszarze kraju<sup>4)</sup>. Pewną zatem próbę ilustracji wysuniętych tez, podjęto, przeprowadzając badania ankietowe w dwóch różniących się poziomem rozwoju gospodarczego, powiatach województwa poznańskiego: zaliczonym do rejonów o dość znacznej intensywności rolnictwa powiecie jarońskim oraz słabiej rozwiniętym rolniczo powiecie chodzieskim<sup>5)</sup>. Wybór wsi do badań był celowy, proporcjonalny<sup>6)</sup>. Szczegółowy zatem materiał ilustracyjny w rozważaniach o kredytach dotyczyć będzie przede wszystkim wspomnianych obszarów.

1) M. Czerniewska: Ważniejsze zagadnienia kredytu rolnego w świetle opinii rolników. Zagadnienia Ekonomiki Rolnej 1967, z. 5, ss. 15-16.

2) A. Broda: Czynniki ograniczające wzrost zapotrzebowania rolników na kredyty. Wieś Współczesna 1970, nr 6, s. 142.

3) Wyniki rachunkowości rolnej gospodarstw indywidualnych 1969/70, wyd. cyt. ss. 233.

4) Są to badania bardzo pracochłonne, zmuszające do uprzedniego dobrania odpowiedniej próby wśród kredytobiorców i przeprowadzenia w ściśle określonych gospodarstwach pracochłonnego wywiadu.

5) W. Shramm: Intensywność i produktywność naszego rolnictwa. Roczniki Nauk Rolniczych 1957, t. 75, seria 9, z. 1.

6) Dzięki temu znajdują się w tej próbie elementy istotne dla populacji w takich samych proporcjach, w jakich występują w całej zbiorowości. Ogółem ankietą objęto - 340 gospodarstw rolnych. Ocena reprezentatywności próby dokonana według cechy wielkości gospodarstw rolnych, przyj-

Ponieważ zakupy środków do produkcji rolnej finansowane są w zależności od ich przeznaczenia zarówno z kredytu inwestycyjnego jak i obrotowego spróbujemy scharakteryzować kolejno każdy z nich.

Chociaż można stwierdzić, że rodzajowy podział kredytów jest w dużej mierze umowy, to jednak istnieją pewne cechy wyróżniające poszczególne ich rodzaje. Tak więc, kredyt inwestycyjny przeznaczony jest na realizację różnych poczynań rentujących się po stosunkowo długim czasie, a więc przy udzielaniu tych pożyczek przyjmuje się dłuższy termin spłat i stosuje niższą stopę procentową<sup>1)</sup>. Popularność kredytów inwestycyjnych jest mała mimo korzystnych warunków ich udzielania. Złożyło się na to wiele przyczyn, wśród których do najważniejszych można zaliczyć reglamentowaną podaż środków inwestycyjnych, brak nowości w produkcji maszyn i narzędzi rolniczych, strukturę agrarną, nie sprzyjającą wprowadzaniu postępu technicznego do rolnictwa, trudności w efektywnym wykorzystaniu maszyn w niewielkim gospodarstwie itd.

W ostatnim jednak okresie, wraz z korzystnymi zmianami obserwowanymi w rolnictwie, a przede wszystkim zwiększoną podażą środków o charakterze inwestycyjnym, zwiększa się także rola kredytów inwestycyjnych. W latach 1957-1965 wzrosły one w całości kredytów udzielanych przez SOP z 22,4% do 25,8%<sup>2)</sup>. Kredyty te są jednak w przeważającej mierze wykorzystywane na budowę budynków mieszkalnych i gospodarczych, w mniejszym natomiast stopniu na zakup maszyn i narzędzi rolniczych. Przy tym, w przypadku kredytu na budownictwo maksymalny okres spłaty wynosi 20 lat, a w pozostałych przypadkach 8 lat.

Kierunki przeznaczenia kredytu inwestycyjnego są jednocześnie przyczyną małej częstotliwości, w jakiej korzystają z nich rolnicy. Tak na przykład, w powiecie jarocińskim nie korzystało wcale z kredytów lub zaciągnęło je tylko raz, znacznie więcej gospodarstw niż w uboższym powiecie chodzieskim, w którym korzystano z kredytów częściej. Sumy kredytów inwestycyjnych były jednak zdecydowanie większe w powiecie bogatszym. Szczegółowe dane zawiera tabela 9.

Analiza częstotliwości i wysokości udzielanych kredytów w zależności od liczby osób pozostających we wspólnym gospodarstwie nie wykazuje istotnych różnic przestrzennych. W zasadzie w obu powiatach korzystają najczęściej z kredytów i to z stosunkowo największych sum, gospodarstwa czteropięcioro, ośmioosobowe.

mując jako miernik kryterium  $\chi^2$  wskazuje na dużą zbieżność struktury próby ze strukturą zbiorowości generalnej. Obliczone  $\chi^2$  dla 5 stopni swobody i przy założonym poziomie istotności równym 0,05, przyjmuje wartość dla powiatu chodzieskiego 5,5 a dla powiatu jarocińskiego 2,3. A zatem w obu powiatach struktura zbiorowości próbnej nie różni się w sposób istotny od struktury zbiorowości generalnej.

- 1) Zarządzenie Ministra Finansów z 31.XII.1961 r. w sprawie państwowej pomocy kredytowej na wsi. Monitor Polski nr 9/1962, poz.30, Monitor Polski nr 10/1963, poz.53, i Zarządzenie Ministra Finansów z 3.X.1963 r. w sprawie zakresu działania spółdzielni oszczędnościowo-pożyczkowej, Monitor Polski nr 78/1963, poz.386.
- 2) T.Wyszomirski: Spółdzielczość oszczędnościowo-pożyczkowa o obsłudze finansowej wsi. SIB, Warszawa 1970, s.117,



Częstotliwość korzystania z kredytów inwestycyjnych w zależności od ich wysokości (w %)

Powiat	Częstotliwość korzystania	Wysokość kredytu w tys.zł							Ogółem
		0	0-13	14-25	26-37	38-49	powyżej 49	Ogółem	
Jarocin	0 x	40,6	-	-	-	-	-	-	40,6
	1 x	-	11,0	21,8	5,3	4,8	2,1	45,0	
	2 i więcej x	-	3,9	3,8	0,6	1,6	4,5	14,4	
Ogółem		40,6	14,9	25,6	5,9	6,4	6,6	100,0	
Chodzież	0 x	30,6	-	-	-	-	-	-	30,6
	1 x	-	24,5	12,6	1,3	2,0	3,3	43,7	
	2 i więcej x	-	15,9	7,2	0,6	1,3	0,7	25,7	
Ogółem		30,6	40,4	19,8	1,9	3,3	4,0	100,0	

Źródło: Przeliczenia na podstawie własnych badań ankietowych.

Bardzo wyraźne związki można zaobserwować między częstotliwością i wysokością zaciąganych kredytów inwestycyjnych a pracą członków rodzin poza rolnictwem.

Przeprowadzone wśród ludności wiejskiej badania, dotyczące ewentualnego przeznaczenia kredytów, wykazały olbrzymie zróżnicowanie celów w poszczególnych grupach społeczno-zawodowych ludności.<sup>1)</sup> W grupie gospodarstw czysto rolniczych kładziono w dużym stopniu nacisk na budownictwo gospodarcze (31,2%), w dalszej kolejności na maszyny i narzędzia rolnicze (24,1%) i budownictwo mieszkaniowe (28,8%). Pozostałe grupy, a więc chłopi-robotnicy i gospodarstwa zarobkujące, w zdecydowanej większości przeznaczają kredyty na budownictwo mieszkaniowe. Gospodarstwa zarobkujące przykładowo - przeznaczają tylko 3,2% zaciągniętego kredytu na maszyny i narzędzia rolnicze<sup>2)</sup>. Liczby te potwierdzają wyniki wcześniej przeprowadzonych badań, które wskazywały, że wraz ze wzrostem obszaru gospodarstwa powiększała się liczba inwestujących w celu rozszerzenia produkcji. W przeciwieństwie do tego inaczej jest w gospodarstwach małych, gdzie kredyt przeznaczony jest głównie na inwestycje, dla poprawy warunków bytowych. Należy przy tym zaznaczyć, że gospodarstwa zarobkujące są z reguły małe.

W najwyższym stopniu i najczęściej korzystają z kredytów inwestycyjnych rolnicy, utrzymujący się wyłącznie z pracy we własnym gospodarstwie. W miarę jak wzrasta liczba osób, zatrudnionych poza gospodarstwem rolnym, częstotliwość ta spada do zera. Różnice te zależą: od łącznej sumy zarobków dopływających spoza rolnictwa a także od możliwości zaciągnięcia bardzo dogodnego kredytu w kasach zapomogowo-pożyczkowych. Zależność między wysokością i częstotliwością korzystania z kredytów a zarobkami pozarolniczymi gospodarstw w przeprowadzonych badaniach obrazuje tabela 10.

Tak więc jak już wspomniano, dane zawarte w tabeli potwierdzają najwyższy udział w korzystaniu z kredytów gospodarstw o charakterze wyłącznie rolniczym. Obserwuje się natomiast wyraźną tendencję spadkową częstotliwości korzystania z kredytów w miarę przechodzenia do wyższych grup dochodów płynących spoza rolnictwa.

W literaturze istnieją na ten temat poglądy kontrowersyjne. Są np autorzy, którzy oceniają gospodarstwa z przewagą dochodów pozarolniczych, jako słabsze ekonomicznie. Konsekwencją dopływu pieniędzy spoza rolnictwa jest słabsze wykorzystanie rezerw produkcyjnych, mniejsza intensyfikacja produkcji rolnej, a w ostateczności mniejszy udział tych gospodarstw w wykorzystaniu kredytów inwestycyjnych<sup>3)</sup>. Zgodnie z tym poglądem właściciele gospodarstw o przewadze dochodów ze źródeł pozarolniczych

1) A. Broda: Kredyt a grupy społeczno-zawodowe na wsi. Zagadnienia Ekonomiki Rolnej 1970, nr 5, s.117.

2) H. Chołaj: Procent jako kategoria ekonomiczna w gospodarce chłopskiej. PWE, Warszawa 1963, ss.309-311.

3) M. Czerniewska: Gospodarstwa rolne i ludność o mieszanym źródle dochodu. PWE, Warszawa 1964, s.37; A. Szemberg: Przemiany struktury agrarnej

Korzystanie z kredytów inwestycyjnych w zależności od wysokości dochodów spoza rolnictwa (na 100 gospodarstw)

Powiat	Często- tliwość korzysta- nia	Wysokość zarobków pozarolniczych w tys.zł								
		Ogół- kiem	0	1- -1,5	1,6- -2,0	2,1 -2,5	2,6- -3,0	3,1- -3,5	3,6- -4,0	pow.4
Jarocin	0	41,8	36	59	47	39	29	50	50	100
	1	44,9	48	29	47	39	57	50	50	-
	2	9,6	13	12	6	22	14	-	-	-
	3 i wię- cej	3,7	3	-	-	-	-	-	-	-
Chodzież	0	30,1	31	24	41	47	50	65	81	94
	1	43,9	46	24	59	15	19	35	19	6
	2	23,0	21	34	-	38	31	-	-	-
	3 i wię- cej	3,0	2	18	-	-	-	-	-	-

Ź r ó d ł o: Przeliczenia na podstawie własnych badań ankietowych.

czych wykazują dużą skłonność do konsumpcji, przez co zaniedbują własne gospodarstwa pod względem produkcyjnym. Zwolennicy przeciwnego poglądu zaprzeczają tezie, jakoby pojawienie się pracy zarobkowej poza rolnictwem spychało intensyfikację produkcji rolnej na plan dalszy, aczkolwiek stwierdzają zarazem, że wpływu zarobkowania na intensyfikację produkcji rolnej nie można jednoznacznie ocenić<sup>1)</sup>. Wpływ ten zależy bowiem od stopnia stałości pracy w przemyśle, kwalifikacji zawodowych ludności wiejskiej, wysokości dochodów pieniężnych z pracy zarobkowej, chłonności rynku na płody rolne, ilości siły roboczej, technicznego uzbrojenia i wielkości gospodarstw itd.

Na podstawie przytoczonych wyników badań można wysunąć generalny wniosek, że zwiększenie przychodów spoza rolnictwa zmniejsza jednocześnie zapotrzebowanie gospodarstw na kredyty inwestycyjne związane z produkcją rolną. Wiąże się to najprawdopodobniej z pewną zmianą charakteru gospodarstwa, które jednak nieco osłabia intensyfikację swojej produkcji. Są dwie różne przyczyny tego zjawiska. Jedną jest w częstych przypadkach zbyt mały obszar gospodarstwa zarobkujących, druga wiąże się z ubytkiem siły roboczej, co ze względu na to, że dotyczy ważnego czynnika produkcji, wyraźnie obniża jej intensyfikację. Przy aktualnie istniejącej w Polsce strukturze agrarnej, szereg maszyn i narzędzi rolniczych ma cha-

gospodarstw chłopskich, PWE, Warszawa 1962 s.73; K. Sokołowski: Koncentracja i dekoncentracja w rolnictwie polskim. Studia Ekonomiczne PWN, Warszawa 1961, nr 5.

2) F.Kolbusz: Zatrudnienie ludności wiejskiej w przemyśle a sprawa produkcji rolnej. Wieś Współczesna 1958, nr 5, s.23.

rakter komplementarny w stosunku do zatrudnionej siły roboczej. Dlatego też ubytek zatrudnionych nie zawsze daje najlepsze efekty. Aczkolwiek truizmem jest już twierdzenie o przeludnieniu rolnictwa, tezy tej nie należy absolutyzować, pamiętając o szczególnych warunkach w jakich działa. Wnioski te potwierdza w dużej mierze stopniowe zwiększenie częstości korzystania z kredytów inwestycyjnych w gospodarstwach większych i średnich.

Największą chłonność oraz zainteresowanie kredytem wykazują gospodarstwa średniorolne, najmniejszą - właśnie małe, dla których rolnictwo nie jest jedynym źródłem dochodu. Duże zapotrzebowanie na kredyty gospodarstw średniorolnych świadczy nie tylko o najbardziej drastycznie ujawniających się w ich przypadku brakach środków finansowych, lecz także o korzystnej dążności do intensyfikacji i zwiększenia produkcji towarowej.

Bardzo zmienne są wzajemne relacje między liczebnością inwentarza żywego i - co z tym się wiąże - specjalizacją hodowlaną gospodarstw, a zapotrzebowaniem i częstotliwością korzystania z kredytów. Duże zapotrzebowanie na kredyty gospodarstw hodowlanych o dużej obsadzie bydła lub trzody chlewnej wiąże się między innymi z rosnącymi potrzebami w zakresie rozbudowy, modernizacji, budowy nowych pomieszczeń gospodarczych. Jest to rodzaj produkcji kapitałochłonnej, pociągającej za sobą konieczność znacznych inwestycji, szczególnie w fazie początkowej. W dłuższym okresie wyspecjalizowane gospodarstwa hodowlane przejawiają stosunkowo mniejsze zainteresowanie kredytem inwestycyjnym na zakup inwentarza żywego. W ogólnopolskiej skali zresztą rolnicy przeznaczają na zakup inwentarza żywego 11% kredytów inwestycyjnych, podczas gdy na budownictwo mieszkaniowe i gospodarcze 80%<sup>1)</sup>. Wysokość kredytów, zaciągniętych na budownictwo jest bardzo wyraźnie skorelowana z rokiem wybudowania i stopniem zużycia istniejących budynków. Szczególnie w budownictwie mieszkaniowym zwiększa się w miarę starzenia się budynków zapotrzebowanie na kredyt inwestycyjny.

Tak więc najczęściej i w największych rozmiarach korzystają z kredytów inwestycyjnych gospodarstwa czerpiące dochody wyłącznie z rolnictwa, nastawione w znacznie większym stopniu na modernizację swego jedynego warsztatu pracy i źródła dochodu, niż gospodarstwa zarobkujące. Wśród ludności o mieszanym źródle dochodu wyraźną tendencją wzrostu charakteryzuje się skłonność do konsumpcji, a w ślad za tym rośnie zadłużenie z tytułu zaciągniętych kredytów konsumpcyjnych. Łączy się to pośrednio - jak już wspomniano z obszarem gospodarstwa. Największą skłonność do inwestycji i jednocześnie największe zadłużenie z tytułu kredytów na te cele można obserwować w gospodarstwach większych (w jarocimskim około 12 ha - 25% kredytów, w chodzieskim około 9 ha - 45% kredytów). W niewielkim natomiast stopniu korzystają z kredytów gospodarstwa małe (około 5 ha). Świadczy to o słabości ekonomicznej drobnych gospodarstw rolnych i o dużej ro-

<sup>1)</sup> T. Wyszomirski: Niektóre problemy kredytu rolnego w roku 1969. Nowe Rolnictwo 1969, nr 6, ss. 1-3.

li jaką w aktywizacji całego rolnictwa może spełnić łatwo dostępny i tani kredyt na inwestycję rolniczą, przy uwzględnieniu, że średnia wielkość gospodarstwa w Polsce niewiele przekracza krytyczną wielkość 5 ha<sup>1)</sup>.

Jak wspomniano, stosunkowo niewielki jest udział kredytów przeznaczonych na zakup maszyn i narzędzi do produkcji rolnej. Przy powszechnie znanym niedoinwestowaniu polskiego rolnictwa rola jaką może odegrać kredyt jest znaczna. Należy o tym jednak pamiętać, że przyczyny zbyt wolnego wprowadzania do rolnictwa maszyn i narzędzi rolniczych tkwią nie tylko w braku siły nabywczej ludności, lecz także w dużej mierze w niedostosowaniu do rozdrobnionej struktury agrarnej środków produkcji, w braku podaży, nieefektywności posiadania w małym gospodarstwie dużego zestawu własnych maszyn, itp. Kołka rolnicze, które zdaniem rolników nie spełniają założonej funkcji, nie zwalniają gospodarstw od posiadania własnej siły pociągowej. Stąd często pojawiające się próby zakupu maszyn i narzędzi rolniczych wspólnie przez 2-4 gospodarstw.<sup>2)</sup> W tego rodzaju zakupach rolnicy nader chętnie korzystają z kredytów inwestycyjnych.

Wśród pojedynczych gospodarstw rolnych istnieje duży odsetek o obszarze, nie pozwalającym na efektywne wprowadzenie mechanizacji, zarówno ze względów technicznych, jak i ekonomicznych. W gospodarstwach dużych łatwiej wprowadzać mechanizację. Tego typu zjawisk nie obserwuje się w gospodarstwach małych, stąd coraz częstsza tendencja do zespołowego zakupu maszyn i narzędzi. Mimo jednak niewątpliwego zapotrzebowania rolnictwa na środki pieniężne i zwiększania mechanizacji, wszystkie wspomniane już przyczyny ograniczają udział kredytów przeznaczonych na zakup maszyn i narzędzi rolniczych w roku 1970 do 5%, w stosunku do ogółu zaciągniętych kredytów. W roku 1965 udział ten wynosił 4%<sup>3)</sup>.

Tak więc, zasadnicza część zakupionych środków do produkcji rolnej finansowana jest z własnych zasobów pieniężnych, przy czym niewielki jest udział zakupów ratalnych. W województwie zielonogórskim badania przeprowadzone w 1970 roku wykazały, że największe zakupy ratalne notuje się w przypadku ciągników, gdzie transakcje te stanowią 19,5% ogólnych zakupów ciągników, dokonywanych przez badane gospodarstwa wiejskie. Nieco większy jest w sprzedaży ratalnej odsetek takich maszyn jak: silniki spa-

1) Biorąc pod uwagę całość użytkowanych gruntów przez gospodarstwa indywidualne ich średnia wielkość wynosiła 5,8 ha, gdy jednak pragnie się oszacować tylko średnią wielkość użytków rolnych będących przeciętnie w posiadaniu gospodarstwa indywidualnego liczba ta spada do 4,8 ha (według danych za rok 1970 - Rocznik Statystyczny 1971, GUS, Warszawa 1971 s.273, tabl.16/309 oraz s.289, tabl.47/340).

2) W aktualnie istniejącej strukturze agrarnej w Polsce inicjatywa ta jest godna ze wszelkich miar poparcia a nawet doradztwa we właściwym doborze parku maszynowego. Tylko bowiem takie rozwiązanie zapewnić może właściwe wykorzystanie parku maszynowego. Powszechnie uważa się, że racjonalna gospodarka maszynami jest możliwa dopiero w gospodarstwach około 15 ha. Por. R.Frank: Gedanken zur Motorisierung der Landwirtschaft, Landtechnik 1958, nr 28.

3) M.Czerniewska: Wykorzystanie kredytów i stan zadłużenia w gospodarstwach chłopskich. Studia i Materiały, IER, Warszawa 1966, z.12.

linowe (11%), parniki elektryczne (8%), snopowiązałki (7%), młockarnie i kosiarki (6%)<sup>1)</sup>

Znaczne zapotrzebowanie gospodarstw słabszych na kredyty inwestycyjne i rola jaką mogą one spełnić w intensyfikacji produkcji rolnej potwierdza duży popyt na kredyt właśnie w gospodarstwach słabo wyposażonych w sprzęt rolniczy. Przykładowo w powiecie chodzieskim z gospodarstwa, które więcej niż trzy razy korzystały z kredytu inwestycyjnego, w 100% nie posiadały siewników nawozowych, snopowiązałek i traktorów, w 80% - kopaczek, kosiarek i żniwiarek, w 50% - grabiarek, młockarni, parników i wialni, a w 25% - sieczkarni, silników elektrycznych, siewników zbożowych i wozów. Duża przy tym część maszyn i narzędzi jest w pełni zamortyzowana, pochodzi nawet z okresu okupacji. Można zatem przypuszczać, że wydajność tego sprzętu jest niska. Mimo to rolnicy nie wykazywali żadnego popytu restytucyjnego, ograniczając się do zakupu najpotrzebniejszych brakujących maszyn. Duża przy tym część kredytów przeznaczona była na budownictwo.

Zwiększenie i uelastycznienie mechanizacji powinno w efekcie prowadzić do ograniczenia żywej siły pociągowej, nieefektywnej w wielu gospodarstwach i ograniczającej w dużej mierze hodowlę oraz do preferowania w pierwszym rzędzie tych maszyn, których zastosowanie może się przyczynić do uruchomienia istniejących rezerw produkcyjnych. Kredyty rolnicze z drugiej grupy tzw. obrotowe charakteryzują się na całym świecie znaczną dynamiką wzrostu i są przeznaczone na finansowanie potrzeb związanych z bieżącą produkcją rolną. Kredyty te cechuje krótszy termin spłat i wyższe oprocentowanie. SOP stosuje tu dwojakiego rodzaju stopę procentową 3% i 6%<sup>2)</sup>. Stopa 6% stosowana jest przy kredytach, których wykorzystanie jest dla placówek SOP trudne do skontrolowania. Kredyty obrotowe bowiem, przeznaczone w swych założeniach na zakup środków i usług do bieżącej produkcji, są również wykorzystywane do realizacji innych celów, na przykład inwestycyjnych czy też konsumpcyjnych.

Proces intensyfikacji rolnictwa i związane z tym zwiększenie nawożenia mineralnego wywołuje wielkie zapotrzebowanie na środki pieniężne. W latach 1961-1965 wydatki na nawozy wzrosły z 137 zł na 283 zł na 1 ha użytków rolnych<sup>3)</sup>. W 1970 roku wydatki na nawozy mineralne na 1 ha wzrosły do 653 zł, a więc przyjmując rok 1960- za 100, blisko pięciokrotnie. Do tej pory wzrost podaży nawozów sztucznych powodował analogiczne zwiększenie wydatków na te cele. Powodem tego były między innymi braki w podaży. Obecnie jednak przy przynajmniej w ogólnym przekroju zrównoważonym rynku, (a w przyszłości tendencja ta będzie się jeszcze pogłębiać) aktywizacja

1) M. Brojerski, H. Szulce: Wyposażenie gospodarstw wiejskich... wyd. cyt., ss. 176.

2) T. Wyszomirski: Niektóre problemy kredytu rolnego, wyd. cyt. ss. 1-3.

3) A. Woś: Rynek nawozów mineralnych w Polsce. ZW CRS, Warszawa 1969, s. 209.

popytu na nawozy uzależniona jest w dużej mierze od możliwości uzyskania taniego i wygodnego kredytu krótkoterminowego. Z punktu widzenia rolników kredyt ten jest bardzo dogodną formą intensyfikacji produkcji rolnej. Potwierdza to duża liczba rolników korzystających z kredytu obrotowego przeznaczonego na zakup nawozów. W badanych powiatach aż 82% rolników korzystało z kredytów obrotowych przeznaczonych na ten cel<sup>1)</sup>. Ponieważ spłata kredytu następuje dopiero po zbiorach, wobec tego cały ekonomiczny efekt nawożenia (pomniejszony jedynie o oprocentowanie kredytu) stanowi dla producenta rolnego źródło dochodu. Aczkolwiek wśród rolników polskich nie ma zakorzenionego nawyku do korzystania na szeroką skalę z krótkoterminowego kredytu obrotowego, to jednak w ostatnim okresie można zauważyć coraz większe zainteresowanie tym źródłem finansowania wydatków na bieżącą produkcję rolną<sup>2)</sup>. Szczególnie znacznym zapotrzebowaniem na kredyty odznaczają się gospodarstwa duże, nastawione na intensyfikację produkcji rolnej i mające duże zapotrzebowanie na nawozy mineralne. W porównaniu z gospodarstwami małymi (do 5 ha) zakup nawozów w gospodarstwach dużych (10 i więcej ha) wzrasta trzykrotnie a nawet pięciokrotnie<sup>3)</sup>.

Charakterystyczne jest stopniowe zmniejszanie się zapotrzebowania na kredyt obrotowy wraz z rosnącą specjalizacją hodowlaną gospodarstw. W powiecie jarocińskim na przykład gospodarstwa mające mniej niż 12 sztuk bydła zakupywały w 100% nawozy sztuczne z kredytów. Natomiast przy większej ilości zwierząt hodowlanych rolnicy z niewielką jedynie częstotliwością korzystali z kredytu przeznaczonego na ten cel, ale za to w znacznie większych rozmiarach. Jest to związane ze zwiększonym zapotrzebowaniem na pasze oraz z remontami i rozbudową budynków gospodarczych.

Podobnie jak w przypadku zapotrzebowania na kredyty na zakup nawozów, tak i na całość pobieranych kredytów obrotowych, pewien wpływ wywiera wielkość gospodarstwa rolnego. Nie przytaczając już szczegółowych danych należy stwierdzić, że w większości z kredytów obrotowych korzystają gospodarstwa duże i średnie nastawione wyłącznie na produkcję rolną. Przy tym gospodarstwa największe powyżej 15 ha, korzystają z kredytów stosunkowo rzadko, ale za to jednorazowo w dość znacznych kwotach.

Wyraźne związki można zaobserwować między wiekiem gospodarujących, liczbą osób zatrudnionych poza rolnictwem a kredytami na bieżącą produkcję rolną. W obu powiatach rolnicy powyżej 50 lat znacznie rzadziej i w mniejszych kwotach korzystają z kredytów na bieżącą produkcję, niż młodo-

1) Obliczono na podstawie własnych badań ankietowych.

2) Poziom zaciąganych kredytów jest jeszcze daleki poziomem występującego w rozwiniętych krajach kapitalistycznych. (por. W. Herer: Problemy kredytowania na tle zadań wzrostu produkcji rolnej gospodarstw w bieżącym 5-leciu. *Ekonomista* 1966, nr 5, ss. 1019-25.

3) E. Kurek: Wpływ obszaru i przychodów pieniężnych na zakup nawozów mineralnych. *Nowe Rolnictwo* 1966, nr 24, ss. 23-26.

dzi. Podobnie w miarę, jak wzrasta liczba osób zatrudnionych poza rolnictwem, maleje udział poszczególnych gospodarstw w korzystaniu z pomocy finansowej SOP na bieżącą produkcję. W tym samym kierunku działa zwiększenie dochodów spoza rolnictwa, które w pierwszej fazie zmniejszają zainteresowanie właścicieli gospodarką rolną. Dopiero po zaspokojeniu najbliższych potrzeb konsumpcyjnych, o ile rolnik nie przeszedł do robotniczej grupy społeczno-zawodowej, rodzi się na nowo zainteresowanie gospodarstwami rolnymi<sup>1)</sup>.

Miejsce kredytu w działalności rolników oraz rola jaką ma on spełnić w przyszłości, najlepiej charakteryzują opinie respondentów. W słabiej rozwiniętym powiecie chodzieskim, gdzie zresztą rolnicy w znacznie mniejszym stopniu korzystali z kredytów i gdzie zapotrzebowanie na pożyczki było niewielkie, prawie 100% respondentów stwierdziło, że działalność SOP jest sprawna. W powiecie jarocińskim natomiast, gdzie wiele gospodarstw wykazuje już wyraźne cechy gospodarstw typowych dla przyszłości, 30% respondentów wyrażało negatywne opinie o działalności SOP. Najczęściej rolnicy proponowali zmniejszenie oprocentowania, przedłużenia terminu spłat, udzielanie kredytu bez żyranta, zwiększenie kredytów średnioterminowych oraz wyższe kredyty zwłaszcza na budownictwo.

Inne postulaty, to: zmniejszenie formalności wymaganych przy zaciąganiu kredytów, szybsze udzielanie pożyczek, udzielanie kredytu wspólnie na kontraktację różnych ziemiopłodów bez żyranta, a także potrącanie procentów przy spłacie rat oraz udzielanie kredytów do 5 tys. zł, bez poręczycieli z zabezpieczeniem na majątku gospodarstwa. (Do tej pory bez poręczyciela udziela się jedynie kredytu w wysokości 2 tys. zł).

Wielu rolników narzekało, że SOP nie zna terenu swego działania i w związku z tym automatycznie przyznaje takie same limity do wykorzystania powiatom o zróżnicowanych potrzebach. Tak więc rolnicy powiatu jarocińskiego mimo regularnego spłacania kredytu napotykali często na trudności przy uzyskiwaniu następných kredytów.

W innym często wysuwany postulacie sugerowano ujednoczenie odsetek od przyznanego kredytu, bez względu na źródło dochodu kredytobiorcy (do tej pory pobiera się większy procent od pracowników zatrudnionych poza rolnictwem).

Respondenci twierdzili, że istnieją potrzeby, na które SOP nie udziela pożyczek. Znaczna część postulowała przy tym udzielanie kredytów bez określenia celu. Często także proponowano udzielanie kredytu na spłaty rodzinne, inwentarz martwy, na cele osobiste, podatki, leczenie, itd. Opinie respondentów na temat działalności SOP mogą stanowić cenny materiał dla usprawnienia funkcjonowania tej instytucji i powinny być uwzględnione we wszelkich korektach zasad udzielania kredytów rolnych.

Przytoczone rozważania upoważniają do stwierdzenia, że o ile znaczenie kredytu wzrasta wyraźnie wraz z intensyfikacją produkcji rolnej, o tyle obserwuje się także wpływ odwrotny - kredyt rolny wyraźnie wpływa na

<sup>1)</sup> A. Wyderka: Zużycie nawozów sztucznych w gospodarstwach chłopskich. Zagadnienia Ekonomiki Rolnej 1959, nr 5, ss. 116-123.



wzrost poziomu i towarowości tej produkcji. Wszystko to sprawia, że nawet sprawnie działający w chwili obecnej system kredytowania może już w bliskiej przyszłości zawieść. W przedstawionych badaniach, w których zamiast porównań w czasie zastosowano porównanie rejonów o różnej intensywności produkcji rolnej, znaczny odsetek wyrażających negatywne opinie o działalności SOP pochodził właśnie z okręgu o dużym rozwoju rolnictwa. Sugeruje to kierunek usprawnień i konieczność zmian jakie będą musiały być wprowadzone w kredytowaniu rolnictwa. Zmianie ulegną najprawdopodobniej nie tylko proporcje między kredytem inwestycyjnym i obrotowym, lecz także kierunki wydatkowania w ramach poszczególnych grup kredytów. Tak więc kredyt inwestycyjny, najczęściej wykorzystywany do tej pory na budownictwo i remonty, wykazywać będzie trend rozwojowy w kierunku zwiększonych wydatków na zakup maszyn i urządzeń rolniczych. Kredyt obrotowy natomiast wykorzystywany dotychczas na zakup nawozów sztucznych, charakteryzować się będzie wzrostem wydatków na cele usługowe. Nie ulega jednak wątpliwości, że aktywizacja kredytu rolnego jest niezbędnym warunkiem rozwoju gospodarczego rolnictwa.

#### 4. FUNKCJONOWANIE APARATU ZAOPATRZENIA PRODUKCYJNEGO ROLNICTWA

Omówione już charakterystyczne cechy rynku środków do produkcji rolnej, sprawiają wiele trudności w odpowiedniej organizacji zaopatrzenia wsi w te artykuły. Podobnie jak w przypadku skupu produktów rolnych olbrzymią rolę odgrywa tutaj spółdzielczość wiejska.

Istnieje na rynku rolnym sprzężenie zwrotne między produkcją towarową rolnictwa a dostawami środków produkcji oraz zainwestowaniem gospodarstw w środki trwałe<sup>1)</sup>. Stąd też olbrzymi nacisk na zapewnienie odpowiedniej podaży środków do produkcji rolnej oraz na odpowiednią dogodną dla rolników organizację ich sprzedaży. O ile organizacja sprzedaży środków produkcji o charakterze inwestycyjnym, kupowanych na ogół dość rzadko, nie sprawia większych trudności (ich zakup w odczuciach rolników, może, zając nieco więcej czasu), o tyle sprzedaż w oddalonych punktach handlowych środków do bieżącej produkcji, z reguły o dużej objętości i znacznej częstotliwości zakupu, jest dla producentów rolnych bardzo uciążliwa.

Pierwsze próby rozwiązania tego problemu przez dostawy bezpośrednie do gospodarstw rolnych wskazują na pilną potrzebę rozszerzenia tej formy sprzedaży na cały kraj. Zagadnienie odpowiedniej organizacji sprzedaży środków do produkcji rolnej jest szczególnie ważne w kontekście rosnącej kapitałochłonności produkcji rolnej<sup>2)</sup>. Proces wzrostu kapitałochłonności, który jak należy przypuszczać będzie się pogłębiać w miarę upływu

1) E. Garbacik: Charakterystyka obrotu środkami produkcji rolnej. Trybuna Spółdzielcza 1968, nr 5, s. 12.

2) H. Olszewski: Tendencje rozwojowe na rynku rolnym. Wiś Współczesna 1969, nr 6, s. 48.

lat ogranicza jednocześnie samodzielność producentów rolnych. Powodów tego jest kilka. Przede wszystkim należy podkreślić ograniczone możliwości finansowe producentów, stosunkowo małą efektywność wykorzystania maszyn w pojedynczym gospodarstwie, a także konieczność stosowania do bieżącej produkcji różnorodnych środków, które wymagają często korzystania z fachowych usług. Samodzielność producenta ogranicza także rosnąca w szybkim tempie produkcja towarowa, wyraźnie orientowana na rynki, z reguły wyspecjalizowana, która wymaga przerwania części ryzyka produkcji na inne działy całego kompleksu wytwórczego żywności. Stąd też występowały pewne dążności integracyjnych, które coraz wyraźniej rysują się także na naszym rynku rolnym.

Wszystkie zachodzące zmiany, a przede wszystkim rosnąca szybko podaż produktów rolnych sprawiają, że sprawne zaopatrzenie rolnictwa w środki do produkcji staje się szczególnie trudne. Pomijając już wielokrotnie wspomniany problem odrębnych nieco metod działania w przypadku zaopatrzenia w środki produkcji o charakterze inwestycyjnym i służące do bieżącej produkcji, w rolnictwie, można rozpatrywać dwa zasadnicze systemy organizacyjne zaopatrzenia w tym zakresie<sup>1)</sup>.

Pierwszy, to system zaopatrzenia organizowany przez producentów tych środków (na przykład dostawy tranzytowe), z których jednak korzystają przede wszystkim większe gospodarstwa rolne, jak PGR czy spółdzielnie produkcyjne. Drugi system zaopatrzenia, z którego korzystają właśnie indywidualni rolnicy, organizowany jest przez spółdzielczość wiejską.

Zasadniczą funkcją organizacji zaopatrzenia jest zbliżenie miejsc podaży do nabywców, oczywiście jednak takie, które zapewni rentowność organizacjom zaopatrzeniowym. Znalazienie takiego rozwiązania nie jest sprawą łatwą, tym bardziej, że marża w obrocie środkami do produkcji rolnej jest bardzo niska. Dlatego jedynym rozwiązaniem pozwalającym na pogodzenie wspomnianych już wymagań jest (połączony ze skupem produktów rolnych) dowóz towarów zaopatrzeniowych do zagrody. W rozwoju tego systemu napotyka się na wiele przeszkód, przede wszystkim z braku odpowiedniej ilości i właściwej jakości środków transportowych, a także odpowiednich opakowań, umożliwiających równoczesne przewożenie środków produkcji na sprzedaż i zakupywanych od rolników płodów rolnych. Jak już jednak przedstawiono przy omawianiu skupu produktów rolnych, producenci w pełni aprobuje dostawy i bezpośredni odbiór z zagrody, gotowi zresztą płacić za tę usługę wcale niemałą cenę. Przykładowo wyniki badań przeprowadzonych w powiecie gostyńskim, wykazywały, że z usług transportowych korzystało aż około 80% rolników.

Wprowadzenie usług transportowych w zakresie skupu i zaopatrzenia wpływa jednocześnie na zmianę struktury przewozów. Zmniejsza się udział transportu konnego na rzecz mechanicznego. Podczas gdy średnio w Polsce

<sup>1)</sup> B.Strużek: Rola spółdzielczości w rozwoju rolnictwa. Cz.II. Trybuna Spółdzielcza 1970, nr 4, s.17.

przewożono w 1962 r. zdecydowaną większość ładunków rolniczych transportem konnym (około 70%)<sup>1)</sup>, w powiatach objętych eksperymentem transportowym stanowił on niecałe 27% wszystkich przewozów.

Jest zrozumiałe, że organizacja usług transportowych musi być oparta na stałej sieci zaopatrzenia w terenie. Dlatego najskłuszniej pretendującą do tego organizacją jest spółdzielczość wiejska, która działając jak wiadomo równocześnie w zakresie skupu produktów rolnych i zaopatrzenia konsumpcyjnego, przyczyniać się może do obniżania społecznego kosztu obrotu. Inną dodatnią stroną organizacji zaopatrzenia w środki do produkcji rolnej przez organizację spółdzielczą jest jej społeczny charakter, pozwalający - przynajmniej w swych założeniach - uwzględniać w większym stopniu interesy producentów rolnych, a nie tylko patrzeć przez pryzmat korzyści przedsiębiorstwa. Mimo, że porównanie w skali kraju czasu straconego przez producentów rolnych przy zbywaniu płodów rolnych i zaopatrzeniu w środki do produkcji, wypada zdecydowanie korzystniej na rzecz tego ostatniego, sytuacja ta będzie w przyszłości coraz mniej zadowalająca. Wpływać na to będzie zarówno pełne zaspokojenie rynku środków do produkcji rolnej, jak i zwiększające się zapotrzebowanie producentów na różnorodny asortyment środków do bieżącej produkcji rolnej. W tym zakresie już w chwili obecnej stosuje się różne rozwiązania. Tak na przykład przy zaopatrywaniu w nawozy rozwijane są wspólnie z kółkami rolni - czymi różne pomocnicze formy zaopatrzenia, jak sprzedaż całowagonowa, komisowa i agencyjna.

Zagadnienie odpowiedniej organizacji sprzedaży nawozów sztucznych, w tej chwili szczególnie aktualne w związku z likwidacją ich deficytu na rynku, pozwala przypuszczać, że także w przypadku innych środków produkcji, po zapewnieniu pełnej ich podaży oraz odpowiedniej siły nabywczej rolników, właściwa organizacja sprzedaży nabierze szczególnego znaczenia. Na zupełnie innych przesłankach jest oparty, a w związku z tym całkiem inną organizacją handlu charakteryzować się może system polityki nawozowej, funkcjonujący w warunkach deficytu tych środków, oparty bowiem często o pozarynkowe kryteria ich alokacji<sup>2)</sup>.

Pełne zaspokojenie rynku zmusza handel do zastosowania w coraz większej mierze metod aktywnej sprzedaży, gdyż już nie tylko musi on zaspokajać zgłoszony popyt, ale także pobudzać go i prowokować. Przejawami tego są zarówno dynamiczny wzrost ilości nawozów dowożonych bezpośrednio do zagrody, jak i dążność do uproszczenia procedury i możliwie powszechnego udzielania rolnikom kredytu na zakup nawozów<sup>3)</sup>. Bariery bardzo trudną

1) Z. Kuczyński: Mechanizacja i racjonalizacja transportu w rolnictwie. PWRiL, Warszawa 1963, s. 48.

2) J. Zalewa: Rynek nawozów mineralnych w województwie lubelskim. W: Problemy rynku rolnego w województwie lubelskim. ZW CRS, Warszawa 1967, s. 135.

3) Za podstawową formę przyjmuje się udzielanie kredytów na nawozy na podstawie zamówień stanowiących jednocześnie wnioski o pożyczki zbieżnych przez agentów GS. Na podstawie dodatkowych indywidualnych wniosków rolników przynajmniej się jednorazowe kredyty na cały rok kalendarzowy. (Por. W. Cwiach: Problemy związane z zaopatrzeniem wsi w nawozy mineralne. Nowe Rolnictwo 1968, nr 15, s. 12).

do pokonania dla odpowiedniej organizacji obrotu nawozami, jest zarówno brak wiedzy fachowej u rolników, jak i brak usług szczególnie związanych z wysiewem nawozów i wapnowaniem gleby. Podobnie jak w przypadku nawozów kształtuje się sytuacja na rynku w zakresie środków ochrony roślin.

Rynkiem do tej pory niezaspokojonym jest natomiast rynek materiałów budowlanych. Mniej problemów - jak już wspomniano - nasuwa w zakresie samej organizacji handlu rynek maszyn i narzędzi rolniczych, które kupuje się niezbyt często. W tym jednak przypadku na plan pierwszy wysuwa się dostarczenie posiadaczom maszyn w odpowiednim miejscu i czasie usług substytucyjnych. Aczkolwiek obecnie z uwagi na ciągle bardzo poważny deficyt usług produkcyjnych dla rolnictwa, nie przywiązuje się w praktyce większej wagi do odpowiedniej lokalizacji ośrodków usługowych w rolnictwie, to z całą pewnością problem ten nabierze znaczenia w przyszłości, chociażby z uwagi na konieczność skrócenia dnia pracy rolnika, któremu kontakty handlowe zabierają niemało czasu<sup>1)</sup>.

W odpowiedniej organizacji obsługi produkcyjnej wsi wiele trudności przysparza rozmaita wielkość i charakter gospodarstw, reprezentujących w związku z tym popyt przestrzennie zróżnicowany. Uważa się, że z punktu widzenia obsługi produkcyjnej rolnictwa, linia podziału gospodarstw powinna przebiegać około 5 ha.<sup>2)</sup>

W stosunku do gospodarstw poniżej 5 ha, reprezentujących niską towarowość i odbierających stosunkowo małą ilość środków produkcji, polityka handlowa musi być inna niż w przypadku gospodarstw dużych. W podobny sposób różnicuje obsługę typ, czy charakter gospodarstwa, pod którym rozumiemy wydajność, wprowadzoną w nim specjalizację oraz zasoby siły roboczej i pracy uprzedmiotowionej jaką dysponuje.

Konieczność zróżnicowania dostaw w warunkach deficytu środków do produkcji rolnej, a także odmiennej obsługi, która najlepiej byłaby dostosowana do wymagań miejscowych producentów, nie budzi wątpliwości. Wspomniane odrębności można wyraźnie zaobserwować, analizując zaopatrzenie i popyt na artykuły produkcyjne oraz różnice w popycie, w województwie poznańskim<sup>3)</sup>. Tak na przykład rozdrobniona struktura agrarna gospodarstw w powiatach wschodnich województwa idzie w parze z nadmiarem siły roboczej i z niedostatkiem ziemi.

Nadwyżka siły roboczej utrzymuje się bardzo wyraźnie mimo tworzenia nowych inwestycji przemysłowych, które w swoim założeniu miały stać się także miejscem pracy dla nadwyżek siły roboczej ze wsi. Okazuje się jednak, że wpływ wielkiej inwestycji przemysłowej na rolnicze zaplecze jest

1) F. Tomczak: Ekonomiczne podstawy systemu... wyd.cyt. ss.223.

2) Z. Juchniewicz: Analiza przebiegu towarów do produkcji rolnej. SIB, IHW Warszawa 1970, z.69, s.103.

3) M. Brojerski: Znaczenie przestrzennego zróżnicowania... wyd.cyt.ss. 5-23.

ograniczony, co potwierdzają różnice w dochodach na mieszkańca powiatu konińskiego i powiatów intensywnych rolniczo w poznańskim<sup>1)</sup>. Średnie dochody w konińskim w okresie pięciu lat były niższe niż przeciętne w województwie poznańskim, przy czym należy dodać, że tempo ich przyrostu w konińskim było zdecydowanie niższe. Sytuacja uległa radykalnej zmianie w roku 1971, który był okresem korzystnym dla rolnictwa. Skok w dochodach ludności wiejskiej był znacznie większy niż w ciągu kilkunastu lat, kiedy realizowano szeroko zakrojone inwestycje przemysłowe. W tej sytuacji trudno nie zabiegać o możliwie jak najbardziej intensywny w określonych warunkach rozwój rolnictwa. Bardzo aktywnie odizolować może w tym kierunku handel wiejski, szczególnie handel spółdzielczy, który w pewien sposób może zaktywizować producentów do najbardziej korzystnych dla nich kierunków produkcji, między innymi przez odpowiednią politykę zaopatrzenia w środki do produkcji rolnej. Na przykład we wspomnianym już powiecie konińskim istnieje np. potrzeba intensyfikacji pracochłonnej produkcji rolniczej, a więc zwierzęcej, ogrodniczej, itp. Organizacje prowadzące zaopatrzenie wsi muszą zwrócić przede wszystkim uwagę na dostarczenie środków produkcji sprzyjających rozwojowi w tym kierunku, a więc na przykład środków ochrony roślin, a wreszcie związanych z tym typem produkcji maszyn i narzędzi rolniczych, Pociąga to za sobą także określone konsekwencje w rozwoju bazy materialno technicznej i organizacji obsługi handlowej.

Inna polityka w dziedzinie zaopatrzenia musi być stosowana w rejonach z gospodarstwami silnymi ekonomicznie, niezależnie od tego czy zasoby posiadanej siły roboczej są duże czy małe. Gospodarstwa te z reguły wykazują bardzo podobny popyt na środki do produkcji rolnej, szczególnie dotkliwie odczuwając wszystkie występujące w tym zakresie niedociągnięcia. Potwierdza to zarówno przykład szeregu powiatów w województwie opolskim (w gospodarstwach silnych ekonomicznie i z reguły z małymi zasobami siły roboczej), jak i intensywnych rolniczo powiatów położonych w południowo-zachodniej części województwa poznańskiego (cechujących się nadwyżkami ludności rolniczej). Popyt reprezentowany przez gospodarstwa w obu rejonach wskazuje na duże zapotrzebowanie na wszelkie środki do produkcji, zarówno bieżącej, jak i o charakterze inwestycyjnym. Niezależnie od posiadanych zasobów siły roboczej, występuje w obu rejonach znaczne, poparte odpowiednią siłą nabywczą, zapotrzebowanie na maszyny i narzędzia rolnicze. Duży popyt zgłaszany tu przez producentów rolnych wynika z komplementarnego często charakteru zakupów środków do produkcji, szczególnie intensywnego wszędzie tam, gdzie gospodarstwa są dobrze wyposażone w maszyny i narzędzia rolnicze. Wspomniany wzrost zapotrzebowania zmusza instytucje obsługujące rolnictwo do prowadzenia nieco odrębnej polityki handlowej. Wiąże się to nie tylko z dostarczeniem odpowiedniej masy środków do produkcji rolnej, lecz również z zapewnieniem szeregu usług naprawczych czy komplementarnych w stosunku do zakupywanych środków.

<sup>1)</sup> Biuletyn Informacji Rynkowej za lata 1970, 1971, 1972, WSE w Poznaniu.

Wydaje się także, że część producentów w intensywnych, silnych ekonomicznie gospodarstwach reprezentuje także pewien popyt restytucyjny na środki inwestycyjne. Wspomniane już badania w województwie zielonogórskim wskazują na znaczny stopień zużycia maszyn rolniczych, których aktualna wartość sięga zaledwie trzeciej części wartości nominalnej. Wiele przesłanek pozwala sądzić, że w podobnej sytuacji są przodujące gospodarstwa w województwie poznańskim. Duże zużycie fizyczne a przede wszystkim moralne maszyn oraz wyraźnie poprawiające się warunki finansowe gospodarstw w sytuacji powszechnego deficytu usług produkcyjnych pozwalają przypuszczać, że z chwilą dostarczenia na rynek maszyn nowych, sprawniejszych niż dotychczas posiadane, zaznaczy się wyraźnie popyt restytucyjny.

Na szczeblu detalu zajmuje się pokrywaniem zapotrzebowania ludności rolniczej prawie wyłącznie spółdzielczość zaopatrzenia i zbytu. Tylko niewielka część środków produkcji dostarczana jest przez spółdzielczość mleczarską i ogrodniczą oraz przez przemysł bezpośrednio kontraktujący niektóre rośliny przemysłowe. Przesłanką, przemawiającą za takim rozwiązaniem, są przede wszystkim względy ekonomiczne. Sezonowy charakter zaopatrzenia, szczególnie w środki do produkcji bieżącej sprawia, że wyłonienie specjalistycznego aparatu obsługi, czynnego przez cały rok mogłoby być nieracjonalne. Stąd też argumenty przemawiające za łączeniem obsługi rolnictwa z innymi rodzajami działalności handlowej na wsi, w kompleksowych organizacjach obsługi rolnictwa. Taką organizacją jest właśnie spółdzielczość zaopatrzenia i zbytu.

Obsługa produkcyjna rolnictwa, ciągle jak do tej pory wymagająca dofinansowania ze strony instytucji obsługujących, a więc stale deficytowa, może być rekompensowana zyskami z innej działalności handlowej prowadzonej także w ramach tej organizacji, a przede wszystkim ze sprzedaży artykułów konsumpcyjnych. Chociaż pomaga to z całą pewnością w utrzymaniu rentowności spółdzielczości zaopatrzenia i zbytu i - jak często podkreśla się - pozwala na zwiększenie zakresu jej usług na rzecz rolnictwa, to jednak istnieją przy tego typu organizacji ujemne strony. Zaliczyć do nich należy przede wszystkim marginesowość, z jaką z natury rzeczy muszą być traktowane sprawy obsługi rolnictwa w tego typu, kompleksowych organizacjach, a także brak możliwości koncentrowania w jednych rękach wszystkich spraw, także i usług dla rolnictwa. Argument o niewykorzystanej bazie materialno-technicznej traci na znaczeniu w kontekście rozwoju bezpośrednich dostaw środków produkcji do gospodarstw. Podobnie coraz mniejsze znaczenie mieć będzie sezonowość zakupów środków produkcyjnych oraz zbytu produktów rolnych. Wiąże się to z postępującą specjalizacją i wzrostem towarowości gospodarstw.

Do tej pory jednak, dominujące wielokierunkowość profilu produkcyjnego większości gospodarstw oraz ciągle jeszcze znaczna sezonowość produkcji rolnej stanowią przesłanki przemawiające za łączeniem wielu branż w jednej organizacji. Łączenie różnych rodzajów działalności handlowej w jednej organizacji spółdzielczej sprzyja także ochronie interesów pro-

ducentów rolnych w zakresie obsługi konsumpcyjnej. Stąd też tego typu dążność występuje przede wszystkim w krajach o bardzo silnie rozwiniętej spółdzielczości wiejskiej, na przykład w Danii<sup>1)</sup>. Pozwala to na zmniejszenie różnicy cen między płaconymi przez rolników za towary zakupywane w detalu, a otrzymywanymi za sprzedane produkty rolne.

Zasadnicza funkcja spółdzielczości w zakresie zaopatrzenia w środki do produkcji polega na racjonalnym zagospodarowaniu wszystkich oferowanych środków produkcji. Wymaga to dokładnego poznania potrzeb odbiorców. Stosowana do tej pory polityka rozdzielania wszystkich środków produkcji według wskaźnika dotychczasowych zakupów nie daje pozytywnych rezultatów oraz powoduje deficyt pewnych środków w jednych rejonach i ich nadwyżki w innych. Dlatego, jak wskazywano już na przykładzie województwa poznańskiego, zaopatrzenie wsi w artykuły produkcyjne powinno się opierać na analizie potrzeb obsługiwanego regionu.

Intensyfikacja zaopatrzenia rolnictwa w środki produkcyjne wymaga rozwoju bazy materialno-technicznej obrotu, przede wszystkim magazynów i środków transportowych. Istnieją dwie możliwości rozwoju bazy materialno-technicznej. Może to być sieć skoncentrowana albo rozproszona. W związku z rozwojem dostaw bezpośrednich a także zwiększeniem się asortymentu środków do produkcji rolnej, a wreszcie z uwagi na możliwość pełnego wykorzystania powierzchni magazynowej, przeważają tendencje do koncentracji handlu. Ciągły deficyt powierzchni magazynowej zmusza do poszukiwań pomocniczych rozwiązań zaopatrzenia rolnictwa w środki produkcyjne, takich jak na przykład tranzytowe zaopatrywanie rolników w środki produkcji. Stosowanie jednak na szerszą skalę zarówno formy tranzytowej zaopatrywania rolników, jak i rozwój dostaw bezpośrednich wymagają znacznego rozszerzenia taboru transportowego w ramach spółdzielczości wiejskiej.

Nie ulega wątpliwości, że bardziej celowym jest rozwój usług transportowych, niż budowa gęstej sieci magazynów. Pomijając już większą wygodę dla rolników i z reguły mniejsze koszty transportowe w skali społecznej, należy podkreślić, że baza transportowa, nie stanowiąca trwałego elementu przestrzeni, może się stosunkowo łatwo dostosować do zmian w produkcji rolnej, wynikających z jej koncentracji i specjalizacji, a także do przemian w dziedzinie zaopatrzenia wsi, będących następstwem poprawy warunków komunikacyjnych oraz rozszerzenia się asortymentu towarowego. Tego typu organizacja dostaw środków produkcji będzie miała oczywiście sens tylko wtedy, kiedy zapewni się odpowiednią terminowość i szybkość dostawy oraz pełną informację rynkową.

Wszystko to wskazuje na konieczność dynamicznego wzrostu nakładów kapitałowych w sferze obsługi handlowej rolnictwa. Przy tym nakłady na zwiększenie i modernizację organizacyjno-technicznego potencjału tego aparatu, powinny rosnąć szybciej niż obroty środkami produkcji i szybciej niż obroty skupu produktów rolnych, będące wynikiem wzrostu towarowości

1) Z. Juchniewicz: Analiza przebiegów... wyd.cyt., s.123.

rolnictwa. Tymczasem trzeba podkreślić poważne niedoinwestowanie handlu artykułami do produkcji rolnej. Jest to istotny czynnik utrudniający sprawne zaopatrzenie wsi w środki produkcyjne.

Sprawą niemniej ważną od dotychczas omawianych jest rzetelna informacja. Rolnik powinien znać nowości, być zorientowany co znajduje się w danej chwili w sprzedaży oraz na jakich warunkach. Podstawowym informatorem winno być najniższe ogniwo zaopatrzenia, a więc gminne spółdzielnie, informujące producentów za pomocą katalogów, afiszów, informacji pisemnych, ustnych itp. W praktyce jednak informacja handlowa gminnych spółdzielni jest bardzo kiepska<sup>1)</sup>. Wyniki przeprowadzonych badań ankietowych wskazują, że wyraźnie dominują informacje sąsiedzkie, które są z natury rzeczy doraźne i przypadkowe, o wątpliwej niekiedy wartości merytorycznej,

Rozważania nad funkcjonowaniem aparatu zaopatrzenia produkcyjnego wsi, pozwalają stwierdzić, że zaopatrzenie w środki do produkcji rolnej, zarówno z uwagi na ciągle ograniczoną ich podaż, a więc konieczność jak najefektywniejszego ich wykorzystania, a także ze względu na ograniczone możliwości finansowe producentów rolnych i poziom ich wiedzy rolniczej, które nie zawsze pozwalają na wykorzystanie dostępnych środków produkcji, musi być zaopatrzeniem ukierunkowanym zgodnie z istniejącymi preferencjami rolnictwa. Z wymienionych zatem powodów w zaopatrzeniu wsi w środki produkcji rolnej muszą być w obecnych warunkach stosowane pewne elementy rozdzielnictwa, przynajmniej przestrzennego. Organizacja zaopatrzenia musi w dużej mierze kierować popytem i preferować przez stosowanie aktywnych form sprzedaży profil produkcji najbardziej korzystnej dla określonego rejonu.

Omawiane w toku rozważań nad funkcjonowaniem rynku rolnego sprzężenie zwrotne zaopatrzenia rolnictwa w środki produkcji oraz usługi produkcyjne z produkcją towarową powoduje, że w przedstawionej sytuacji ciągłego deficytu środków produkcji oraz usług, produkcja towarowa kształtuje się na ciągle niezadowalającym poziomie. Wspomniany przy tym deficyt wynika nie tylko z braków w podaży, lecz także z niemożliwości efektywnego wykorzystania w pojedynczym gospodarstwie środków produkcji, z ich w wielu przypadkach niezadowalającej jakości, zbyt wysokich cen w porównaniu do możliwości finansowych rolników a często także ze złej organizacji zaopatrzenia rolnictwa w środki produkcji i usługi.

Jeszcze raz należy z całym naciskiem podkreślić olbrzymią rolę jaką w tym zakresie ma do spełnienia spółdzielczość wiejska. Spółdzielczość, która musi być jednak organizacją chłopską, szczególnie w zakresie tej działalności, a nie przedsiębiorstwem dbającym tylko o swe plany i zyski. Organizacja zaopatrująca musi w dużej mierze kierować popytem i przez stosowanie aktywnych form sprzedaży, preferować profil produkcji najbardziej korzystnej dla określonego rejonu.

<sup>1)</sup> Kierunki rozwoju handlu wiejskiego w Wielkopolsce, WSE Poznań, 1968, s.93.



Aczkolwiek wspomniane funkcje są w spółdzielczości wiejskiej często zaniedbywane na rzecz jej działania jako przedsiębiorstw, to jednak tu właśnie kryją się największe możliwości sterowania procesem wzrastającej kapitałochłonności rolnictwa. Chodzi tu nie tylko o preferowanie sprzedaży środków produkcji, które mogą przynieść w danym rejonie największe efekty i o ewentualny rozwój usług substytucyjnych, a także o zapewnienie siły nabywczej przez dynamiczny rozwój kredytów i odpowiedni, najbardziej celowy w danym rejonie rozwój bazy materialno-technicznej handlu. Tego typu polityka zaopatrzenia w środki produkcji, prowadzona przez organizacje spółdzielcze w stosunku do rolnictwa, może prowadzić do poważnej aktywizacji jego produkcji. Olbrzymią rolę spełnia tu zarówno właściwa polityka kredytowa, jak i kierowanie podaży środków produkcji zgodnie z wymaganiami poszczególnych regionów, zapewniających w największym stopniu efektywne ich wykorzystanie. Niemniej istotną rolę pełni w stosunku do rolnictwa odpowiednia podaż usług produkcyjnych. Aktywna polityka zmierzająca do zwiększenia udziału nakładów przemysłowych w ostatecznej cenie rolnej produktów, prowadzi w konsekwencji do ograniczenia spożycia naturalnego i zwiększenia produkcji towarowej rolnictwa.

## Rozdział IV

# ZAOPATRZENIE WSI W ARTYKUŁY KONSUMPCYJNE

### 1. POZIOM I STRUKTURA KONSUMPCJI W GOSPODARSTWACH CHŁOPSKICH

Rozpatrywane do tej pory elementy rynku i jego organizacja dotyczyły strony produkcyjnej gospodarstw. Niemniej istotną sprawą dla zapewnienia prawidłowego rozwoju produkcji rolnej jest zaopatrzenie konsumpcyjne ludności wiejskiej. Sprawne i prawidłowe zaopatrzenie wsi w artykuły konsumpcyjne nie tylko zapewni oszczędność czasu, który może być przeznaczony przez rolników na działalność produkcyjną lub odpoczynek, lecz także wzmacnia wśród nich poczucie zadowolenia i satysfakcji, które jest bodźcem do wzmożonej produkcji. Ciągłe jednak wiele kontrowersji budzi pogląd na temat, co można uznać za dobre i sprawne zaopatrzenie wsi w artykuły konsumpcyjne? Ze względu na odmienne niż w mieście wielkość i strukturę spożycia, każde z przyjętych tutaj rozwiązań, a więc zarówno koncentracja, jak i dekoncentracja handlu ma swoje zalety i wady.

Poziom i struktura konsumpcji ludności wiejskiej różnią się znacznie w poszczególnych regionach, a także w różnego typu gospodarstwach, przy czym różnice regionalne odgrywają bardzo istotną rolę. Relacje cen, a także rozwój ekonomiczny regionów wyznaczający pewne przyzwyczajenia ludności, są wielkościami danymi z zewnątrz układu, elementami wewnętrznymi są natomiast dochody ludności i typ gospodarstwa. Te ostatnie są niezwykle zróżnicowane, co utrudnia prowadzenie jednolitej polityki handlowej na wsi. Wystarczy tu wspomnieć, że różnice w dochodach ludności rolniczej sięgają 300% poziomu najniższego, przy czym dochody rolnicze są silnie skorelowane ze strukturą agrarną.<sup>1)</sup>

Znacznie trudniej przewidywać spożycie artykułów konsumpcyjnych na wsi aniżeli w mieście, gdzie spożycie znajduje się w prostym stosunku do otrzymywanych dochodów i ukształtowanych cen. Na wsi oprócz tych czynników, decydujący wpływ na konsumpcję, wywierają także w określonym horyzoncie czasowym wydatki produkcyjne, możliwość uzyskania kredytów itp. Łatwo też tutaj zamienić rynkową formę spożycia (w przypadku żywności) na formę naturalną. Olbrzymią rolę odgrywa także różnica między ceną detaliczną a ceną skupu. Różnica ta powinna kształtować się na takim poziomie, by pokrywała jedynie w odczuciu rolnika straty związane z pracą

<sup>1)</sup> E. Gorzelak: Zróżnicowanie dochodów ludności z produkcji rolniczej. *Więś Współczesna* 1969, nr 4, s. 53.

własną, włożoną w przygotowanie produktu do spożycia oraz wyrównywała niedogodności przechowywania w domu większej ilości tych artykułów, z reguły łatwo psujących się.

Charakterystyka wielkości kształtujących spożycie w rodzinach chłopskich jest bardzo skomplikowana, przy czym linia podziału wydatków na cele produkcyjne, inwestycyjne i konsumpcyjne jest płynna. Bardzo trudno przewidywać w gospodarstwach chłopskich, jaka część dochodów przeznaczona zostanie na akumulację, a jaka na spożycie. Istnieje szereg czynników skłaniających chłopów do podnoszenia spożycia powyżej poziomu, który wynikałby z racjonalnej kalkulacji. Działają tu takie czynniki, jak naśladownictwo społeczne, sceptyczna ocena perspektyw własnej akumulacji, wysoki udział spożycia naturalnego sprzyjający konsumpcyjnemu nastawieniu, a wreszcie słabe zaopatrzenie rynku w środki produkcji.<sup>1)</sup> Na ogół jest tak, że im słabsze ekonomicznie gospodarstwa, tym większy nacisk kładą na spożycie.<sup>2)</sup> Porównanie jednak wielkości funduszu konsumpcji wypada z reguły korzystnie dla gospodarstw większych, silnych ekonomicznie.<sup>3)</sup> Należy także dodać, że w strukturze wydatków gospodarstwa silne ekonomicznie notują wyższe sumy na dobra trwałe. Jeszcze większą skłonność do konsumpcji przejawiają gospodarstwa o mieszanym źródle dochodu.

Przy wzrastających w dość szybkim tempie dochodach ludności wiejskiej ciągle utrzymuje się istotna różnica między wartością spożycia ludności pozarolniczej i rolniczej, nawet przy uwzględnieniu wielkości spożycia naturalnego na wsi. (Por. tabela 11.) Średnio w Polsce wartość spożycia na osobę jest wśród ludności rolniczej o przeszło 30% niższa, aniżeli wśród mieszkańców miast. Nieco mniejsze, 20-procentowe różnice na niekorzyść ludności rolniczej notuje się w wydatkach na żywność. Trudno przy tym nie dodać, że rozpiętość ta jest prawdopodobnie znacznie większa, gdyż gospodarstwa przyjęte przez IER do badań są z reguły jednostkami produkcyjnymi.

Innym zjawiskiem charakterystycznym dla spożycia ludności rolniczej jest znacznie mniejsza rozpiętość między wydatkami na artykuły konsumpcyjne, w tym także żywnościowe, w poszczególnych grupach obszarowych gospodarstw, aniżeli w miejskich należących do różnych grup zamożności. Tak więc w gospodarstwach miejskich ogólna wartość spożycia na 1 osobę w najniższych grupach zamożności stanowiła zaledwie 22% wartości spożycia grup ludności najwyższej uposażonej.

1) A. Hodoly: Problemy spożycia w Polsce, wyd. cyt., s. 187.

2) K. Sokołowski: Dochody rolników. Studia Ekonomiczne 1963, t. 9, s. 105.

3) Często zastępcze używanie określeń „siła ekonomiczna gospodarstwa” i „wielkość gospodarstwa” jest w przeprowadzonych rozważaniach uzasadnione obserwacją zwiększającej się wartości spożycia na 1 gospodarstwo wraz z wzrostem jego wielkości. Odstępstwa od tej współzależności występują najczęściej w grupie gospodarstw najmniejszych i największych.

Wartość i struktura spożycia na osobę w gospodarstwach domowych nierolniczych oraz rolniczych według grup zaemożności i powierzchni gospodarstw w roku 1970

Ludność pozarolnicza wg grup zaemożności Ludność rolnicza wg pow.gospodarstw	S p o ż y c i e				
	Całko- wite w zł	w tym żywność			
		w zł ogółem	w % do spożycia	spożycie natural- ne w zł	w % spo- życia żywności
Ludność pozarolnicza Ogółem	16 422	7 087	43,2	-	-
wg grup zaemożności					
do 7 200	6 948	3 645	52,5	-	-
7 201 - 9 600	9 276	4 746	51,2	-	-
9 601 - 12 000	11 714	5 625	48,0	-	-
12 001 - 15 000	14 533	6 612	45,5	-	-
15 001 - 18 000	17 336	7 478	43,1	-	-
18 001 - 24 000	21 141	8 236	41,3	-	-
24 001 i więcej	31 236	10 963	35,1	-	-
Ludność rolnicza Ogółem	11 285	5 684	50,4	3 978	70,0
wg wielkości gospo- darstw					
do 3 ha	10 803	5 605	51,9	3 644	65,0
3,1 - 7	10 564	5 456	51,6	3 840	70,4
7,1 - 10	11 933	5 850	49,0	4 190	71,6
10,1 - 15	12 736	6 133	48,1	4 437	72,3
15,1 i więcej	13 469	6 310	46,8	4 532	71,8

Źródło: Przeliczenia na podstawie Rocznika Statystycznego 1971, s.574, tabl. 20(828) oraz Wyniki rachunkowości rolnej gospodarstw indywidualnych 1969/1970, cz.I, IER, Warszawa, s.50, tabl.49.

Różnice te były także duże w odniesieniu do żywności, stanowiąc w grupach najniższych 33% spożycia ludności najzaemożniejszej. W przypadku ludności rolniczej różnice te były wielokrotnie mniejsze. W gospodarstwach o najniższym spożyciu (gospodarstwa 3-7 ha) wydawano na osobę blisko 80% wartości spożycia notowanego w gospodarstwach największych. Różnice w spożyciu żywności były jeszcze mniejsze i nie przekraczały w gospodarstwach wiejskich 10%.

Ten dość wyrównany poziom spożycia, związany z rosnącą skłonnością gospodarstw dużych do inwestycji, rodzi określone konsekwencje dla handlu obsługującego wieś, pozwala uprościć działanie handlu zlokalizowane-

go najbliższej konsumenta, a więc handlu artykułami żywnościowymi. Jest to sprawa niezwykle pilna, jeśli uświadomimy sobie, że udział spożycia naturalnego w spożyciu żywności ogółem kształtował się średnio w granicach około 70%, wykazując tendencję rosnącą w miarę wzrostu obszaru gospodarstwa. Przeciwdziałanie tej tendencji - ogólnie biorąc negatywnej, zarówno z punktu widzenia ogólnospołecznego, jak i interesów producentów rolnych, zależy nie tylko od zmiany istniejących relacji cen, ale także w dużej mierze od działalności handlu, który dostarczając towar o odpowiedniej jakości, w potrzebnym asortymencie oraz w odpowiednim miejscu i czasie, może znakomicie zwiększyć spożycie rynkowe ludności wiejskiej.

Przy rozpatrywaniu wartości spożycia ludności rolniczej w ujęciu dynamicznym, uderza znacznie mniejsza dynamika przyrostu wielkości spożycia żywności, niż konsumpcji ogółem. (Por. tabela 12 i wykres 6.)

W ujęciu ilościowym jednak spożycie żywności jest bardzo stabilne. Przemawia za tym duża stabilność udziału spożycia żywności w wartości konsumpcji ogółem. Zarówno stabilizacja spożycia żywności, jak i wysokie spożycie naturalne sugerują, że czynnikiem wiodącym w produkcji rolnej są wciąż jeszcze potrzeby konsumpcyjne członków gospodarstwa.<sup>1)</sup> Tak więc każdy nieurodzaj, każdy spadek plonów odbija się przede wszystkim na podaży rynkowej artykułów rolnych, produkcji towarowej rolnictwa i wielkości skupu, a nie na konsumpcji własnej gospodarstw. Potwierdza to obserwowany w latach nieurodzajów szczególnie duży spadek dochodów ze skupu w rejonach o niskiej intensywności i kulturze rolnictwa.

Słaba elastyczność, a nawet pewna sztywność w spożyciu żywności jest jednocześnie przyczyną ograniczenia udziału zakupów konsumpcyjnych dóbr nieżywnościowych i przeznaczania tej części funduszu na zaspokojenie potrzeb produkcyjnych i inwestycyjnych. Taka konkurencja w wydatkach widoczna jest oczywiście jedynie w warunkach rosnącej opłacalności rozwoju produkcji rolnej i istnieje z reguły w określonym przedziale czasowym.

Obserwowany w gospodarstwach chłopskich wyższy niż w miejskich udział spożycia żywności w całkowitym funduszu konsumpcyjnym, oznacza zarazem niższy ogólny poziom spożycia i gorszą jego strukturę. Na dużą stabilność spożycia żywności wpływają: mała z reguły elastyczność spożycia naturalnego oraz wysokie spożycie towarowe. Niewłaściwa struktura spożycia żywności u ludności rolniczej polega przede wszystkim na nadmiernym spożywaniu artykułów objętościowych przy jednoczesnych niedoborach produktów o wysokiej wartości odżywczej, przede wszystkim zawierających białko zwierzęce i tłuszcze.<sup>2)</sup> Korzystnych prognoz w tym zakresie nie pozwala się spodziewać także mała dynamika wzrostu spożycia tych artykułów. Tak na przykład, w ciągu jedenastolecia 1960-1970 spożycie ryb i ich

<sup>1)</sup>Zasadniczą przyczyną tego zjawiska jest rozdrobnienie gospodarki rolnej. Por. A.Hodoly: Problemy spożycia ... wyd.cyt., s.264.

<sup>2)</sup>Cz.Kos: Wzorce spożycia ludności rolniczej. Wiś Współczesna, 1973, nr 1, ss.57-65.

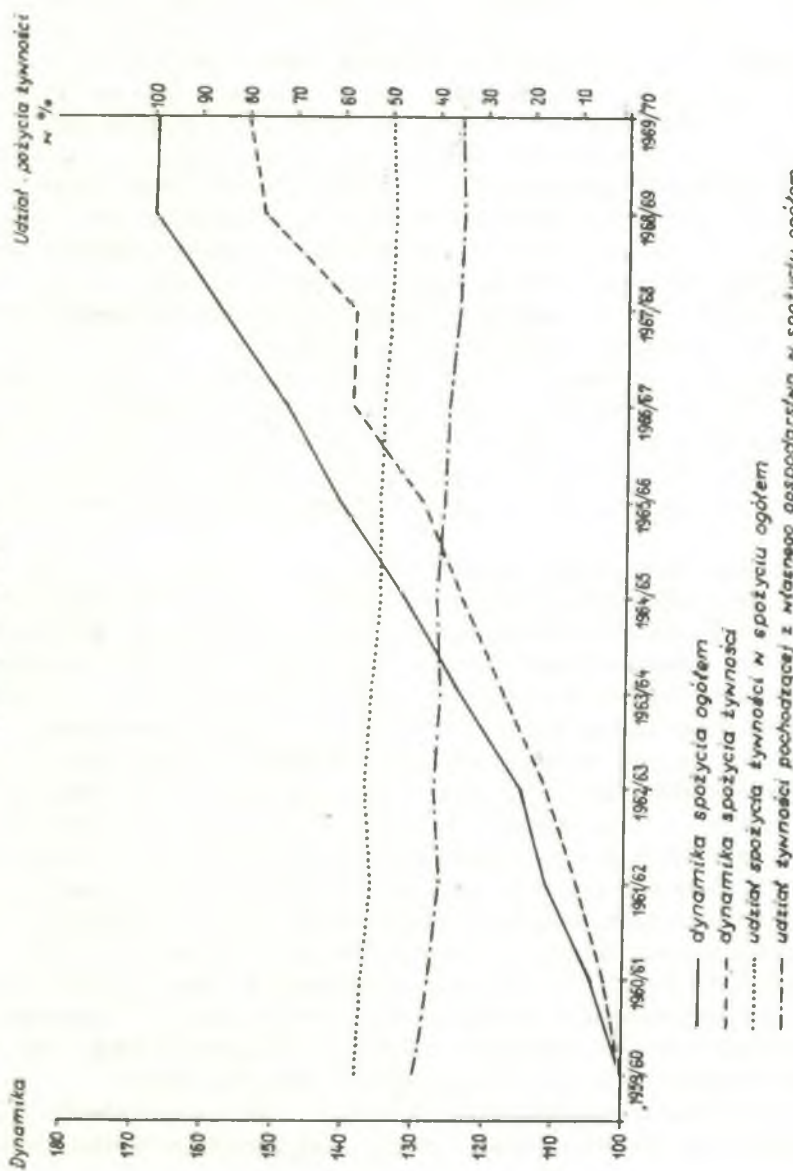
## T a b e l a 12

Dynamika wartości spożywa na osobę ludności rolniczej  
w latach 1959/60 - 1969/70

Wartość spożycia	1959/60	1960/61	1961/62	1962/63	1963/64	1964/65	1965/66	1966/67	1967/68	1968/69	1969/70
Spożycie ogółem	100	104,6	111,4	114,6	123,2	131,3	140,5	148,2	157,6	166,4	166,2
Spożycie artykułów żywnościowych	100	102,9	106,3	111,4	116,8	123,9	128,9	138,2	138,2	144,3	146,6

Źródło: Przeliczenia na podstawie: Wyniki rachunkowości ... wyd.cyt., s.12, tabl.17.

Dynamika wartości spożywcza na osobę ludności rolniczej w latach  
1959/60 - 1969/70



przetworów w przeliczeniu na mieszkańca wsi wzrosło o około 22%, mięsa o 32% a masła zaledwie o 10%.<sup>1)</sup>

Powoduje to stopniowe zwiększanie się dystansu między spożyciem ludności miejskiej i wiejskiej. Jednak obserwacja zmian w spożyciu artykułów o wysokiej wartości odżywczej, przy zmieniających się dochodach gospodarstw, wskazuje na wysoki wskaźnik elastyczności dochodowej spożycia tych artykułów. Stąd też można liczyć się z tym, że w miarę wzrastających dochodów ludności rolniczej wzrastać będzie również popyt na artykuły o wysokiej zawartości białka zwierzęcego, przy czym zwiększać się będzie przede wszystkim spożycie rynkowe. Oczywiście dynamika tego wzrostu może być różna. Jeśli zostaną zachowane istniejące proporcje między cenami żywności i artykułów przemysłowych, to wzrost wydatków na żywność, a przede wszystkim na lepsze jakościowo artykuły, może być znacznie szybszy, niż w sytuacji relatywnego obniżenia cen towarów przemysłowych i zwiększenia cen artykułów żywnościowych.

Należy jednak zaznaczyć, że wzrost cen towarów i usług, zakupywanych przez ludność chłopską na cele konsumpcyjne, był znacznie niższy niż wzrost cen w grupie towarów i usług nabywanych dla bieżącej produkcji rolniczej.<sup>2)</sup> Warto przy tym przypomnieć, że ceny produktów rolnych wzrosły szybciej, niż ceny towarów i usług zakupywanych przez ludność chłopską.

Drugą poważną grupę rozchodów stanowią u ludności rolniczej wydatki na konsumpcyjne dobra przemysłowe. Wydatki te, jak już wspomniano, cechują się znacznie większą elastycznością niż fundusze przeznaczone na żywność. Znacznie żywiej reagują na obowiązujące ceny, a także na zmiany w układzie stosunków rynkowych, preferujących wydatki na produkcyjne artykuły przemysłowe. Wielkość wydatków na konsumpcyjne artykuły nieżywnościowe nie jest wyraźnie określona obszarem gospodarstwa, które to zróżnicowanie widać bardzo wyraźnie w przypadku wydatków produkcyjnych.

Wydatki na wyposażenie gospodarstw domowych są w różnych grupach obywateli zbliżone. Stosunkowo największe wydatki na wyposażenie gospodarstw domowych obserwuje się w grupie gospodarstw bezrolnych. Jest to najprawdopodobniej związane brakiem konieczności inwestowania w produkcję. Wydaje się jednak, że jest to stan przejściowy i że okres pewnej dominacji wiejskich gospodarstw nierolniczych w poziomie konsumpcji wiąże się jednocześnie z określonym horyzontem czasowym, charakteryzującym się wzmocnionym inwestowaniem i koniecznością przechodzenia na bardziej kapitałochłonny typ produkcji przez gospodarstwa rolne.

W środowisku wiejskim ludność rolnicza cechuje się nieco wyższymi wskaźnikami posiadania dóbr trwałych, niż pozostali mieszkańcy wsi. Ist-

<sup>1)</sup> Przeliczono na podstawie danych Wyników rachunkowości rolnej gospodarstw indywidualnych 1969/70, cz.I, IER, Warszawa 1971, s.13, tabl.18.

<sup>2)</sup> K.Jacek, K.Łastowiecki: Relacje cen artykułów sprzedawanych i zakupywanych przez ludność chłopską. Zagadnienia Ekonomiki Rolnej 1967, nr 2, s.45.



nieje jednak ciągle znaczna, aczkolwiek wyraźnie zmniejszająca się różnica między wyposażeniem gospodarstw wiejskich i miejskich. O szybko rosnącym wyposażeniu gospodarstw chłopskich i zmniejszającym się wyraźnie dystansie między wyposażeniem gospodarstw domowych miejskich i wiejskich świadczą dane tabeli 13. W ciągu czterech ostatnich lat znacznie wzrósł stan posiadania wielu dóbr, podwoiła się natomiast na wsi liczba telewizorów, pralek i odkurzaczy.<sup>1)</sup> (Por. tabela 13).

Tabela 13

Wyposażenie gospodarstw domowych wiejskich i miejskich  
w wybrane konsumpcyjne dobra trwałego użytku w roku 1971

Przedmioty trwałego użytkowania	Gospodarstwa domowe rolników prowadzących rachunkowość rolną	Gospodarstwa domowe ludności zatrudnionej poza rolnictwem i leśnictwem
	na 100 gospodarstw domowych w sztukach	
Odbiorniki:		
radiowe	76	91
telewizyjne	41	77
Pralki	64	81
Lodówki	9	47
Odkurzacze	11	52
Maszyny do szycia	44	38
Motocykle, skutery i motorowery	39	9
Rowery	100	26

Źródło: Rocznik Statystyczny 1972, GUS Warszawa 1972, s.549, tabl.30(813) oraz s.553, tabl.36 (819).

Pomimo wysokiej dynamiki i wzrostu posiadania dóbr trwałych w gospodarstwach wiejskich jest on na wsi bardzo zróżnicowany i nie zawsze w pełni zadowalający. Sytuacja jest szczególnie niekorzystna, gdy bierzemy pod uwagę dobra stosunkowo od niedawna będące w gospodarstwach wiejskich. Dlatego też różnica między wyposażeniem gospodarstw wiejskich i miejskich w takie dobra jak lodówki czy odkurzacze jest prawie pięciokrotna. Tak więc dystans między miastem a wsią, jeśli chodzi o dobra wyższego rzędu jest wciąż jeszcze znaczny. Badając najczęstsze połączenia dóbr trwałego użytku w gospodarstwach wiejskich, a więc pewien model konsumpcji tych przedmiotów na wsi, należy stwierdzić, że wciąż dominują wśród nich proste połączenia. Pełen zestaw dóbr pojawia się nadal jedynie sporadycznie w gospodarstwach wiejskich.

<sup>1)</sup> Dane za lata 1967/68 dotyczące stanu posiadania dóbr trwałych przez gospodarstwa wiejskie przedstawia A.Woś: Popyt ludności wiejskiej na dobra konsumpcyjne niezwyrodnosciowe. Seria rynku wiejskiego, SIB, z. 26, Warszawa 1971, ss.102-103, tabl.9.

Niewątpliwie do najistotniejszych czynników kształtujących popyt na konsumpcyjne dobra trwałe należą dochody ludności.

Obecnie obserwuje się w Polsce bardzo wysoką elastyczność dochodową popytu na trwałe dobra konsumpcyjne. Nie jest jednak obojętne źródło pochodzenia tych dochodów. Istnieje wyraźny związek między popytem na konsumpcyjne dobra trwałe a zatrudnieniem członków rodziny poza gospodarstwem, przy czym wpływ zarobkowania na zakup trwałych dóbr konsumpcyjnych jest największy w gospodarstwach małych. Tak więc można stwierdzić, że w obecnej fazie rozwoju naszego rolnictwa wydatki na przemysłowe dobra konsumpcyjne są ograniczone nakładami produkcyjnymi. Jest to szczególnie widoczne w gospodarstwach, których członkowie nie pracują dodatkowo poza rolnictwem. Tu właśnie można znaleźć wytłumaczenie dla przytoczonego w tabeli 11 wyższego poziomu spożycia w gospodarstwach najmniejszych (do 3 ha), które są z reguły gospodarstwami zarobkującymi, niż w grupie gospodarstw 3-7 ha. Podobnie jak w przypadku żywności, ocena wyposażenia gospodarstw rolniczych w konsumpcyjne dobra trwałe w porównaniu do gospodarstw miejskich wypada zdecydowanie korzystniej na rzecz tych ostatnich.

Określenie tendencji w zakresie przyszłego popytu na wsi na dobra trwałe, zarówno popytu pierwotnego jak i restytucyjnego, nasuwa wiele trudności. Spowodowane to jest zarówno brakiem w pełni wiarygodnych informacji o posiadaniu tych dóbr oraz stanie ich zużycia, jak i nieznaną możliwością czynników kształtujących popyt zarówno pierwotny, jak i wtórny. Niewątpliwie jednak wśród czynników determinujących stan posiadania konsumpcyjnych dóbr trwałego użytku na plan pierwszy wysuwa się konkurencyjność wydatków na dobra produkcyjne i konsumpcyjne. Wzajemne relacje popytu na te dwie grupy dóbr zależą od wielu okoliczności, przy czym duży wpływ wywiera polityka państwa prowadzona w stosunku do rolnictwa, wzmagająca lub osłabiająca skłonność gospodarstw do inwestowania. Wydatki na trwałe dobra produkcyjne wzrastają wyraźnie w miarę wzrostu obszaru gospodarstwa. Wpływają one przede wszystkim na duże ograniczenie wydatków na artykuły konsumpcyjne trwałego użytku dla gospodarstw bez dodatkowych zajęć poza rolnictwem.

Rolnik myśli zarówno kategoriami producenta, jak i konsumenta. Teoretycznie można założyć priorytet wydatków produkcyjnych w rolniczych gospodarstwach chłopskich oraz przyjąć, że konsumpcja jest wielkością wynikową, związaną z uzyskiwanym z produkcji dochodem. W gospodarstwach bowiem, które opierają swoją egzystencję na produkcji rolniczej, nie ma innej drogi długofalowego i systematycznego polepszania poziomu konsumpcji, niż wzrost produkcji towarowej, a co za tym idzie także nakładów produkcyjnych.

Innym czynnikiem wyznaczającym w dużej mierze popyt na trwałe dobra konsumpcyjne jest osiągany poziom funduszu nabywczego ludności wiejskiej. Wielkość ta różni się dość istotnie od funduszu nabywczego ludności miejskiej.<sup>1)</sup> Wykazuje także istotne różnice przestrzenne.

<sup>1)</sup> Z. Krasieński: Zróznicowanie konsumpcji ... wyd. cyt., s. 161, tabl. 5, i dalsze.

Na stan posiadania konsumpcyjnych dóbr trwałego użytku i perspektywy popytu w tym zakresie wpływa także cały szereg czynników indywidualnych, jak na przykład wiek gospodarującego i rodziny, sytuacja rodzinna, zatrudnienie członków rodziny poza gospodarstwem, liczebność rodziny itp. Istnieje bardzo silny związek pomiędzy etapem życia rodzinnego a wielkością zakupów różnych artykułów trwałego użytku.<sup>1)</sup>

Podobny wyraźny związek obserwuje się między popytem a zatrudnieniem członków rodziny poza gospodarstwem. Wpływ przy tym zarobkowania na zakup trwałych dóbr konsumpcyjnych jest największy w gospodarstwach małych do 2 ha. Stwierdzono mniejsze wydatki na trwałe dobra konsumpcyjne u rodzin liczniejszych.<sup>2)</sup> Ma to poważne znaczenie przy odmiennej liczebności rodzin rolniczych i chłopsko-robotniczych, zróżnicowanej w zależności od wielkości gospodarstw. Przeciętnie w Polsce największą liczebnością charakteryzują się gospodarstwa wyłącznie rolnicze (3,7 osób).<sup>3)</sup>

Stwierdzenie siły wpływu wszystkich wspomnianych czynników na stan posiadania i popyt na dobra trwałe w różnych typach gospodarstw wymagałoby szczegółowych i bardzo szerokich badań empirycznych przekraczających możliwości autora. Kierunki wpływu wspomnianych czynników można jednak określić na podstawie nieco węższych badań, takich jak na przykład przeprowadzone w województwie zielonogórskim, które stanowią ilustrację przytoczonych tez.<sup>4)</sup>

Wspomniane badania pozwalają na stwierdzenie, że przy znacznie niższym, jak w mieście stanie posiadania konsumpcyjnych dóbr trwałych, są one w gospodarstwach wiejskich w dużym stopniu zużyte zarówno moralnie jak i fizycznie. Obserwacje „wieku” posiadanych dóbr trwałych wskazują, że zwiększone ich zakupy zbiegają się w czasie z wyższymi dochodami ze skupu. Wraz z latami bardziej i mniej urodzajnymi obserwuje się jednocześnie nasilenie lub obniżenie natężenia zakupów dóbr trwałego użytku przez ludność wiejską. Tak więc, wzmożone zakupy obserwowano w latach 1960 i 1965, które były szczególnie korzystne dla rolnictwa. Obliczony na podstawie znajomości wieku trwałych dóbr konsumpcyjnych, a także rocznej stopy zużycia i średnich cen, szacunek wartości realnej dóbr trwałych, w konfrontacji z ich wartością nominalną, charakteryzuje tabela 14.

1) T. Pałaszewska: Konsumpcja dóbr trwałego użytku w Polsce, PWE, Warszawa 1966, s.148, tabl.33.

2) S. Mynarski: Wpływ dochodu i składu osobowego rodziny na wielkość i strukturę jej wydatków. PAN, Prace Komisji Nauk Ekonomicznych nr 9, Kraków 1967, ss.143.

3) F. Frankel, Z. Żekoński: Próby trójdziałnego podziału ludności Polski według źródeł utrzymania w 1960 roku. Zagadnienia Ekonomiki Rolnej 1965, nr 5, s.49.

4) Badania przeprowadzono w identycznej reprezentacji gospodarstw jak w przypadku dóbr produkcyjnych.

Szacunek wartości nominalnej oraz wartości realnej dóbr konsumpcyjnych trwałego użytku w województwie zielonogórskim

w tys. zł

Wyszczególnienie	Wartość nominalna dóbr konsumpcyjnych		Wartość dóbr konsumpcyjnych po odjęciu amortyzacji	
	Ogółem	W przeliczeniu na 1 gospodarstwo	Ogółem	W przeliczeniu na 1 gospodarstwo
O g ó ł e m dobra trwałego użytku	30 547,5	16,0	16 268,1	8,5
z tego:				
Pralki	3 374,1	1,8	981,6	0,5
Lodówki	999,1	0,5	715,7	0,4
Odkurzacze	370,3	0,2	237,6	0,1
Maszyny do szycia	3 344,2	1,7	1 487,9	0,8
Radioodbiorniki	2 690,3	1,4	658,5	0,3
Telewizory	10 780,0	5,6	6 271,2	3,3
Rowery	1 257,3	0,7	699,7	0,4
Motorowery	720,0	0,4	503,5	0,2
Motocykle	7 012,0	3,7	4 712,4	2,5

Źródło: Obliczono na podstawie badań ankietowych, Rocznika Statystycznego 1970, GUS, Warszawa 1970, s.339, tabl.1/525. Roczne stopy zużycia przyjęto ze - Pałaszewska: Konsumpcja dóbr trwałego użytku ... wyd.cyt., s.114.

Mimo dużych zasobów trwałych dóbr konsumpcyjnych u ludności wiejskiej w województwie zielonogórskim, łączna ich wartość, po uwzględnieniu amortyzacji, stanowi tylko 52,7% wartości nominalnej. Znaczna zatem ich część jest teoretycznie już w pełni zamortyzowana i ludność używa ich dłużej niż wynosi przeciętny teoretyczny okres amortyzacji. Widoczne jest to szczególnie w przypadku pralek, które szacuje się po odjęciu amortyzacji na zaledwie 29% wartości nominalnej, radioodbiorników - około 25% i maszyn do szycia - 44% wartości nominalnej. Jeszcze wyraźniej widać stopień zużycia poszczególnych dóbr po przeliczeniu ich wartości przypadającej na 1 gospodarstwo.

Szczegółowe badania pozwoliły jednocześnie na przeprowadzenie obserwacji nad wpływem różnych cech gospodarstw wiejskich i ich członków na stan posiadania dóbr trwałego użytku.

Wyposażenie gospodarstw wiejskich województwa zielonogórskiego w trwałe dobra konsumpcyjne w zależności od obszaru gospodarstw charakteryzuje tabela 15.

Wyposażenie gospodarstw wiejskich w konsumpcyjne dobra  
trwałego użytku w poszczególnych grupach obszarowych  
gospodarstw (w przeliczeniu na gospodarstwo)

Wyszczególnienie	Liczba dóbr w zależności od wielkości gospodarstw rolnych					
	do 2 ha	2,1-5 ha	5,1-7 ha	7,1-10 ha	10,1-15 ha	pow.15 ha
Pralka	0,69	0,96	0,91	0,96	0,91	0,92
Lodówka	0,06	0,13	0,11	0,12	0,14	0,33
Odkurzacz	0,11	0,13	0,18	0,19	0,29	0,47
Maszyna do szycia	0,36	0,73	0,69	0,70	0,98	0,95
Radioodbiornik	0,35	0,60	0,65	0,75	0,93	0,95
Telewizor	0,48	0,92	0,81	0,76	0,95	0,93
Rower	0,57	0,70	0,75	0,71	0,63	0,86
Motorower	0,04	0,10	0,10	0,10	0,16	0,40
Motocykl	0,20	0,33	0,25	0,33	0,48	0,86
Samochód	0,01	0,03	0,03	0,03	0,05	0,16

Źródło: Przeliczenia na podstawie własnych badań ankietowych.

Stan posiadania kształtuje się odmiennie w odniesieniu do różnych dóbr. Wraz z obszarem gospodarstw wyraźnie wzrasta ilość posiadanych lodówek, odkurzaczy a także odbiorników radiowych, telewizorów i środków indywidualnej lokomocji. W przypadku natomiast dóbr konsumpcyjnych, które są powszechnie używane, jak pralki czy rowery, zależność ta jest mniej wyraźna. Dlatego też badania nad stanem posiadania prowadzone tylko w odniesieniu do średnich, bez uwzględnienia dalszego podziału według cech, niewiele nam jeszcze mówią. Badania takie, przeprowadzone w skali ogólnopolskiej kilka lat temu, pozwoliły na stwierdzenie, że w warunkach wsi polskiej wariant optymalny i dla większości gospodarstw docelowy stanowi połączenie takich artykułów, jak odbiornik radiowy, pralka, motocykl i rower, które zaspokajają pilne potrzeby zarówno w dziedzinie transportu indywidualnego, jak i konsumpcji dóbr kulturalnych.<sup>1)</sup>

W świetle przeprowadzonych badań okazuje się, że przeciętny wzorec posiadania dóbr trwałego użytku jest nieco bardziej złożony. Powszechnym dobrem, występującym w wyposażeniu gospodarstwa wiejskiego, stał się telewizor. Liczba posiadanych telewizorów jest wyższa niż radioodbiorników, co można między innymi tłumaczyć konkurencyjnością tych dwóch dóbr. Ludność wiejska często rezygnuje z zakupu radia na rzecz telewizora i to nie zawsze ze względu na ograniczoną siłę nabywczą, lecz często z uwagi na subiektywne odczucie pełnej substytucji tych dóbr i preferowanie

<sup>1)</sup> A. Woś: Poziom konsumpcji dóbr trwałego użytku na wsi. Trybuna Społeczna 1968, nr 6, ss.30-39.

telewizji. Zjawisko to potwierdzają badania nad stanem posiadania odbiorników i telewizorów przeprowadzone w województwie opolskim.<sup>1)</sup> Dodatkowym czynnikiem, przemawiającym za posiadaniem telewizorów na wsi, jest brak konkurencyjnych rozrywek kulturalnych. Stwierdzono jednak, że wraz ze wzrostem wykształcenia upowszechnia się wyposażanie gospodarstw domowych w aparaty radiowe, a obniża w telewizory.

Gdybyśmy próbowali w dalszej kolejności ustalić najbardziej typowe kombinacje dóbr trwałego użytku w zależności od obszaru gospodarstwa, w grupie większych obserwuje się coraz wyraźniejszy wzrost posiadania dóbr do niedawna jeszcze elitarnych, takich jak lodówki, odkurzacze a nawet samochody.

Zależność między obszarem gospodarstwa a wyposażeniem w dobra konsumpcyjne trwałego użytku uwidacznia się wyraźnie, gdy bierzemy pod uwagę łączną wartość tych dóbr w poszczególnych gospodarstwach. W przyjętym przykładowo województwie różnice w wartości wyposażenia w dobra konsumpcyjne gospodarstw do 2 ha i powyżej 15 ha przekraczały średnio 68 punktów. W skali całej Polski nie obserwuje się zależności pomiędzy wielkością gospodarstwa a stanem ich wyposażenia. Okazuje się nawet, że gospodarstwa najmniejsze, do 2 ha, są wyposażone lepiej niż średnie.<sup>2)</sup> Sytuacja taka zarówno w Polsce, jak i w badanym regionie, ukształtowana jest niewątpliwie między innymi poprzez dopływ na wieś dochodów spoza rolnictwa.

Zależność między wyposażeniem w dobra trwałego użytku a źródłami utrzymania wskazują na stosunkowo wysoki wskaźnik posiadania, przede wszystkim w gospodarstwach o mieszanym źródle dochodu. Przykładowo średnie liczby dla województwa zielonogórskiego charakteryzuje tabela 16.

Potwierdza to przeliczenie wartościowe stanu posiadania konsumpcyjnych dóbr trwałych.

W świetle danych dotyczących wyposażenia w trwałe dobra produkcyjne, w przypadku których wyposażenie w gospodarstwie rolniczym jest często dwukrotnie wyższe niż w mieszanym, różnica w wyposażeniu w dobra konsumpcyjne (która w skrajnym przypadku nie przekracza 30% na korzyść gospodarstw o mieszanym źródle dochodów) wydaje się niewielka. Świadczy to o stosunkowo dobrej sytuacji finansowej gospodarstw typowo rolniczych, które - mimo swego produkcyjnego charakteru - niewiele różnią się wyposażeniem w dobra konsumpcyjne od gospodarstw o mieszanym źródle dochodów. Należy zaznaczyć, że lepsze wyposażenie w dobra trwałe gospodarstw mieszanych aniżeli gospodarstw wyłącznie utrzymujących się z pracy poza gospodarstwem rolnym, jest szczególnie znamienne dla omawianego regionu. Najwyższym wyposażeniem w dobra konsumpcyjne cechują się na ogół

<sup>1)</sup> J. Dietl, H. Szulce: Usługi naprawcze dóbr trwałego użytkowania w wybranych miastach województwa opolskiego. Materiały i Studia Opolskie, Opole 1970, z. 22, s. 36.

<sup>2)</sup> Z. Misiaszek: Analiza popytu ludności wiejskiej na trwałe dobra konsumpcyjne, Seria Rynku Wiejskiego, SIB, Warszawa ZW CRS 1970, z. 15, s. 55.

Wyposażenie gospodarstw wiejskich w konsumpcyjne dobra  
trwałego użytku w gospodarstwach o różnych źródłach  
utrzymania  
(w przeliczeniu na gospodarstwo)

W R . 21

Wyszczególnienie	Liczby dóbr w zależności od utrzymania		
	gospodarstwo rolne	praca poza gospodarstwem	mieszane
Pralka	0,85	0,84	0,87
Lodówka	0,09	0,13	0,10
Odkurzacz	0,18	0,23	0,12
Maszyna do szycia	0,63	0,48	0,66
Radiodbiornik	0,67	0,62	0,78
Telewizor	0,60	0,50	0,63
Rower	0,75	0,52	0,64
Motorower	0,09	0,08	0,09
Samochód	0,04	0,02	0,02

Źródło: Przeliczenia na podstawie własnych badań ankietowych.

gospodarstwa utrzymujące się z pracy zarobkowej, najniższym zaś typowo rolnicze.<sup>1)</sup> W województwie zielonogórskim, chociażby z uwagi na znaczny fundusz konsumpcyjny ludności, sytuacja wygląda nieco inaczej. Zależność między wyposażeniem w dobra konsumpcyjne a dochodami z pracy poza rolnictwem obrazuje tabela 17.

Szczególnie wyraźnie wraz ze wzrostem dochodów zwiększa się wyposażenie w takie dobra, jak: lodówki, motocykle i samochody, zmniejsza się natomiast stan posiadania rowerów i motorowerów. Do podobnych wniosków można dojść rozpatrując stan posiadania trwałych dóbr konsumpcyjnych w zależności od liczby osób pracujących poza gospodarstwem rolnym.

Na wyposażenie gospodarstw wiejskich wpływają także cechy indywidualne rodziny, takie jak jej liczebność, czy wiek prowadzącego gospodarstwo.

Wraz ze wzrostem liczebności rodziny podnosi się na ogół stan posiadania dóbr trwałych. W przypadku jednak takich dóbr jak lodówki czy odkurzacze, jest ich więcej w gospodarstwach 3-4-osobowych niż w wieloosobowych. W rodzinach wielodzietnych najprawdopodobniej na przeszkodzie w powiększaniu stanu posiadania wspomnianych dóbr stoi niższy dochód przypadający w nich na osobę.

<sup>1)</sup> M. Czerniewska: Badania popytu w gospodarstwach chłopskich. PWF, Warszawa 1965, s.25 oraz I. Jankowiak: Stan posiadania i preferencje nabywcze na dobra trwałego użytku w mikroregionie wiejskim. Trybuna Spółdzielcza 1970, nr 1, s.49, tabl.3; Z. Misiaszek: Analiza popytu ludności wiejskiej ... wyd.cyt., s.67-61.

Wyposażenie gospodarstw wiejskich w konsumpcyjne dobra trwałego  
użytku w zależności od płynących dochodów spoza rolnictwa  
(na gospodarstwo)

Wyszczególnienie	Liczba dóbr w zależności od łącznych miesięcznych dochodów spoza rolnictwa							
	do 1000	1001-1500	1501-2000	2001-3000	3001-4000	4001-5000	5001-6000	pow. 6000
Pralka	0,52	0,48	0,57	0,59	0,66	0,52	0,60	0,74
Lodówka	0,03	0,02	0,04	0,09	0,13	0,16	0,17	0,12
Maszyna do szycia	0,38	0,30	0,36	0,44	0,45	0,37	0,39	0,42
Radio-odbiornik	0,42	0,31	0,30	0,39	0,48	0,46	0,52	0,54
Telewizor	0,40	0,29	0,42	0,51	0,58	0,56	0,47	0,62
Rower	0,55	0,32	0,32	0,44	0,42	0,36	0,39	0,36
Motorower	0,16	0,04	0,07	0,12	0,13	0,18	0,19	0,14
Motocykl	0,11	0,11	0,16	0,26	0,30	0,25	0,21	0,22
Samochód	0,01	0,01	0,01	0,02	0,02	0,01	0,05	0,24

Źródło: Przeliczenia na podstawie własnych badań ankietowych.

Przedstawione rozważania pozwalają stwierdzić, że sytuację w związku z niezbyt dużymi zasobami trwałych dóbr konsumpcyjnych pogarsza jeszcze ich zła jakość. W wielu przypadkach dobra te są teoretycznie w pełni zamortyzowane. Należy zdawać sobie przy tym z tego sprawę, że wieś użytkuje przedmioty trwałego użytku znacznie oszczędniej i okres ich pełnej sprawności fizycznej jest z reguły dłuższy niż w założeniach teoretycznych. Tym niemniej wydaje się, że w sytuacji szybkiego wzrostu dochodów w stosunkowo niedługim czasie będzie można spodziewać się znacznego popytu restytucyjnego ludności wiejskiej. Na niewielkie obecnie rozmiary tego popytu, wpływa między innymi ograniczony w zakresie dóbr trwałych postęp techniczny, nie stwarzający zachęty do wymiany „starych” pełniących jeszcze swe funkcje, na nowe udoskonalone.

Przy rozpatrywaniu „wieku” i struktury posiadanych dóbr trwałego użytku zwraca uwagę stopniowa zmiana struktury posiadania dóbr konsumpcyjnych. Rośnie wyposażenie gospodarstw w artykuły nowe, które nie tak dawno ukazały się na rynku i których podaż była w przeszłości ograniczona (są to telewizory, motocykle, itp.). Wzrasta też wyposażenie w takie dobra jak: lodówki, odkurzacze, które do niedawna bardzo rzadko występowały w wyposażeniu wiejskiego gospodarstwa domowego.

Wstępne rozpoznanie zamierów zakupów artykułów trwałego użytku wskazuje, że znaczna część gospodarstw zamierza nabyć w przyszłości własne lodówki, odkurzacze a także środki indywidualnej lokomocji jak: motocykle i samochody.



Analiza zamierzeń zakupu w zależności od obszaru gospodarstw i źródeł utrzymania ludności wskazuje na znaczne ujednoczenie aspiracji w zakresie dóbr konsumpcyjnych. Przewidywane zmiany w strukturze popytu na konsumpcyjne dobra trwałe, podobnie jak i wzrost spożycia rynkowego artykułów żywnościowych, musi być uwzględniony w wszelkich planach związanych z obsługą handlową ludności wiejskiej.

Ostatnią wreszcie grupę wydatków, o której trudno nie wspomnieć omawiając wielkość i strukturę konsumpcji gospodarstw chłopskich, stanowią wydatki na dobra nietrwałe o dużej częstotliwości zakupu i niższej cenie jednostkowej, takie jak odzież, obuwie, tkaniny, artykuły chemiczne, artykuły gospodarstwa domowego, itd. Mimo, że są to dobra wielokrotnego użytku popyt na nie rządzi się nieco innymi prawami, niż zapotrzebowanie na konsumpcyjne artykuły trwałe o długim okresie użytkowania. Ze względu na rodzaj zaspokajanych potrzeb, zakupy tych produktów charakteryzują się dużą częstotliwością i mają także wiele cech wspólnych z popytem na żywność.

Na wsi wydatki na opisywaną grupę dóbr cechują się szczególnie dużą elastycznością dochodową, znacznie większą niż wydatki na dobra trwałe. Wiąże to się ze zmianami sezonowymi popytu i uwzględnieniem wymogów mody, które powodują szybsze moralne zużycie - produktów wchodzących w obręb tej grupy - w sytuacji rosnących dochodów ludności. Wszelkie prognozy na temat kształtowania się obrotów takimi artykułami jak odzież, obuwie itd., są niezwykle trudne, zarówno ze względu na brak informacji dotyczących aktualnego stanu posiadania, jak i zależnego od wielu czynników, trudnego do precyzyjnego określenia, cyklu użytkowania towarów. Jeszcze więcej trudności nasuwają próby przewidywań na tym tle przyszłych obrotów handlu wiejskiego. Produkty z omawianej grupy wymagają więc zaoferowania konsumentowi szczególnie bogatego zestawu towarów i stworzenie mu pełnych możliwości wyboru. Dlatego też niezwykle często ludność wiejska dokonuje zakupów tych artykułów w miastach. W konsekwencji obroty handlu wiejskiego cechują się znacznie niższą dynamiką, aniżeli wydatki ludności na odzież, obuwie, kosmetyki itd. Wydatki na wspomniane artykuły natomiast rosną bardzo dynamicznie i stanowią istotną pozycję w spożyciu gospodarstw indywidualnych. Przykładowo wydatki na odzież i obuwie w latach 1964/1965 i 1970/1971 obrazuje tabela 18.

T a b e l a 18

Przeciętna roczna wartość spożycia obuwia i odzieży  
w gospodarstwach prowadzących rachunkowość rolną  
w latach 1964/1965 i 1970/1971

Wyszczególnienie	Na 1 gospodarstwo w zł		Na członka rodziny w zł	
	1964/1965	1970/1971	1964/1965	1970/1971
Obuwie	1 441	1 504	302	372
Odzież	3 207	4 582	672	1 131

Źródło: Rocznik Statystyczny 1972. GUS, Warszawa 1972, s.550, tabl. 32/815 oraz A. Woś: Popyt ludności wiejskiej ... wyd.cyt., s.150, tabl.15 i s.169, tabl.31.

Przytoczone dane wskazują na dynamiczny rozwój popytu ludności wiejskiej na odzież. Badania przeprowadzone wśród ludności wiejskiej, dotyczące wielkości i struktury zasobów odzieży, potwierdzają również rozwojowy charakter popytu na te artykuły wśród ludności wiejskiej<sup>1)</sup>. Jego wyznacznikami są: niski stan aktualnego wyposażenia w odzież, istniejący również w subiektywnym odczuciu respondenta, preferowanie odzieży gotowej oraz aktualnie długi cykl jej użytkowania. Znacznie mniejszą dynamiką cechują się wydatki na obuwie. Maleje także spożycie tkanin, co wiąże się z wyraźnym preferowaniem odzieży gotowej. Przytoczone tendencje pozwalają stwierdzić, że popyt na omawianą grupę dóbr cechujących się największą elastycznością dochodową, nasuwa jednocześnie najwięcej trudności w ustalaniu prawidłowych rozwiązań obsługi handlowej wsi.

Mówiąc o poziomie i strukturze konsumpcji ludności wiejskiej, należy także wspomnieć o rosnących potrzebach i wydatkach na usługi konsumpcyjne. Znane są występujące w tym zakresie braki w skali całego kraju. Dotychczasowe wydatki na usługi konsumpcyjne są niewielkie. Tak na przykład w roku 1964/65 wydawano na usługi konsumpcyjne zaledwie 0,8% przychodów pieniężnych gospodarstw.

Przeprowadzone badania nad spożyciem usług konsumpcyjnych przez ludność wiejską w skali całego kraju wskazują, że dominującą pozycję zajmują usługi krawieckie i bieliźniarskie,<sup>2)</sup> (przeszło 42%), szewskie (około 26%) i motoryzacyjne (około 13%). Pochłaniały one łącznie przeszło 81% wydatków na usługi.

Bardzo ważne dla kompleksowej obsługi wsi jest uświadomienie sobie faktu, że istnieje ścisła korelacja między wydatkami na usługi, a innymi na kupno poszczególnych dóbr materialnych. Każde 100 zł wydane na zakup określonych rodzajów dóbr trwałego użytku wiąże określone wartości popytu na usługi. Tak na przykład w przypadku sprzętu motoryzacyjnego wartość usług wynosi 9,30 zł (na każde wspomniane 100 zł ceny), a gdy chodzi o naprawę artykułów użytku kulturalnego 8,40 zł.

Przeprowadzone rozważania nad poziomem i strukturą konsumpcji w gospodarstwach chłopskich oraz nad czynnikami determinującymi te wielkości, pozwalają przewidywać poważne zmiany w przyszłym okresie. Znajomość tendencji rozwojowych dałaby z kolei możliwość określenia rozmiarów i form zaopatrzenia konsumpcyjnego ludności wiejskiej.

<sup>1)</sup> A.Kuzińska: Preferencje ludności wiejskiej, w zakresie wielkości i struktury zasobów odzieży w świetle badania pilotażowego, Roczniki IHW, Warszawa 1971, nr 3, ss.13-26.

<sup>2)</sup> A.Woś: Popyt ludności wiejskiej na usługi konsumpcyjne. Trybuna Spółdzielcza 1970, nr 9, s.27.

## 2. ROZMIARY I FORMY ZAOPATRZENIA KONSUMPCYJNEGO LUDNOŚCI WIEJSKIEJ W UJĘCIU PRZESTRZENNYM I BRANŻOWYM

Omówione już właściwości spożycia na wsi, jego poziomu i struktury, wymagają ze strony handlu bardzo ścisłego ich uwzględniania we wszelkich rozwiązaniach handlowej obsługi wsi. Rozwiązania te muszą być różne, tak ze względu na odmienności przestrzenne poziomu spożycia, jak i zróżnicowania jego struktury. Szczegółowe badania przeprowadzone w tej dziedzinie, pozwoliły na wytypowanie obszarów o podobnych warunkach obsługi handlowej wsi.<sup>1)</sup> Próbę rejonizacji przeprowadzono raz pod kątem czynników kształtujących zbliżone warunki koncentracji handlowej obsługi wsi, w drugim przypadku z uwzględnieniem czynników decydujących o podobnej wielkości popytu reprezentowanego przez ludność wiejską.

Do rejonów wytypowanych jako obszary o najmniej korzystnych warunkach koncentracji handlowej obsługi wsi, a jednocześnie bardzo trudnych dla prawidłowej i zgodnej z preferencjami konsumentów tej obsługi zostały zaliczone województwa wschodnie Polski: białostockie, kieleckie, lubelskie i rzeszowskie. Jednocześnie są to obszary o stosunkowo najmniejszym popycie, reprezentowanym przez ludność wiejską. Wszystko to sprawia, że handel skoncentrowany w większych miejscowościach jest trudno dostępny, a z kolei niski popyt reprezentowany przez ludność wiejską nie pozwala na gęstszą sieć ośrodków handlowych, która byłaby w tej sytuacji nierentowna, tym bardziej, że właśnie na tych terenach istnieje od dawna zakorzeniona tradycja dokonywania zakupów w większych, często bardzo odległych miastach.

W tej sytuacji właściwe wydaje się tworzenie niewielkiej liczby silnych ośrodków gospodarczych, obejmujących swą działalnością więcej niż gminę. Ośrodki te muszą być na tyle duże, by mogły skutecznie konkurować z większymi miastami i by producenci rolni ocenili korzyści płynące z bliskości ich położenia, które mogą zrekompensować niekorzystne odczucia w związku z mniejszym wyborem towarów. Jest zrozumiałe, że asortyment oferowanych towarów nie może tu być zbyt szeroki. Ograniczeniu jednak asortymentu towarowego towarzyszyć musi polepszenie warunków wyboru (stosunkowo głęboki asortyment towarowy).

Rejonizacja z punktu widzenia określonych rozmiarów popytu pozwala z kolei na wyciągnięcie wniosków, dotyczących poziomu zaopatrzenia w konsumpcyjne artykuły żywnościowe i nieżywnościowe. Wysokie spożycie naturalne na tych terenach, każe się liczyć z możliwością znacznego wzrostu zakupów artykułów żywnościowych, następującą wraz ze wzrostem towarowości rolnictwa. Potwierdza to dynamiczny wzrost obrotów artykułami żywnościowymi w handlu wiejskim, który w latach 1960-1971, przyjmując rok wyjściowy za 100, wzrósł do 218. Nieco niższą dynamikę obserwuje się przy obrotach konsumpcyjnych artykułami nieżywnościowymi w całym handlu wiejskim. Wpływa na to wiele czynników, wśród których należy przede wszystkim

<sup>1)</sup> H.Szulce: Czynniki różnicujące ... wyd.cyt., ss.137-145.

kim podkreślić egalitaryzację spożycia, prowadzącą do zakupów w ośrodkach zapewniających wybór towarów i warunki nabycia podobne do tych, jakie zapewniają ośrodki miejskie.

Stąd oczywiście nie można jednoznacznie sądzić, że handel konsumpcyjnymi artykułami przemysłowymi koncentrować się będzie całkowicie w miastach. Zależać to powinno od gęstości miast w rejonie, utworzonych i akceptowanych przez miejscowe społeczeństwo silnych ośrodków gromadzkich, a także od dogodności połączeń komunikacyjnych. Przy tym należy zaznaczyć, że część konsumpcyjnych artykułów nieżywnościowych, charakteryzujących się dużą częstotliwością popytu, musi być zlokalizowana możliwie najbliżej konsumentów wiejskich. Większym natomiast stopniem koncentracji cechować się może sprzedaż artykułów o popycie rzadszym. Przemawiają za tym wymogi rentowności sklepów detalicznych na wsi, związane bardzo ściśle z wielkością ich zaopatrzenia.

Do drugiej grupy rejonów, charakteryzujących się zbliżonymi warunkami lokalizacji zakupów ludności wiejskiej, należą województwa: krakowskie, bydgoskie, koszalińskie, łódzkie i warszawskie. Lokalizacja zakupów jest tutaj podobna, jak w rejonie pierwszym, nieco większe jest jednak znaczenie miast o charakterze lokalnym. Reprezentowany popyt - poza województwem bydgoskim - jest niewielki. Jedynie województwo bydgoskie cechuje się najwyższym w kraju popytem, co rzutuje na konieczność zastosowania w handlu wiejskim pewnych odrębnych rozwiązań.

Trzeci rejon, do którego można zaliczyć województwa: gdańskie, olsztyńskie, szczecińskie, zielonogórskie i poznańskie, charakteryzuje się dogodnymi warunkami koncentracji handlowej obsługi wsi, a także dość znacznym (poza woj. olsztyńskim) popytem. W rejonie tym znajduje się sporo małych miast, pełniących funkcje usługowe w stosunku do zaplecza rolniczego. Stąd, przy ukształtowanej już tradycji koncentrowania w nich życia społeczno-gospodarczego, tworzenie gęstej sieci ośrodków gospodarczych, poza obrębem istniejących miasteczek, może nie przynieść oczekiwanych rezultatów. W rejonie tym już obecnie odczuwa się bardzo drastyczne braki w zaopatrzeniu w wysokiej jakości artykuły żywnościowe. Wyrównywane są one nader często wysokim spożyciem naturalnym produktów białkowych.

Szczególnymi warunkami obsługi handlowej wsi charakteryzuje się rejon czwarty, w skład którego można zaliczyć województwa: katowickie, opolskie i wrocławskie. Jest to rejon w znacznym stopniu uprzemysłowiony o najwyższym w kraju współczynniku wyposażenia w środki trwałe, dużym zagęszczeniu miast i największym odsetku ludności pozarolniczej, zamieszkałej na wsi. Ludność dysponuje tu znacznymi dochodami pieniężnymi, a struktura jej potrzeb jest zbliżona do potrzeb ludności miejskiej, stąd szczególnie wysokie wymagania w stosunku do handlu wiejskiego, gdy chodzi o jakość usług handlowych. Codzienny i nieuciążliwy pod względem komunikacyjnym kontakt ludności z ośrodkami miejskimi rejonu, eliminuje w tym przypadku potrzebę tworzenia ośrodków gospodarczych.

Rejonizacja przeprowadzona na podstawie zasadniczych cech warunkujących działanie handlu, wskazuje na konieczność zróżnicowania przestrzennego polityki inwestycyjnej i ścisłego jej powiązania z profilem społeczno-gospodarczym rejonu.

Oprócz różnic przestrzennych zasadnicze kontrowersje nasuwa polityka branżowa handlu wiejskiego. Znacznie prostsze i budzące mniej zastrzeżeń są rozważania dotyczące obsługi handlowej wsi w zakresie artykułów żywnościowych. Inaczej jest w przypadku konsumpcyjnych artykułów przemysłowych, gdzie rozproszony i niezbyt duży popyt mieszkańców wsi, nie zapewniający działającym sklepom odpowiedniej rentowności, jest jednocześnie przyczyną ich zaopatrzenia gorszego aniżeli w sklepach miejskich. Stąd też konieczność wyboru określonego asortymentu artykułów przemysłowych, których sprzedaż może być zlokalizowana na wsi i innych, które powinny być sprzedawane w ośrodkach o charakterze miejskim.

Różnice w wielkości zaopatrzenia sklepów z konsumpcyjnymi artykułami przemysłowymi zlokalizowanymi na wsi i w mieście potwierdzają badania przeprowadzone w pięciu celowo dobranych województwach w skali całego kraju.<sup>1)</sup> Województwa te różniły się zarówno stanem bazy materialno-technicznej handlu, jak i poziomem spożycia. Badaniami objęto sklepy branży odzieżowej, obuwniczej, artykułów gospodarstwa domowego i radiowo-telewizyjnej w 33 powiatach. Badania te pozwalają już na pewne uogólnienia. Przeprowadzone zostały one w 359 sklepach detalicznych, z których 210 było zlokalizowanych na wsi, a 149 w miastach powiatowych. Podstawowym źródłem informacji o zaopatrzeniu sklepów wiejskich i miejskich, o sposobie dokonywania zamówień, ich realizacji, wyborze oferowanych towarów, obserwacji popytu konsumpcyjnego, stanie zapasów towarowych itd. były wywiady z kierownikami sklepów wiejskich i miejskich wymienionych wyżej branż. Ważnym źródłem informacji była także ankieta przeprowadzona wśród konsumentów wiejskich. Dotyczyła ona opinii nabywców wiejskich o zaopatrzeniu miejscowych sklepów, jak również o przyczynach i wielkości zakupów w mieście powiatowym. Ankieta objęto około 3,5 tys. konsumentów wiejskich.

Stan zaopatrzenia sklepów w towary określony był za pomocą kilku mierników. W branży odzieżowej wyszczególniono ilość sztuk odzieży, liczbę fasonów odzieży, kolorów, rozmiarów, producentów, rok produkcji. Notowaniu podlegała odrębnie odzież znajdująca się na sali sprzedażowej, jak i na zapleczu. W branży obuwniczej: liczba par i rozmiarów obuwia, fasonów, kolorów, liczba producentów obuwia oraz rok ich produkcji. W branży artykułów gospodarstwa domowego do badania wybrane zostały tylko niektóre artykuły: pralki, lodówki, maszyny do szycia, odkurzacze i froterki. Zaopatrzenie sklepów z artykułami gospodarstwa domowego określone na podstawie ogólnej ilości sztuk i typów, które znajdowały się w sali sprzedażowej i na zapleczu. Wreszcie w branży radiowo-telewizyjnej wy-

<sup>1)</sup> M. Erojerski, Z. Krasieński, H. Szulce: Porównawcza analiza poziomu i struktury zaopatrzenia sklepów wiejskich. ŻW CRS, Warszawa 1973, ss. 165.

brano do badania: odbiorniki radiowe stołowe, radia tranzystorowe i telewizory, określając ich ogólną ilość i liczbę typów.

Analiza powierzchni sklepowej sklepów miejskich i wiejskich według badanych branż wykazuje poważne różnice. Najgorsze wskaźniki charakteryzujące sklepy wiejskie notuje się w branży obuwniczej i radiowo-telewizyjnej. Średnio na wsi w branży radiowo-telewizyjnej powierzchnia sprzedażowa nie osiągała nawet minimalnego normatywu tzn.  $30 \text{ m}^2$ ,<sup>1)</sup> w branży obuwniczej natomiast przekraczała go zaledwie o  $3,6 \text{ m}^2$ . Znacznie korzystniejsze wskaźniki osiągnęły branże artykułów gospodarstwa domowego i odzieżowa - około  $54 \text{ m}^2$ . Należy przy tym dodać, że sklepy z artykułami gospodarstwa domowego dysponowały także stosunkowo znaczną powierzchnią magazynową.

Mimo, że omawiane przez nas sklepy przekraczały normatyw minimalnej powierzchni dla sklepów wiejskich, należy ją ocenić jednak jako niewystarczającą, chociażby z uwagi na przynależność do branży artykułów przemysłowych, wymagających więcej miejsca dla odpowiedniej ekspozycji towarów. Z tego też względu, jeśli wielkość przyjęta dla branży spożywczej nie budzi większych zastrzeżeń, wydaje się zdecydowanie za mała przy sprzedaży artykułów przemysłowych. Obroty przy tak małej powierzchni są niewspółmiernie niskie w porównaniu do zapasów towarowych, co oczywiście pociąga za sobą wydłużenie cyklu rotacyjnego.<sup>2)</sup> Dla prawidłowej prezentacji artykułów przemysłowych potrzebna jest duża powierzchnia sprzedażowa i magazynowa oraz warunki dla stosowania nowoczesnych metod informacji i odpowiedniej ekspozycji.

Niedostatki w wielkości powierzchni sklepowej można w pewnej mierze uzupełnić odpowiednio sprawną obsługą konsumentów, ale trzeba pamiętać, że zatrudnienie w handlu, w stosunku do jego bazy materialno-technicznej, ma raczej charakter komplementarny, a nie substytucyjny. W tabeli 19 przedstawiono porównawczo jak kształtowało się zatrudnienie w omawianych branżach, w przeliczeniu na sklep na wsi i w mieście. Sytuacja w tym zakresie jest znacznie korzystniejsza dla sklepów miejskich.

Większa na ogół liczba personelu w sklepach miejskich zwiększa dodatkowo ich atrakcyjność dla ludności wiejskiej, dzięki możliwości bezpośredniego kontaktu ze sprzedawcą (porady) w chwili dokonywania zakupu. Przytoczone dane, określające zarówno powierzchnię sklepów, jak i liczbę ich personelu, wskazują na ograniczone możliwości pełnego, konkurencyjnego wobec sklepów miejskich zaopatrzenia asortymentowego sklepów wiejskich. Analizę wskaźników wydajności na  $\text{m}^2$  powierzchni sprzedażowej oraz wydajności sprzedawcy, charakteryzuje tabela 20. Wskaźniki te stosowane w większości przypadków przy programowaniu sieci detalicznej, pozwa-

1) Z. Juchniewicz: Racjonalna lokalizacja spółdzielczej sieci detalicznej na wsi. ZW CRS, Warszawa 1965, s. 88.

2) S. Górnjak, J. Grabowski, P. Kopeć: O racjonalne wykorzystanie rezerw gospodarczych w spółdzielczości zaopatrzenia i zbytu. Trybuna Spółdzielcza 1970, nr 9, s. 19.

Liczba personelu zatrudnionego w miejskich i wiejskich sklepach  
według branż i województw

Województwo	Zatrudnienie w sklepach wiejskich				Zatrudnienie w sklepach miejskich			
	b r a n ż e							
	odzież.	obuwn.	art. gosp. dom.	radio-wo-telewiz.	odzież.	obuwn.	art. gosp. dom.	radio-wo-telewiz.
Kieleckie	1,0	1,0	1,2	1,0	3,1	2,3	3,3	2,0
Lubelskie	1,1	1,1	1,0	1,2	4,5	4,5	2,5	3,0
Olsztyńskie	1,0	1,0	1,3	1,0	3,3	3,0	2,5	3,5
Opolskie	1,0	1,0	1,5	1,4	4,0	3,0	2,0	2,0
Poznańskie	1,5	1,1	1,4	1,4	2,5	2,4	2,5	2,9

Źródło: Przeliczenia na podstawie wywiadów przeprowadzonych w sklepach miejskich i wiejskich.

lają oszacować rentowność sklepów branż przemysłowych, zlokalizowanych na wsi i w mieście.

W zbiorowości sklepów wiejskich brak zasadniczych różnic przestrzennych, zarówno we wskaźniku wydajności na m<sup>2</sup> powierzchni, jak i wydajności na pracownika. Natomiast różnice te stają się istotne przy porównaniu wydajności powierzchni sprzedażowej sklepów na wsi i w mieście. Uwidacznia się to we wszystkich branżach, najwyraźniej jednak w radiowo-telewizyjnej, w której wydajność w sklepach miejskich jest prawie dwukrotnie większa niż na wsi. W pozostałych branżach różnice te przekraczają 73%, przy czym najmniejsze odmienności (około 33%) notuje się w branży artykułów gospodarstwa domowego.

Bezwzględna wartość wskaźnika wydajności na m<sup>2</sup> powierzchni sprzedażowej można określić zarówno na wsi, jak i mieście jako stosunkowo niską, biorąc pod uwagę wartość omawianych wskaźników w miastach na początku lat 60-tych, gdzie w większości (około 70% zbiorowości) sklepów branż przemysłowych wskaźnik ten osiągał wartość 50-70 tys. zł.<sup>1)</sup> Oczywiście należy zdawać sobie z tego sprawę, że znaczny wskaźnik wydajności powierzchni sprzedażowej nie świadczy o odpowiedniej jakości obsługi konsumentów. Przeciwnie, jak często się podkreśla, wzrost poziomu życiowego ludności, a co za tym idzie jej siły nabywczej, pociąga za sobą jednoczesny wzrost kosztów handlowych. Za większą dostępność i kulturę usług handlowych konsumenci zmuszeni są płacić więcej, co znajduje także swoje odzwierciedlenie w wysokości omawianych wskaźników. Na razie jednak jeszcze ciągle wysokość wskaźników wydajności w ramach jednej branży świad-

<sup>1)</sup> J. Zaleski: Wskaźniki sieci detalicznej w programowaniu handlu. Biblioteka IHW, Warszawa 1963, nr 15, s. 65.

wskaźnik wydajności na 1 m<sup>2</sup> powierzchni sprzedawczej oraz L<sub>1</sub> pracownika na wsł.  
i w mieście według branż i województw w roku 1970

	Wydajność na m <sup>2</sup> powierzchni sprzedawczej w tys.zł				Wydajność na pracownika w tys.zł			
	B r a n z e				B r a n z e			
	odzie- żowa	obuwni- cza	art.gospod. domowego	radiowo- telewi- zyjna	odzie- żowa	obuwni- cza	art.gospod. domowego	radiowo- telewi- zyjna
	W i e ś							
Kieleckie	29,0	30,6	25,0	18,0	1 120	1 100	1 000	700
Lubelskie	30,1	31,8	24,2	35,1	1 066	1 287	1 020	920
Olsztyńskie	21,2	14,5	14,3	13,2	1 088	583	997	800
Opolskie	19,6	19,6	16,9	23,2	1 150	1 006	1 090	1 070
Poznańskie	30,1	32,0	28,7	24,0	1 140	1 470	1 100	1 230
Średnia w bada- nych województwach	26,0	25,7	21,8	22,3	1 113	1 089	1 043	964
	M i a s t o							
Kieleckie	40,5	51,0	32,1	46,0	1 340	1 280	1 110	1 860
Lubelskie	60,7	47,5	30,4	68,1	1 700	1 285	1 378	3 092
Olsztyńskie	41,0	46,5	25,9	67,0	1 675	1 288	999	2 267
Opolskie	39,9	35,5	28,1	92,4	1 160	998	1 158	2 710
Poznańskie	37,7	44,0	29,1	52,8	1 815	1 682	1 459	2 828
Średnia w bada- nych województwach	44,0	44,9	29,1	65,3	1 538	1 307	1 220	2 555

Źródło: Przeliczenia na podstawie własnych badań przeprowadzonych w sklepach.



czy o rentowności danej placówki, a zatem także o możliwościach oferowania odpowiedniego asortymentu towarów.

Analizując zaopatrzenie sklepów miejskich i wiejskich wszystkich branż łącznie, należy stwierdzić występujące w tym zakresie znaczne zróżnicowanie (por. tabela 21).

T a b e l a 21

Poziom zaopatrzenia sklepów wiejskich według branż  
(zaopatrzenie sklepów w miastach = 100)

Wyszczególnienie	B r a n ż e			
	obuwni- cza	odzieżo- wa	artykułów gospodar. domowego	radiowo- telewi- zyjna
Ilość sztuk	27	49	43	38
Ilość typów (fasonów)	60	74	65	76
Liczba rozmiarów	81	53	-	-
Liczba kolorów	82	59	-	-
Przedmioty pochodzące z 1970 r. produkcji	31	30	-	-

Źródło: Przeliczono na podstawie badań przeprowadzonych w sklepach wiejskich.

Poważne różnice występują nie tylko w ilości artykułów oferowanych przez sklepy wiejskie w porównaniu do sklepów w miastach, lecz także w typach, rozmiarach, fasonach, a także - w branży odzieżowej i obuwniczej - w ilości artykułów pochodzących z ostatniego roku produkcji, itd. Możemy zatem stwierdzić, że w zakresie wszystkich branż zaopatrzenie sklepów wiejskich jest znacznie gorsze aniżeli w miastach.

Zjawisko kształtuje się w przekroju przestrzennym bardzo różnie. Rozpatrując łącznie wszystkie branże przemysłowe widzimy, że największe różnice między zaopatrzeniem miast i wsi występują w ilościach artykułów oferowanych przez sklepy wiejskie i miejskie (na wsi około 70% tego co w sklepach miejskich). Mniejsze różnice występują jedynie w województwie olsztyńskim.

Znacznie poważniejsze jest jednak zróżnicowanie zaopatrzenia sklepów miejskich i wiejskich w zakresie fasonów i typów artykułów przemysłowych. Średnie zaopatrzenie w różnego typu fasony i rodzaje artykułów przemysłowych było na wsi o 35% niższe jak w mieście, a w kieleckim i olsztyńskim aż o 50%. Ma to przemożny wpływ na decyzje konsumentów wiejskich przy wyborze miejsca zakupu.

Przedstawione różnice w zaopatrzeniu sklepów wiejskich, w stosunku do miast, są przyczyną częstych braków towarowych, a w związku z tym trudności w zaspokojeniu popytu konsumentów wiejskich. W badaniach ankietowych próbowano także określić rodzaj artykułów, których brak w wiejskich

sklepach przemysłowych jest szczególnie silnie odczuwane przez konsumentów.

Uzyskane wyniki budzą szczególny niepokój. Okazuje się, że zdecydowana większość respondentów (średnio około 55%) podawała jako artykuł, którego najczęściej nie można było nabyć w miejscowym sklepie podstawowe elementy ubioru roboczego. Tymczasem nie ulega kwestii, że jego sprzedaż powinna być bezwzględnie przybliżona do konsumenta wiejskiego.<sup>1)</sup> W dalszej kolejności wymieniono tańsze naczynia do gospodarstwa domowego. Odpowiedzi były mniej więcej podobne we wszystkich województwach, co świadczy, że wymienione braki są powszechne i że właśnie tych artykułów o znacznej częstotliwości zakupów, nie wymagających przy tym szerokiego wyboru, klienci poszukują w sklepach wiejskich.

W tej sytuacji wydaje się celowe postulowanie na wsi przede wszystkim sklepów z towarami cechującymi się dużą częstotliwością zakupów, przy jednoczesnym - z uwagi na rentowność sklepów - łączeniu w asortymencie zarówno towarów droższych, jak i tańszych. Byłyby to dobrze zaopatrzone sklepy spożywcze z dodatkowym asortymentem tańszych, często nabywanych artykułów przemysłowych. Artykuły rzadko nabywane i drogie wymagają sklepów wyspecjalizowanych, które oczywiście trudno budować na wsi. Dlatego też postuluje się często tworzenie sklepów kilkubranżowych (np. odzieżowo-włókienniczo-obuwniczych).<sup>2)</sup> Przeprowadzone przez nas badania wykazują jednak, że sklepy te, z natury rzeczy oferujące uboższy zestaw towarów, są bardziej krytycznie oceniane przez konsumentów wiejskich. W związku z bardzo dogodnymi możliwościami dojazdu publicznymi środkami transportu do miast, a także wzrostem indywidualnych środków lokomocji, odległość jako czynnik hamujący wzrost zakupów w mieście ulega osłabieniu. Wielką siłą przyciągania stwarza natomiast możliwość większego wyboru towarów i lepszej obsługi konsumentów w sklepach wiejskich.

Wpływ tych czynników jest różny, w zależności od charakteru obsługiwanego środowiska. Dlatego też stosowana w tym zakresie polityka powinna być elastyczna i uwzględniać miejscowe warunki.

Nie ulega wątpliwości, że asortymentację sieci handlu wiejskiego należy opierać na rozpoznaniu sytuacji, także w innych pionach handlowych oraz na znajomości natężenia stałych kontaktów ludności wiejskiej z miastem. Dlatego też wydaje się, że rozwój sieci wyspecjalizowanych sklepów z artykułami przemysłowymi, lokalizowanych w zdecydowanej większości w zbyt gęstej - jak się wydaje - sieci ośrodków gospodarczych, a pomijanie ich wzrostu w miastach powiatowych, nie zawsze zapowiada pomyślne rezultaty w przyszłości.<sup>3)</sup>

<sup>1)</sup> A. Kusińska: Preferencje ludności wiejskiej ... wyd. cyt., ss. 23-25.

<sup>2)</sup> Z. Wisiaszek: Zasady ustalania asortymentów dla sieci detalicznej. IHW, Warszawa 1962, s. 112.

<sup>3)</sup> Z. Wisiaszek: Zasady ustalania asortymentów ... wyd. cyt., s. 112.

Znaczne rozpiętości, jakie występują między zaopatrzeniem sklepów wiejskich i miejskich, mogą wiązać się z odmienną strukturą zapasów. Nagromadzenie towarów niechodliwych w handlu wiejskim w sposób bezpośredni ogranicza zaopatrzenie sklepów na wsi. Zaopatrzenie bowiem sklepów wiejskich uzależnione jest również od organizacji powiązań między detalem i hurtem. Stan zapasów w sieci handlu wiejskiego pozostaje pod wpływem szeregu warunków, które decydują o prowadzeniu określonej polityki handlowej.<sup>1)</sup> W kształtowaniu się zapasów duże znaczenie posiadają zwłaszcza wielkość bieżącego popytu konsumpcyjnego ludności wiejskiej oraz rysujące się kierunki zmian w tym zakresie. Wielkość zapasów zależy również od możliwości technicznych i organizacyjnych magazynowania towarów, zarówno na szczeblu handlu hurtowego jak i detalicznego. Istnienie dobrze zorganizowanego hurtowego zaplecza pozwala detalowi na zmniejszenie własnych zapasów. Wzrost zapasów związany jest także z rozwojem sieci punktów sprzedaży detalicznej. Jednocześnie jednak, im bardziej prawidłowa jest lokalizacja sieci (hurtu i detalu) i większa jej przepustowość, tym obroty są większe a więc i zapasy stosunkowo mniejsze.<sup>2)</sup>

Rozwój taboru transportowego, w sensie nie tylko ilościowym, ale również pod względem dostosowania środków do rodzaju przewożonego towaru, może umożliwić wzrost częstotliwości dostaw, a tym samym obniżenie zapasów w sieci handlu detalicznego. Podobnie wzrost asortymentu sprzedawanych towarów łączy się ze zwiększeniem częstotliwości dostaw.<sup>3)</sup> Wreszcie nowoczesne formy sprzedaży powodują zmniejszenie się zaplecza magazynowego sklepu. Tak na przykład w niektórych krajach zachodnich można zauważyć znacznie niższe zapasy towarowe w sklepach samoobsługowych, niż w punktach sprzedaży o tradycyjnej obsłudze. Nie bez znaczenia dla stanu zapasów w przedsiębiorstwie jest poziom informacji przekazywanych konsumentowi o zaletach i sposobie użytkowania danego towaru. Rozwój reklamy może w istotny sposób wpłynąć na skrócenie czasu rotacji towarów w sieci handlu wiejskiego.

Wskaźnik rotacji towarów w dniach i w razach we wspomnianych już i przyjętych do badań sklepach na wsi i w miastach kształtował się bardzo różnie. Wskaźnik ten, ułatwiający orientację o wzajemnych relacjach zachodzących pomiędzy zapasami i obrotami, kształtuje się znacznie wyżej na wsi. Łączny wskaźnik rotacji (dla wszystkich badanych branż) w dniach dla sklepów na wsi wynosił 150 dni, w mieście 107; wskaźnik wielokrotności odnowienia zapasów natomiast dla sklepów na wsi 1,33, w mieście 2,13. Wskaźnik ten oznacza, że zapas towarowy w sklepach w miastach powiatowych obraca się około 60% szybciej aniżeli w placówkach wiejskich.

<sup>1)</sup> E.Garbacik: Społeczny proces planowania, planowanie handlu. Handel Wewnętrzny 1970, nr 1, s.14.

<sup>2)</sup> Z.Klimek: Wskaźniki rotacji towarów w analizie działalności gospodarczej GS. Opracowania i Materiały, IHW, Warszawa 1963, z.27, s.21.

<sup>3)</sup> A.Hodoly: Wstęp do badań rynku, wyd.cyt. s.121.

Nasilenie zapasów ludności wiejskiej w miastach powiatowych jest często przyczyną relatywnego spadku obrotów w handlu wiejskim. Obracalność towarami i odnawianie zapasów, obserwowane w niektórych województwach ulegają na wsi znacznemu wydłużeniu w porównaniu ze sklepami miejskimi. Zjawisko to występuje szczególnie widocznie w województwie opolskim.

Dłuższy w porównaniu z placówkami miejskimi cykl rotacji towarów w sklepach wiejskich związany jest z oddziaływaniem szeregu dodatkowych czynników. Można tu wymienić konieczność utrzymania wyższych bieżących zapasów w sieci wiejskiego handlu detalicznego, która jednocześnie ogranicza możliwość pełnego zaopatrzenia sklepów. Związane z tym mały wybór towarów i wspomniane już tradycje dokonywania zakupów w mieście powodują z kolei trudności w sprzedaży towarów w sieci wiejskiej.

Reasumując badania nad stanem zapasów w handlu detalicznym konsumpcyjnymi artykułami przemysłowymi w mieście i na wsi, należy podkreślić mniej korzystną sytuację w handlu wiejskim. Zapasy są - w stosunku do obrotów w handlu wiejskim - wyższe, cykl rotacji wolniejszy, wyższy odsetek towarów trudnozbywalnych. Sposób i tryb składania zamówień świadczy również o braku pełnego rozpoznania rynku przez kierowników wiejskich sklepów detalicznych. Przy jednakowym poziomie marż handlowych ograniczone są możliwości konkurowania handlu wiejskiego z miejskim, konkurować on może jedynie niższymi kosztami, przede wszystkim w takich pozycjach, jak płace, amortyzacja, remonty, co umożliwia w perspektywie podnoszenie jakości i poziomu obsługi handlowej ludności wsi.

Znaczne różnice w wielkości zaopatrzenia sklepów konsumpcyjnych branż przemysłowych na wsi i w mieście oraz istniejące czynniki determinujące te dysproporcje stwarzają określone konsekwencje dla działalności wiejskiego handlu artykułami przemysłowymi. Jak już wspomniano, stopień koncentracji tego handlu musi być wyraźnie uzależniony od częstotliwości zakupu określonych dóbr. Pamiętać jednak należy o tym, że istnieje bardzo ścisła korelacja między poziomem oferowanych usług, a rentownością jednostek handlowych. Jednostki nierentowne, wydłużające cykl rotacji towarów i z konieczności oferujące towar nieatrakcyjny, nie stanowią dla handlu miejskiego żadnej konkurencji (przy istniejących stosunkowo dobrych warunkach komunikacyjnych na terenie kraju). Dlatego nie przesądzając jednoznacznie lokalizacji handlu tymi artykułami w miastach, należy sklepy te koncentrować tylko w tych miejscach, w których jednostki handlowe mogą być rentowne. W zależności od profilu społeczno-gospodarczego regionów takimi miejscami będą obrzeża miast powiatowych, miasteczka o charakterze lokalnym, a wreszcie duże wsie, przede wszystkim siedziby gmin, absorbujące siłę nabywczą okolicznych mieszkańców.

Przeprowadzone wśród konsumentów badania, także obserwacje w jednostkach handlowych pozwalają stwierdzić, że ludność wiejska chętnie kupuje konsumpcyjne artykuły przemysłowe w handlu wiejskim. Świadczą o tym chociażby wysokie obroty dokonywane w wiejskich domach towarowych, zlokalizowanych w miastach. Z uwagi jednak na wspomnianą już egalitaryzację spożycia, oferowane usługi handlowe muszą cechować się wysoką jakością. Możli-

liwość zwiększenia obrotów konsumpcyjnymi artykułami przemysłowymi w pionie handlu wiejskiego tkwi zatem w lokalizowaniu silnych jednostek handlowych, najlepiej o charakterze wiejskich domów towarowych i to w ośrodkach silnego, i naturalnego przyciągania ludności wiejskiej.

Formą handlu cieszącą się uznaniem i akceptacją ludności wiejskiej jest także bezpośrednie wyjście do nabywców na wsi z artykułami trwałego użytku.<sup>1)</sup> Preferuje tę formę sprzedaży również rachunek ekonomiczny. Gminne Spółdzielnie, które nie posiadają sklepów branżowych, otrzymują z PZGS towary na podstawie zamówień klienta. A zatem nie angażując własnych funduszy uzyskują wysoką marżę handlową, przy stosunkowo niskich kosztach.

W świetle przedstawionych rozważań nasuwa się konieczność rozwiązania dwóch zasadniczych problemów. Z jednej strony nie ulega wątpliwości, że zbliżenie handlu do konsumenta wiejskiego zbliża jego warunki bytowania do notowanych w miastach i stanowi atrakcję dla ludności rolniczej. Z drugiej jednak strony, zbytnie rozproszenie sieci powoduje znaczny spadek jej rentowności, co jest konsekwencją niższego pod każdym względem poziomu zaopatrzenia i utraty przez ludność wiejską jego monopolistycznej pozycji. Tymczasem możliwości poprawy ogólnej rentowności spółdzielczości wiejskiej tkwią w zdynamizowaniu sprzedaży artykułów przemysłowych.<sup>2)</sup> Stąd też polityka inwestycyjna, dotycząca lokalizacji detalicznej sieci przemysłowej, jest bardzo trudna, budzi wiele zastrzeżeń i dyskusji.

Znacznie mniej kontrowersji nasuwają rozwiązania, dotyczące usługi handlowej dla mieszkańców wsi w zakresie artykułów żywnościowych. Handel wiejski ma spełniać w tym zakresie przede wszystkim funkcje ekonomicznie pożądanego wypierania konsumpcji naturalnej na wsi przez konsumpcję rynkową.<sup>3)</sup> Oczywiście, jak już wspomniano, chodzi o spożycie naturalne artykułów wymagających dalszego przetworzenia. Ażeby jednak skutecznie wypierać spożycie naturalne tych artykułów spożyciem rynkowym, musi być spełnionych szereg warunków, nie wystarczy tylko odpowiednia podaż artykułów żywnościowych. Podaż działa inaczej niż w handlu miejskim i jest zróżnicowana przy poszczególnych produktach spożywczych, w zależności od tego jakie miejsce zajmują one w gospodarce rolnej i w konsumpcji naturalnej. Na wsi istnieje poza tym pewien konserwatyzm w żywieniu, utrudniający wprowadzenie nowych artykułów. Tradycje pewnego odrębnego w określonym regionie sposobu odżywiania są często znacznie silniejsze od wpływu dochodów ludności na poziom i strukturę spożycia. Źródłem tego jest przede wszystkim dość powszechne w Polsce połączenie gospodarstwa domowego z rolnym. Nieco inaczej niż w mieście wpływają na kupno artyku-

1) T. Wilk: Pomyślnie wyniki sprzedaży nie tylko w salonach. Trybuna Spółdzielcza 1968, nr 5, s.35.

2) K. Boczar: Kierunki rozwoju spółdzielczości zaopatrzenia i zbytu w planie 5-letnim 1971-1975, ZW CRS, Warszawa 1971, ss.24-28.

3) T. Kramer: Rynek wiejski a proces ... wyd.cyt., ss.207.

łów żywnościowych ceny detaliczne, a raczej relacje cen skupu czy zbytu produktów rolnych i detalicznych.

Dlatego na rynku wiejskim działa zespół czynników ekonomiczno-rolniczych, które kształtują tam jednocześnie konsumpcję naturalną i spożycie rynkowe ludności wiejskiej. Niewątpliwie jednak wraz ze wzrostem specjalizacji i towarowości rolnictwa, a co się z tym wiąże wraz z postępującą likwidacją spożycia naturalnego, oferowanie odpowiedniego asortymentu towarów żywnościowych możliwie blisko konsumenta wiejskiego, staje się sprawą pierwszoplanową.

Szczególne trudności sprawia zapewnienie odpowiedniej podaży artykułów łatwo psujących się, wymagających właściwych urządzeń chłodniczych oraz częstych dostaw. Do takich artykułów można zaliczyć przede wszystkim mięso, ryby i przetwory mleczne. Większość sklepów wiejskich nie ma możliwości oferowania tych towarów, zarówno z uwagi na niedostateczne wyposażenie w urządzenia chłodnicze, jak i brak ciągłości w zaopatrzeniu. Tymczasem popyt na te artykuły będzie w przyszłości wzrastał, tak ze względu na zmniejszające się zasoby siły roboczej na wsi, jak i wkroczenie w wiek produkcyjny nowej warstwy rolników, uznający podobny wzorzec żywienia co mieszkańcy miast. W tej sytuacji wzrastać będzie przede wszystkim zapotrzebowanie na mięso świeże. Świadczy o tym fakt, że każde zwiększenie udziału dostaw mięsa do wiejskiej sieci detalicznej w ogólnej podaży rynkowej powoduje w zasadzie zmniejszenie udziału ubojów gospodarczych i odwrotnie.<sup>1)</sup>

Denaturalizacja spożycia jest procesem długofalowym, zależnym od poziomu produkcji rolnej, procesów uprzemysłowienia, wzrostu towarowości itd. Istotny jednak wpływ na przebieg tego procesu ma oferowanie artykułów żywnościowych w odpowiednim miejscu i o pożądanej jakości. Z tych też względów handel artykułami żywnościowymi musi być zlokalizowany jak najbliżej konsumenta wiejskiego. W zależności od poziomu osiąganych dochodów różna może być jedynie szerokość i głębokość oferowanego asortymentu.

Reasumując rozważania nad zaopatrzeniem konsumpcyjnym trzeba podkreślić, że specyfika rynku wiejskiego wytworzyła na wsi inną strukturę organizacyjną sieci handlu niż w mieście. Sieć ta skoncentrowana jest pod zarządem spółdzielczości „Samopomoc Chłopska”.<sup>2)</sup> Stąd większe możliwości kompleksowych, zgodnych z potrzebami wsi zmian w działaniu handlu detalicznego. Możliwości te tkwią w krótkim okresie przede wszystkim w odpowiedniej polityce asortymentowej, zaś w długim w przyjęciu właściwych przesłanek przy lokalizacji inwestycji handlowych. Jest to zagadnienie

<sup>1)</sup> S. Dyka, C. Tederko: Aktualne i perspektywiczne problemy zaopatrzenia ludności wiejskiej w mięso i przetwory. ZW CRS, Warszawa 1970, s. 46.

<sup>2)</sup> W. Szostek: Organizacja sieci handlu detalicznego na wsi w województwie lubelskim, W: Kierunki modernizacji rynku wiejskiego (na przykładzie lubelszczyzny) pod red. W. Dudkowskiej, Seria lubelska, SIB, ZW CRS, Warszawa 1971, z. 1, s. 147.

bardzo obszerne i jednocześnie niezwykle ważne, dlatego też omówione zostanie w osobnym podrozdziale.

### 3. PRZESŁANKI I ROZMIARY URBANIZACJI ZAKUPÓW LUDNOŚCI WIEJSKIEJ

Omawiając wielkość zaopatrzenia sklepów miejskich i wiejskich w konsumpcyjne artykuły przemysłowe, wspomniano już o wiązaniu siły nabywczej ludności wiejskiej przez sieć handlową skoncentrowaną w dużych miastach. Warto przypatrzeć się rozmiarom tego zjawiska i spróbować odpowiedzieć na pytania, czy będzie się ono pogłębiać, jakie czynniki decydują o zakupach ludności wiejskiej w mieście, i wreszcie co będzie korzystniejsze dla producenta rolnego, czy dogodne dojazdy do miast, czy też z natury rzeczy zle zaopatrzona, rozproszona sieć sklepów z przemysłowymi artykułami konsumpcyjnymi na wsi. Pytanie to jest tym aktualniejsze, ponieważ coraz wyraźniejszy i bliższy jest model konsumenta zmotoryzowanego.

I znów, jak w poprzednim podrozdziale, należy podkreślić, że odpowiedź będzie przede wszystkim zależała od rodzaju towaru i od częstotliwości jego zakupu. Rozwiązania w tym zakresie mogą różnić się dość istotnie od handlowej obsługi wsi w wysokorozwiniętych państwach zachodnich. Wpływać na to mogą zarówno odrębna struktura agrarna rolnictwa i inny poziom dochodów, jak też wyposażenie w samochody, stan dróg itd. Stąd też znane na zachodzie zjawisko urbanizacji zakupów, aczkolwiek w Polsce także występuje, może nie występować w tak dużych rozmiarach i tak, jak w krajach kapitalistycznych. Tam zresztą handel wiejski jest znany w kilku charakterystycznych postaciach<sup>1)</sup>.

W miejscowościach większych, o znacznym skoncentrowaniu funkcji gospodarczych i społecznych wprowadza się formy handlu nie różniące się od miejskich. Są to w zdecydowanej większości wiejskie domy towarowe z dominującą spółdzielczą formą własności. Niezbyt opłacalną obsługą małych wsi zajmuje się w pewnej mierze, raczej zresztą ze względów społecznych, handel spółdzielczy. Zorganizowany on jest przede wszystkim jako periodyczny handel objazdowy, i dotyczy przede wszystkim artykułów żywnościowych. Zakłada się, że wszystkie pozostałe artykuły ludność wiejska będzie zakupywać w wiejskich domach towarowych lub w miejskich skupiskach handlu. Za takim rozwiązaniem przemawiają względy minimalizacji kosztów obrotu. Można by tę sytuację odwrócić i stwierdzić, że względy ogólnospołeczne (które kraj socjalistyczny powinien uwzględniać w znacznie większym stopniu) przemawiają za zwiększeniem udziału handlu wiejskiego w obrotach detalicznych przemysłowymi artykułami konsumpcyjnymi.<sup>2)</sup> Wy-

1) K. Boczar: Niektóre formy obsługi konsumpcyjnej potrzeb wsi przez handel na zachodzie. Trybuna Spółdzielcza 1970, nr 1, ss. 15-18.

2) K. Boczar: O węzłowych problemach handlu spółdzielczego. Trybuna Spółdzielcza 1965, nr 2, s. 39.

starczy tu wspomnieć o powszechnie znanym problemie oszczędności czasu rolników czy o konieczności intensywnego kształtowania określonej struktury spożycia ludności wiejskiej. Rozwiązanie tego problemu jednak nie jest tak proste. Obniżenie rentowności pociąga za sobą z reguły znacznie gorsze zaopatrzenie i niższą jakość usług, oferowanych przez sklepy wiejskie, a w konsekwencji, jak wykazały badania przeprowadzone na ten temat, prowadzi do zupełnego pomijania tych placówek przez klientów przy zakupach dóbr rzadziej nabywanych.

Obserwacje natężenia i kierunku zarysowujących się przemian w postawach konsumentów wiejskich jest utrudnione z powodu ruchliwości nabywców, korzystających z wolności wyboru miejsca zakupu, a także przez obowiązujący system ewidencji. Gdyby przyjąć założenie, że ruchliwość klientów jest znikoma, wówczas lokalizację inwestycji wyznaczałaby grupa kupujących, zamieszkanych w najbliższym sąsiedztwie. Jeżeli jednak bliskość obiektu handlowego nie jest jedynym czynnikiem przyciągającym klientów, wówczas czynnik ten uwzględniany w decyzjach jako jedyny, może poważnie i ujemnie zaważyć na efektywności inwestycji handlowych.

Jakie są zatem przyczyny potęgujące jednokierunkową siłę ciężenia ludności wiejskiej do miast? Zasadnicze znaczenie mają tu dwa zjawiska: systematyczne, chociaż jeszcze powolne, wyodrębnianie się w świadomości rolników czasu przeznaczanego na produkcję i czasu wolnego od pracy oraz rosnący fundusz nabywczy, skłaniający do racjonalnego gospodarowania. Coraz większy udział zakupów towarów o popycie rzadkim, lecz o wysokiej cenie jednostkowej, wymagających szerokiego wyboru i namysłu, podejmowanego chętnie właśnie w czasie wolnym od zajęć, jest przyczyną dokonywania wzmoczonych zakupów w takich miejscowościach i placówkach handlowych, które gwarantują dokonanie właściwego wyboru. Gęstość sieci handlowej na terenie miast jest głównym atrybutem przyciągania ludności wiejskiej. Jest nim również atmosfera handlowa większego czy wręcz dużego miasta, którego cechą szczególnie charakterystyczną są wielkie domy towarowe.

Mówiąc o atrakcyjności handlowej miast dla mieszkańców wsi należy zwrócić uwagę, na jeszcze inny aspekt tego zagadnienia, a mianowicie na wielkość miast. Atrakcyjność koncentracji sieci handlowej w mieście jest tym większa, im większe jest miasto. Trzeba jednak podkreślić, że zasadniczą rolę dla rejonu wiejskiego spełnia miasto, jeśli jednocześnie koncentruje jego funkcje administracyjne. Takim jest z reguły miasto powiatowe.

Uwidaczniające się w wielu krajach, w miarę wzrostu wydajności pracy w rolnictwie i polepszenia warunków komunikacyjnych, tendencje do lokalizowania zakupów ludności wiejskiej w większych miastach, zaczynają przyspieszać w ostatnim okresie bardzo szybko na sile i u nas.<sup>1)</sup> Świadczy

<sup>1)</sup> Brian J.L.Berry: Geography of Market Centers and Retail Distribution. Englewood Cliff 1967, Prentice Hall INC, s.25; B.J.Kane: Systematic Guide to Supermarket Location Analysis, New York. Farrchild Publications 1966, s.58.



o tym między innymi wspomniana już niewielka dynamika wzrostu obrotów przemysłowych artykułami konsumpcyjnymi w handlu wiejskim.<sup>1)</sup>

Odpowiedź na pytanie, jakie są rozmiary i przyczyny urbanizacji zakupów mieszkańców wsi, dają w pewnej mierze wyniki badań empirycznych przeprowadzonych w 42 powiatach na obszarze całego kraju.<sup>2)</sup> Badania na temat lokalizacji zakupów ludności wiejskiej, aczkolwiek podejmowane już niejednokrotnie wcześniej, nigdy jednak przedtem nie były prowadzone w sposób kompleksowy (to znaczy sondaż opinii konsumentów z jednoczesną konfrontacją obrotów w sklepach) na tak dużym obszarze.<sup>3)</sup>

Badania nasze dotyczyły pięciu branż artykułów przemysłowych: odzieżowej, obuwniczej, artykułów gospodarstwa domowego, radiowo-telewizyjnej i meblowej. Rejestrowano wartość obrotów i liczbę transakcji zawartych z nabywcami wiejskimi.

Ogółem zaevidencjonowano około 32 tys. transakcji, w tym 15 tys. z nabywcami wiejskimi, na łączną kwotę blisko 11 mln zł, z czego na utarg z ludnością wiejską przypadało około 5,5 mln zł. Udział transakcji i obrotów z ludnością wiejską w przekroju województw obrazuje tabela 22. Stwierdzono, że transakcje z konsumentami wiejskimi stanowią w miastach powiatowych średnio 47,6%, udział obrotów natomiast 51,2%. W poszczególnych województwach wielkości te różnicowały się dość znacznie. Należy zaznaczyć, że niski wskaźnik ilości transakcji, dokonanych z ludnością wiejską nie oznaczał równocześnie, iż udział obrotów tej ludności w ogólnych utargach w mieście był odpowiednio niski.

Inaczej nieco wygląda sytuacja, jeżeli bierzemy pod uwagę zróżnicowanie przestrzenne udziału zakupów w poszczególnych branżach. O ile w bran-

1) Z. Juchniewicz: Ogólne tendencje rozwojowe sieci gospodarczej ... wyd. cyt., s.17.

2) H. Szulce, M. Brojerski: Rola miast powiatowych w zakupach konsumpcyjnych ludności wiejskiej, ZW CRS, Warszawa 1971, ss.123.

3) W dotychczasowych badaniach nad lokalizacją zakupów ludności wiejskiej w mieście można było wyróżnić dwa kierunki. Pierwszy kierunek polegał na ustaleniu preferencji nabywców wiejskich w wyborze miejsca zakupu. Badania te opierały się przede wszystkim na metodzie ankietowej. Tego rodzaju obserwacje przeprowadzone zostały w latach 1957-1958 przez IHW. (Por. J. Bug, M. Jerczyńska, A. Mugenszabel: Lokalizacja zakupów ludności wiejskiej. Roczniki IHW, Warszawa 1959, z.2/10, ss.39-96). Drugi kierunek badań sprowadzał się do pomiarów zakupów dokonywanych przez ludność wiejską w miastach, szczególnie powiatowych. Cechą tych badań był stosunkowo niewielki zakres przestrzenny oraz nieporównywalność wyników. Jedne z nich oceniały odsetek zakupów ludności wiejskiej tylko dla wybranych artykułów, inne dla niektórych branż. Pewne badania opierały się na udziale wartościowym obrotów w handlu wiejskim, jeszcze inne notowały tylko liczbę transakcji zawartych z nabywcami wiejskimi.

(Por. J. Dietl, H. Książka: Perspektywy rozwoju sieci handlu detalicznego w pow. Konin, Zeszyty Badań Rejonów Uprzemysłowianych PAN, Warszawa 1964, nr 11, s.137), tamże: M. Brojerski, J. Dietl: Perspektywy rozwoju sieci handlu detalicznego w pow. Łęczycza, s.407; A. Grabski: Analiza zaopatrzenia na tle ... wyd. cyt., s.237; Z. Jabłoński: Ekonomiczne podstawy sieci sklepów w miastach, PwG, Warszawa 1957, ss. 263; J. Szczygielski: Metodyka ujęcia zakupów ludności zamiejscowej na przykładzie miast powiatowych podregionu Górnej Odry (referat na konferencję pt. „Problemy przestrzenne w dziedzinie obrotu towarowego i konsumpcji”).

Odsetek ilości transakcji oraz obrotów z ludnością wiejską w miastach powiatowych według badanych branż i województw (w procentach)

Województwa		B r a n z e											
		Ugórem		Udziałowa		Ubuwnicza		Radiowo-telewizyjna		Art. Gospod. Domowego		Meblarska	
Udział ilości transakcji z ludnością wiejską	Udział obrot. z ludnością wiejską	Udział ilości transakcji z ludnością wiejską	Udział obrot. z ludnością wiejską	Udział ilości transakcji z ludnością wiejską	Udział obrot. z ludnością wiejską	Udział ilości transakcji z ludnością wiejską	Udział obrot. z ludnością wiejską	Udział ilości transakcji z ludnością wiejską	Udział obrot. z ludnością wiejską	Udział ilości transakcji z ludnością wiejską	Udział obrot. z ludnością wiejską	Udział ilości transakcji z ludnością wiejską	Udział obrot. z ludnością wiejską
53,8	48,2	68,6	58,3	55,1	49,5	44,1	48,2	46,1	54,7	45,9	41,1	45,9	41,1
46,2	51,2	50,0	57,2	47,9	47,6	35,1	45,9	44,6	52,4	42,4	51,5	42,4	51,5
50,2	44,2	61,5	45,0	47,1	36,0	60,6	54,5	53,5	48,4	28,3	64,7	28,3	64,7
42,4	52,3	55,0	57,7	51,6	48,1	35,3	56,1	37,7	41,3	50,7	53,3	50,7	53,3
53,4	57,9	58,2	54,0	51,5	50,1	46,1	68,1	56,0	57,2	53,2	58,2	53,2	58,2
47,6	51,2	59,3	57,3	50,3	48,6	38,8	57,3	42,5	50,3	48,4	44,9	48,4	44,9

Zródło: Przeliczenia na podstawie własnych badań ankietowych.

ży odzieżowej rozpiętość wskaźników sięga zaledwie 7 punktów, a w obuwniczej 3, to w branży artykułów gospodarstwa domowego jest już 16 punktów, w radiowo-telewizyjnej - 23 i w meblarskiej aż 30. Świadczy to wyraźnie, że zakupy artykułów łączących się w dużej mierze z wysokością dochodów, a przede wszystkim z wielkością pozostającego funduszu swobodnej decyzji, są w znacznie większym stopniu zróżnicowane przestrzennie.

Wysuwane często w literaturze twierdzenie o nasilonych zakupach ludności wiejskiej w miastach w dni targowe nie znalazły w badaniach szerszego potwierdzenia. Przeciętny udział zakupów ludności wiejskiej w tych dniach w ogólnych obrotach w miastach powiatowych wynosił 52,2%, w dniach nietargowych natomiast 50,4%.

Obserwacja zróżnicowania przestrzennego tych wskaźników wykazuje, że szczególnie województwa uboższe, jak rzeszowskié i kieleckie, charakteryzują się wysokimi udziałami, zarówno obrotów, jak i ilości transakcji w dni targowe. Wydaje się, że właśnie dla tych województw targowisko jest nadal jednym z najsilniejszych magnesów przyciągających okoliczną ludność do miast powiatowych. Zasięg targowisk jest w niektórych wypadkach bardzo duży i wykracza znacznie poza granice powiatu.

Spadek odsetka ilości transakcji, zawartych z konsumentami wiejskimi w dniu nietargowym w porównaniu do dnia targowego przy równoczesnym niewielkim tylko obniżeniu się udziału wartości zakupów jest przyczyną wysokiej jednostkowej wartości zakupów w dni nietargowe.<sup>1)</sup> Artykuły o niższej cenie jednostkowej nabywane są przez ludność wiejską w dni targowe, natomiast towary wybieralne o wyższej cenie, częściej są sprzedawane w inne dni. Przyczyną tego zjawiska jest między innymi chęć dokonywania zakupów przy mniejszym napływie klientów, kiedy można jednocześnie poświęcić więcej czasu na zakup towarów.

Zjawisko koncentracji lub rozproszenia udziału zakupów towarów różnych branż w poszczególnych powiatach można zmierzyć ustalając wielkość amplitudy wahań (obszar zmienności) badanej cechy. Miernik ten przybiera następujące wielkości: obuwnicza - 62,0, odzieżowa - 54,5, radiowo-telewizyjna - 91,6, gospodarstwa domowego 83,5, meblarska 70,9. Obliczone z kolei współczynniki zmienności, wyrażające procentowy stosunek przeciętnego odchylenia do średniej arytmetycznej kształtowały się w poszczególnych branżach następująco: odzieżowa - 68,2%, obuwnicza - 72,3%, radiowo-telewizyjna - 96,3%, artykułów gospodarstwa domowego - 91,4%, meblowa - 89,3%.

Interpretując przytoczone wskaźniki trzeba stwierdzić, że udział zakupów ludności wiejskiej w branżach obuwniczej i odzieżowej jest bardziej równomierny i przestrzennie silniej ustabilizowany, niż w pionach w których sprzedaje się dobra trwałe o wysokich cenach. Oznaczać to może również, że zakupy ludności wiejskiej w tych branżach w mieście prawd-

<sup>1)</sup> W przytoczonych badaniach jednostkowa wartość zakupów dokonywanych w dni targowe wynosiła 326 zł, a w pozostałych dniach 409 zł. Szczególnie duże rozpiętości tych wskaźników występują w branży meblarskiej (dzień targowy 2488 zł, dzień nietargowy 3475 zł).

Wyniki badań ankietowych nad lokalizacją zakupów w miastach powiatowych  
w wybranych województwach

Województwa	Udział ludności w wiejsk. art. w ludn. przem. ogółem w wojew. przem. ogółem	Częstotliwość dojazdów do miasta				Przyczyny dojazdów do miasta				Przyczyny dokonywania zakupów w mieście				
		1-2 raz. w tyg.	1-2 raz. w mies.	kilka razy w roku	po zakupy	sprawy urzędowe	tar-go-wiska	inne	lepsze jakości	większy wybor	lepsze warunki zakup.	brak sklep. i art. na wsi		
Kieleckie	68,9	39,1	16,6	47,3	31,6	4,5	52,6	10,2	18,5	18,7	2,7	14,5	4,3	78,5
Koszalińskie	51,1	23,7	10,8	46,7	36,9	5,6	57,0	16,4	15,3	11,3	7,9	23,1	18,0	51,0
Lubelskie	70,5	44,1	10,8	40,7	39,0	9,5	58,9	13,9	11,7	15,5	4,1	33,8	6,6	55,5
Łódzkie	61,1	21,0	12,6	48,0	34,4	5,0	57,2	13,7	15,1	14,0	1,9	24,5	7,3	66,4
Rzeszowskie	73,7	32,8	16,2	44,8	34,3	4,7	57,9	9,1	16,1	16,9	4,9	40,3	7,5	47,1

Źródło: Badania ankietowe przeprowadzone we wrześniu 1969 roku oraz przeliczenia na podstawie danych zawartych w spisach handlu detalicznego wymienionych województw. GUS 1968 i w statystyce powiatów 1967 r., GUS Warszawa 1968, cz.I, ss.55-110.

podobnie mniej zależą od szeregu czynników zewnętrznych. Znaczne natomiast rozproszenie przestrzenne udziałów zakupów ludności wiejskiej w takich branżach jak radiowo-telewizyjna, artykułów gospodarstwa domowego czy meblarska, oznacza silniejszy ich związek z warunkami zewnętrznymi (na przykład dostępność sieci handlowej).

Często można spotkać się z poglądem, że przyczyną zakupów ludności wiejskiej w mieście jest niedostateczna liczba sklepów na wsi. Jednak porównanie udziału ludności wiejskiej w zakupach w mieście z liczbą sklepów z artykułami przemysłowymi, przypadającymi na 1000 mieszkańców wsi, nie wykazuje spodziewanych zależności. Wręcz przeciwnie, powiaty o niskim wskaźniku sklepów badanych branż na 1000 mieszkańców miały jednocześnie niższy udział obrotów w mieście. Przyczyną tego był - jak można sądzić - przede wszystkim zróżnicowany profil społeczno-gospodarczy badanych powiatów.

Wyniki badań ankietowych wśród konsumentów nad przyczynami zakupów ludności wiejskiej w miastach zawiera tabela 23. Charakterystyczna jest dość znaczna częstotliwość dojazdów ludności wiejskiej do miasta. W większości województw (oprócz lubelskiego) przeszło 60% respondentów przyjeżdżało do miasta co najmniej raz w tygodniu. Stosunkowo najwięcej rzadkich przyjazdów (kilka razy w roku) można było zaobserwować w województwie lubelskim, gdzie jednocześnie najwyższej kształtował się udział sieci sklepów spółdzielni „Samopomoc Chłopska” z artykułami przemysłowymi ogółem.

Jak już wspomniano, dość rozpowszechniona opinia o zakupach dokonywanych przez ludność wiejską w mieście przy okazji załatwiania innych spraw musiała w świetle przedstawionych badań upaść. Prawie we wszystkich województwach blisko 60% respondentów podawało zakupy jako przyczynę specjalnego przyjazdu do miasta. Dopiero w dalszej kolejności wymieniano targowiska czy załatwianie spraw urzędowych.

Dość istotne różnice zachodziły w przyjętych do badań województwach w określeniu przyczyn zakupów w miastach. W województwie kieleckim na przykład, blisko 80% respondentów jako przyczynę dojazdów do miasta wymieniało brak sklepów i artykułów przemysłowych na wsi. W pozostałych województwach w większym stopniu przytaczano jako przyczynę większy wybór towarów jaki zapewnia miasto. Zaobserwowane różnice można między innymi wytłumaczyć tym, że respondenci bardzo często mylili ze sobą wspomniane dwie przyczyny. Trudno także zasadniczych motywów dopatrywać się w rzadkości sklepów z artykułami przemysłowymi na wsi, gdyż województwo kieleckie ma nieco wyższe wskaźniki (0,60 na 1000 mieszkańców wsi), niż rzeszowskie (0,33 na 1000 mieszkańców wsi) czy poznańskie (0,48 na 1000 mieszkańców wsi).

Trzeba zresztą podkreślić, że wskaźniki, określające liczbę sklepów wiejskich na 1000 mieszkańców wsi, nie są w pełni porównywalne. Co innego wyraża np. wskaźnik 0,60, gdy spotykamy w danym rejonie wioski małe, co innego gdy duże. W województwie kieleckim średniej wielkości wioska skupia 380 osób, w rzeszowskim natomiast około 820. Pozornie zatem lep-

sza sytuacja w sieci handlu wcale nie świadczy o większej dostępności tej sieci dla ludności wiejskiej. Potwierdza to między innymi najwyższa wśród wszystkich badanych województw liczba transakcji, dokonywanych przez ludność wiejską województwa kieleckiego w mieście.

Drugą z najczęściej wspomnianych przyczyn dokonywania zakupów w miastach przez ludność wiejską jest większy wybór towarów, jakie te ośrodki oferują konsumentom. Charakterystyczne jest, że w powiatach, gdzie znajduje się co najmniej jedno duże miasto, znacznie mniejszy jest odsetek odpowiedzi respondentów wymieniających jako przyczynę zakupów w mieście brak sklepów z artykułami przemysłowymi na wsi, natomiast duża część respondentów jako motyw podaje większy wybór towarów. Nie ulega wątpliwości, że zarówno większy wybór towarów, jak i lepsze warunki zakupu, są przyczynami, których znaczenie stale wzrasta.

Dla ustalenia odległości z jakiej ludność wiejska dojeżdża do miast powiatowych, zadano w ankiecie pytanie dotyczące promienia dojazdów (do 5 km, od 5,1 do 10 km i powyżej 10 km). Uzyskane wyniki pozwalają na wyciągnięcie pewnych wniosków dopiero po skonfrontowaniu z odsetkiem ludności zamieszkującej obszar w badanym promieniu.<sup>1)</sup> Wyniki tego badania charakteryzuje tabela 24.

Zawarte w niej dane, obrazujące relację między liczbą dojeżdżających do miast po zakupy a gęstością zaludnienia w poszczególnych strefach, wskazują na szczególnie wysoki odsetek ludności dojeżdżającej z terenów położonych najbliżej miasta. Wyjątek stanowi lubelskie, gdzie dojeżdża nieco mniej ludności, do miasta z odległości do 5 km, natomiast znacznie więcej niż przeciętnie w pozostałych województwach, z odległości powyżej 10 km. Wiąże się to z najmniejszą w kraju liczbą miast w tym województwie (13 miast na 10 tys. km<sup>2</sup>). Scharakteryzowane wielkości mogłyby ulec pewnej zmianie, gdybyśmy uwzględnili fakt najprawdopodobniej większego zagęszczenia ludności w pobliżu miasta powiatowego. Mimo wszystko jednak, ogólna proporcja zmniejszającej się liczby przyjeżdżających po zakupy w miarę wzrostu odległości od miasta powiatowego, została zachowana. Przeprowadzone w rok później badania wśród ludności wiejskiej, tym razem już na wsi, przy okazji badania różnic w poziomie zaopatrzenia sklepów miejskich i wiejskich potwierdziły przedstawione wyniki.<sup>2)</sup>

<sup>1)</sup> Liczbę ludności zamieszkującej obszar w promieniu do 5 km obliczono mnożąc powierzchnię 78,5 km<sup>2</sup>, którą to powierzchnię wyznacza promień 5 km przez przeciętną gęstość zaludnienia w poszczególnych województwach. Podobnie postępowano przy wyznaczaniu liczby ludności mieszkającej w promieniu 5 do 10 km, czyli na powierzchni 235,5 km<sup>2</sup>. Liczbę ludności mieszkającej w powiecie powyżej 10 km od miasta powiatowego, obliczono odejmując powierzchnię 314 km<sup>2</sup>, którą wyznacza promień 10 km od przeciętnej powierzchni powiatu w poszczególnych województwach i mnożąc przez średnią gęstość zaludnienia.

<sup>2)</sup> M. Brojerski, Z. Krasinski, H. Szulce: Warunki handlowej obsługi wsi w sferze dóbr przemysłowych. Zeszyty Naukowe WSE, Poznań 1973 (maszynopis ss. 1-58) w druku.

Dojazdy ludności wiejskiej po zakupy na tle całkowitej liczby ludności zamieszkującej w różnych strefach od miasta powiatowego

Województwa	do 5 km			od 5,1 do 10 km			powyżej 10 km		
	odsetek ludności zamieszkującej rejon	odsetek ludności przyjeżdżającej po zakupy do ogółem responden.	stosunek rubryk 3:2	odsetek ludności zamieszkującej rejon	odsetek ludności przyjeżdżającej po zakupy do ogółem responden.	stosunek rubryk 6:5	odsetek ludności zamieszkującej rejon	odsetek ludności przyjeżdżającej po zakupy do ogółem responden.	stosunek rubryk 4:8
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Kieleckie	7,7	18,5	2,4	22,7	33,6	1,5	59,6	47,9	0,7
Koszalińskie	5,6	16,0	2,9	16,8	30,2	1,8	77,6	53,3	0,7
Lubelskie	6,0	11,3	1,9	18,0	19,3	1,1	76,0	69,4	0,9
Poznańskie	8,0	21,7	2,7	25,4	31,3	1,2	66,6	47,0	0,7
Rzeszowskie	8,7	24,6	2,9	26,2	31,9	1,2	65,1	43,5	0,8

Źródło: Obliczono na podstawie własnych badań ankietowych oraz Rocznika Statystycznego GUS, Warszawa 1969, ss.26-34, tabl.5.

Wspomniane badania prowadzone wśród respondentów mieszkających we wsiach, w których znajdowały się sklepy branż przemysłowych wskazują, że konsumenci wiejscy, mimo że mieli w pobliżu sklep z artykułami przemysłowymi jeździli w większości i tak dla dokonania zakupów do miasta. Tak więc, jedna z często wymienianych przyczyn zakupów w mieście - brak sklepów na wsi nie znajduje potwierdzenia. Okazało się natomiast, że zasadniczymi przyczynami są: większy wybór towarów i lepsze warunki zakupu oferowane konsumentom w miastach.

Na podstawie przeprowadzonych badań można zatem stwierdzić, że zwiększenie obrotów artykułami przemysłowymi w handlu wiejskim jest możliwe przy jego koncentracji w niewielkiej liczbie większych ośrodków gospodarczych, siedzibach gmin, a także przy lokalizowaniu sklepów branż przemysłowych w miastach powiatowych i w innych większych ośrodkach miejskich, nie będących siedzibami powiatów.

Konfrontując opinię konsumentów wiejskich z faktycznymi różnicami w zaopatrzeniu sklepów branż przemysłowych w mieście i na wsi, trudno nie zauważyć, że rozpiętości te są w subiektywnym odczuciu konsumentów wiejskich jeszcze większe, niż stwierdzają to badania. Oczywiście składa się na to wiele przyczyn takich, jak poczucie pewności dobrze dokonanego wyboru (choćby ze względu na możliwość zakupu w innych konkurencyjnych sklepach), lepsze warunki zakupu w miastach itp.

Jak w takim razie rozwiązać problemy związane z działalnością sklepów branż przemysłowych na wsi? Czy właściwe byłoby ograniczenie asortymentu do odzieży i przedmiotów związanych z wykonywaną pracą zawodową lub artykułów o znacznej częstotliwości zakupu? Zanim spróbujemy odpowiedzieć na postawione pytania, podajmy jeszcze opinie kierowników sklepów o zaopatrzeniu i jakie widzieli możliwości zwiększenia obrotów w sklepach wiejskich.

Oceny poziomu zaopatrzenia sklepów wiejskich, wyrażone przez konsumentów i kierowników sklepów, dość znacznie się różnią. Analizując podane przez konsumentów motywy zakupów w mieście stwierdziliśmy, że do zasadniczych przyczyn należą: brak sklepów z artykułami przemysłowymi na wsi, mały wybór towarów przemysłowych oraz brak odpowiedniej i fachowej obsługi. Wiąże się z tym uczucie niepewności czy dokonano dobrego zakupu. Szczególnie drastycznie konsumenci wiejscy odczuwają różnice w zaopatrzeniu sklepów branż przemysłowych, zlokalizowanych na wsi i w mieście powiatowym.

Poprzednie rozważania pozwalały stwierdzić, że faktycznie bardzo poważne różnice występują przede wszystkim w ogólnej liczbie towarów, znacznie natomiast mniejsze w rodzajach i fasonach artykułów przemysłowych. Można zatem wyciągnąć wniosek, że konsument wiejski ocenia subiektywnie znacznie gorzej zaopatrzenie swoich sklepów, niż wskazywałaby na to istniejąca sytuacja. Dlatego zdaje się, że nawet przy pełnym zaopatrzeniu sklepów wiejskich trudno byłoby radykalnie wyeliminować zakupy ludności wiejskiej w mieście czy w większych skupiskach handlu.



Zupełnie inaczej przedstawia się ocena zaopatrzenia sklepów wiejskich w opiniach kierowników sklepów. Kryteria oceny kierowników różnią się zdecydowanie od mierników, jakimi kierują się konsumenci wiejscy. Między innymi, znając w pełni posiadany asortyment towarów kierownicy sklepów nie zawsze zdają sobie sprawę z zupełnie naturalnego dążenia konsumenta do upewnienia się, czy nie ma w innych sklepach artykułu w lepszym gatunku w modniejszej fasonie, lub po niższej cenie. Dlatego, badania wśród konsumentów wiejskich, jak i wywiady z kierownikami sklepów, można traktować jedynie jako uzupełniające źródło informacji o rynku wiejskim.

Na obszarze, objętym badaniem, średnio około 65% kierowników sklepów oceniło zaopatrzenie swoich sklepów jako zadowalające. Charakterystyczna jest stosunkowo duża liczba pozytywnych ocen w branży radiowo-telewizyjnej, a więc w tej, która była najbardziej krytycznie oceniana przez ludność wiejską. Znacznie mniejsza także liczba kierowników sklepów oceniła gorzej zaopatrzenie własnych sklepów w porównaniu z miejskimi, niż miało to miejsce w ocenach konsumentów.

Zdaniem kierowników sklepów dla poprawy zaopatrzenia, a tym samym powiększenia obrotów w sklepach, należałoby przede wszystkim realizować w pełni ich zamówienia. Taką opinię wyraziło około 46% kierowników. W dalszej kolejności jako sposób poprawy zaopatrzenia i powiększenia obrotów towarowych wskazywano na modernizację sklepów - 22% odpowiedzi (wiązać się to może w poważnymi nakładami inwestycyjnymi, które z kolei mogą w przyszłości okazać się mało rentowne). Około 21% kierowników sklepów wyraziło opinię, że poprawa zaopatrzenia i zwiększenie obrotów towarowych są możliwe przy skróceniu terminów realizowania zamówień i lepszej terminowości dostaw. Niewielka wreszcie liczba kierowników sklepów zwracała uwagę na konieczność usprawnienia systemu zamówień oraz pracy związanej z załadunkiem i wyładunkiem towarów, jako na możliwości zwiększenia obrotów swych sklepów.

W tej sytuacji zdaje się nie ulegać wątpliwości, że jedyną drogą zwiększenia obrotów artykułami przemysłowymi w handlu wiejskim jest dokładna znajomość sytuacji rynkowej na danym obszarze, która pozwoli na ograniczenie się do sprzedaży na wsi tylko niektórych towarów przemysłowych, lecz za to w możliwie pełnym wyborze. Artykuły te należałoby ustalić w zależności od częstotliwości zakupów, przeznaczenia itp. Oferowanie na wsi pełnego, a z natury rzeczy płytkiego asortymentu, jest niecelowe.

Z zagadnieniem tym bardzo ściśle łączy się konieczność tworzenia określonych zapasów. Zaoferowanie głębokiego zestawu asortymentowego nie jest możliwe bez posiadania zapasów towarów znacznie przewyższających bieżące potrzeby.

Szereg dalszych możliwości wzrostu obrotów tkwi w poprawie warunków współpracy wiejskiego handlu detalicznego z hurtem wiejskim. Według opinii kierowników sklepów wiejskich, zamówienia składane przez handel detaliczny wykonywane są w stopniu niedostatecznym. Chociaż dla badanych branż średni wskaźnik realizacji dostaw był dosyć wysoki i wynosił gdy chodzi o wartość około 75%, to w realizacji ilościowej notowano tylko

59%. Można więc sądzić, że przyczyną tego stanu rzeczy jest nierealizowanie dostaw towarów, przede wszystkim o niskich cenach jednostkowych.

Wreszcie należałoby wskazać na potrzebę wykorzystywania przy zamawianiu towarów informacji o nowych artykułach, wprowadzanych na rynek, jak i o aktualnym zestawie towarów, którymi dysponuje hurtownia. Trzeba również ujemnie ocenić tzw. transakcje wiązane, bardzo często praktykowane między hurtem i przemysłem a handlem wiejskim, który uzyskuje atrakcyjny towar za cenę równoczesnego nabycia artykułów występujących na rynku w nadmiarze. Nie jest to czynnik aktywizujący obroty handlu wiejskiego.

Istnieje poważna dysproporcja między bardzo już obecnie podobną strukturą spożycia ludności wiejskiej i miejskiej, a asortymentem towarów oferowanych w sklepach wiejskich, sklepy te są bowiem w znacznej mierze ograniczone warunkami pracy handlu wiejskiego i jego bazą materialno-techniczną.

Wkrótce po wojnie dość wyraźnie wyodrębnił się wśród ogółu towarów tzw. „asortyment wiejski”, który oferowały z reguły sklepy zlokalizowane na wsi.<sup>1)</sup> Sprzedawca ze sklepu wiejskiego potrafił na ogół w przybliżeniu określić ilość poszczególnych towarów potrzebnych ludności obsługiwanej przez jego placówkę. Obecnie jednak, w związku z postępującą egalitaryzacją spożycia ludności wsi, rozpoznanie to odnosi się do części tylko artykułów o dużej częstotliwości i powszechnie nabywanych, których zakupy lokalizowane są na wsi. W literaturze niejednokrotnie zwracano uwagę na fakt niskiej sprzedaży odzieży, obuwi i innych artykułów przemysłowych w handlu wiejskim.<sup>2)</sup> Wskazują na to kilkakrotne różnice między miernikami sprzedaży (obrotów na mieszkańca) artykułów przemysłowych w mieście i na wsi.

Słuszny zatem wydaje się nie tylko postulat zwiększenia podaży towarów, lecz także zmiany dotychczasowej struktury zaopatrzenia. Nie powinno się zwiększać podaży towarów, na które istnieje mały popyt lecz należy rozszerzać zaopatrzenie sieci sklepów wiejskich w te towary, na które jest stałe zapotrzebowanie. Można zatem zaproponować rezygnację z prowadzenia na wsi sklepów pewnych branż przemysłowych (czy może ze sprzedaży przez nie określonych artykułów), przyjmując, że zakupy tych artykułów przez ludność wiejską w mieście są ekonomicznie uzasadnione.

Oczywiście zasady tej nie można generalizować, lecz musi ona być zróżnicowana w zależności od profilu społeczno-gospodarczego rejonu.

Tak więc, mimo generalnej i w pewnym stopniu przyszłościowej zasady lokalizowania sklepów branż przemysłowych pionu handlu wiejskiego w rzadkiej sieci ośrodków gospodarczych, w małych miasteczkach i miastach powiatowych, istotną sprawą jest elastyczne dostosowanie rozwiązań obsługi handlowej mieszkańców wsi do miejscowych warunków.

<sup>1)</sup> E. Garbacik: Metody planowania zaopatrzenia ludności ... wyd. cyt., ss. 103-105.

<sup>2)</sup> A. Grabski: Analiza zaopatrzenia wsi ... wyd. cyt., s. 138; oraz Z. Juchniewicz: Ogólne tendencje rozwoju sieci gospodarczej .... wyd. cyt., s. 31.

Przedstawione opóźnienia w rozwoju obrotów przemysłowymi artykułami konsumpcyjnymi na terenach wiejskich, znajdują swoje ekonomiczne uzasadnienie w niższej sile nabywczej ludności rolniczej oraz w rozproszonej sieci osadniczej. Na tym odcinku przewaga handlu miejskiego jest zupełnie wyraźna i bez wielkiego wysiłku inwestycyjnego ze strony handlu wiejskiego nie do odrobienia.

Wszystkie przeprowadzone do tej pory studia wskazują, że z wielorakich przyczyn ludność wiejska poszukuje kontaktu z miastem, także w zakresie obrotu towarowego, szczególnie przy zakupach dóbr wybieralnych. Tendencja ta, wydaje się być trwała.

#### 4. KREDYT KONSUMPCYJNY, JAKO CZYNNIK AKTYWIZACJI POPYTU LUDNOŚCI WIEJSKIEJ

Przedstawione poprzednio relatywnie niskie wyposażenie gospodarstw wiejskich w dobra trwałe oraz ciągle jeszcze zbyt niskie obroty tymi artykułami notowane w pionie CRS każą się zastanowić nad przyczynami tego zjawiska oraz możliwościami aktywizacji popytu na wspomniane artykuły wśród ludności wiejskiej. Przyczyny te można ograniczyć do dwóch zasadniczych a mianowicie: po stronie handlu w sprawności obsługi, jakości i w odpowiednim asortymencie oferowanych towarów oraz po stronie konsumentów w możliwości określonego zwiększenia części ich funduszu nabywczego, przeznaczonego na zakup artykułów konsumpcyjnych.

Podczas gdy pierwsza grupa czynników zostanie omówiona w następnym podrozdziale przy okazji badania przyczyn urbanizacji zakupów ludności wiejskiej, tutaj skupimy uwagę na możliwościach aktywizacji popytu ludności wiejskiej na przemysłowe dobra konsumpcyjne.

Popyt konsumpcyjny najlepiej charakteryzuje tzw. skłonność do konsumpcji. Jest to szczególna odmiana dochodowej funkcji popytu wyrażająca się wzorem<sup>1)</sup>:

$$C_w = x(Y_w)$$

Cały szereg czynników rynkowych, a także związanych z indywidualnymi cechami gospodarstwa, wpływa na zmiany części dochodu przeznaczonego na spożycie, z reguły zwiększając lub zmniejszając fundusz przeznaczony na nakłady produkcyjne<sup>2)</sup>. Miernikiem wyrażającym skłonność do konsumpcji jest tzw. krańcowa skłonność do konsumpcji wyrażająca się stosunkiem przyrostu wydatków na spożycie do przyrostu dochodów w danym okresie cza-

1) gdzie C - to wydatki na spożycie, a Y - poziom dochodów. Por.: J. Keynes: Ogólna teoria zatrudnienia, procentu i pieniądza, PWN, Warszawa 1956, s.119.

2) A.Hodoly: Wstęp do badań rynku, wyd.cyt., s.197.

su<sup>1)</sup>). Powszechnie uważa się, że z uwagi na przeznaczanie części dochodu przez rodziny chłopskie na nakłady produkcyjne charakteryzują się one szczególnie niską krańcową skłonnością do konsumpcji. Otóż w Polsce współczynnik ten kształtował się bardzo różnie i w decydującej mierze był determinowany przez warunki produkcyjno-rynkowe, mniej lub bardziej korzystne w danym okresie dla rolnictwa.

Obliczona krańcowa skłonność do konsumpcji w roku 1969/70 wynosiła 0,19, podczas gdy w roku 1960/61 aż 1,20<sup>2)</sup>. Ponieważ wydatki na żywność stanowią około 25% sum przeznaczonych na spożycie, wartości te dotyczą głównie artykułów nieżywnościowych. Obserwowana w latach pięćdziesiątych i na początku lat sześćdziesiątych znaczna skłonność do konsumpcji ludności rolniczej szła jednocześnie w parze z tendencją do dewastacji i przejadania majątku produkcyjnego (inwestycje ujemne). Wiązało to się z bardzo złą w owym okresie sytuacją gospodarczą rolnictwa, wysokim jego opodatkowaniem, małą dochodowością itd. O ogromnej skłonności do rozwoju gospodarki rolnej, świadczą niskie aktualnie wskaźniki krańcowej skłonności do konsumpcji, które wyraźnie wiążą się z korzystną dla rolnictwa sytuacją gospodarczą. Korzystne zmiany w zakupach środków do produkcji oraz w zbyciu produktów rolnych radykalnie zmieniły wspomniane zjawisko, ograniczając bardzo wyraźnie skłonność ludności rolniczej do konsumpcji. Wydaje się jednak, że wydatki na inwestycje produkcyjne w gospodarstwie ograniczają fundusz konsumpcyjny ludności wiejskiej tylko w określonym czasie. Konkurencyjność zatem tych dwóch grup wydatków w budżecie rodzin rolniczych można w dużej mierze ograniczyć przez aktywizację kredytu konsumpcyjnego. Podobnie jak w przypadku kredytu inwestycyjnego, znaczenie kredytu w gospodarstwach wiejskich oraz wpływ na kredyt zarówno cech gospodarstwa, jak i indywidualnych cech gospodarującego, można jedynie stwierdzić na podstawie szczegółowych, pracochłonnych badań empirycznych. Obserwacje takie przeprowadzono przy okazji badań nad kredytem rolniczym, ograniczając obszar badań do dwóch tylko powiatów - Chodzieży i Jarocina. Oczywiście wąski zakres przestrzenny obserwacji nie pozwala na uogólnienia stwierdzonego natężenia związków między kredytem a czynnikami go determinującymi, umożliwia jednak stwierdzenie, czy związki te istnieją czy też nie.

Do tej pory kredyt konsumpcyjny wśród ludności wiejskiej jest mało popularny. Wskazują na to cytowane już w części przy omawianiu kredytu

1) 
$$\frac{\Delta C_w}{\Delta Y_w} = \frac{C_1 - C_0/C_1 + C_0}{Y_1 - Y_0/Y_1 + Y_0}$$
 Por. J. Tinbergen: Wprowadzenie do ekonometrii, PWN, Warszawa 1957, s.162.

2) Obliczono na podstawie danych dotyczących dochodów i rozchodów pieniężnych ludności rolniczej na 1 gospodarstwo wg Wyników Rachunkowości rolnej gospodarstw indywidualnych 1969/70, cz.I, Warszawa 1971, IER, s.10 i 11, tabl.15 i 16, oraz T.Kramer: Rynek wiejski, wyd.cyt., ss.207.

rolnego wyniki badań<sup>1)</sup>. Kredyt konsumpcyjny, udzielany ludności rolniczej, zlokalizowany jest w SOP. Aczkolwiek globalna wysokość udzielanych kredytów konsumpcyjnych do tej pory nie jest zbyt duża, to jednak w latach 1961-1970 nastąpił ich prawie pięciokrotny wzrost. Śledzenie zmian sum udzielanych kredytów w poszczególnych latach wskazuje na wyraźny ich związek z kształtowaniem się dochodów z tytułu skupu produktów rolnych oraz z kolejnymi zmianami cen przemysłowych artykułów konsumpcyjnych.

W spółdzielniach oszczędnościowo-pożyczkowych istnieje ścisła współzależność między działalnością oszczędnościową a kredytową. Wyraża się to w fakcie, iż gromadzone przez SOP środki pieniężne stanowią źródło finansowania potrzeb w zakresie działalności kredytowej. Od 1969 roku zasady angażowania wkładów oszczędnościowych do działalności kredytowej uległy zmianie, polegającej na wprowadzeniu 45% wskaźnika wkładów oszczędnościowych do operacji kredytowych (w 1968 r. - 50% całości wkładów oszczędnościowych<sup>2)</sup>. W ramach kredytów na zakupy ratalne, udzielonych przez placówki SOP, finansuje się nie tylko zakupy artykułów przemysłowych i usług, ale przede wszystkim środków produkcji, dlatego kredyt konsumpcyjny jest tylko marginesem działalności SOP. Wpłaty kredytów na zakupy ratalne nie są regulowane planem kredytowym, co oznacza, że poszczególne SOP-y mogą w pełni pokrywać zapotrzebowanie zgłaszane na te kredyty<sup>3)</sup>.

Na przestrzeni objętego analizą dziesięciolecia (1960-1970) o coraz większym znaczeniu i popularności. Spółdzielni SOP wśród ludności rolniczej świadczy wzrost dokonywanych w nich obrotów oraz zwiększenie liczby placówek.

Nadal jednak zasadnicze sumy kredytu przeznaczone są na cele produkcyjne a kredyt konsumpcyjny stanowi niewielki tylko procent. Przez analogię patrząc na ludność miejską, wśród której kredyt konsumpcyjny jest coraz popularniejszym źródłem finansowania zakupów dóbr trwałych, można przypuszczać, że w przyszłości zaktywizuje on także zakupy tych artykułów w gospodarstwach wiejskich. Jest to tym prawdopodobniejsze, że wyposażenie gospodarstw wiejskich w dobra trwałego użytku jest w porównaniu z miejskimi, niezwykle skromne. Ilustracyjnie przytaczane wyniki badań w dwóch wspomnianych powiatach województwa poznańskiego dotyczące stanu posiadania dóbr trwałych wskazują dodatkowo, że jest szereg dóbr które od niedawna pojawiły się w wiejskich gospodarstwach domowych, a na które popyt będzie wzrastał. Do takich dóbr można zaliczyć: lodówki, telewizory, odkurzacze a także samochody. Stanowią one w badanych gospo-

1) Badania przeprowadzono w roku 1971, zbierając ogółem 400 ankiet. Badania przeprowadzono w 8 gromadach, we wsiach różniących się między sobą liczbą mieszkańców, wielkością arealu ziemi uprawnej, charakterem upraw i odległością wsi od miasta powiatowego.

2) T. Wyszomirski: Nowe założenia w systemie finansowania SOP, Bank i Kredyt, 1970, nr 5, ss.185-188.

3) T. Wyszomirski: Kredyty dla wsi w l.1969 i 1970, Bank i Kredyt, 1970, nr 2, ss.49-53.

darstwach, korzystających z kredytów w obu powiatach, grupę dóbr o najkrótszym okresie użytkowania. Można oczekiwać, że zakupy tych właśnie dóbr będą pokrywane kredytem, chociaż w tej chwili korzysta z niego bardzo niewielki odsetek gospodarstw. Stwierdzono na przykład, że zaledwie 30% gospodarstw wiejskich korzystało przy zakupie pralek z kredytu konsumpcyjnego. Przy zakupie lodówek odsetek korzystających z kredytu był jeszcze mniejszy.

Należy zwrócić również uwagę na fakt, że możliwość korzystania z kredytu przy zakupie samochodów nie znalazła także wyraźnego odzwierciedlenia na wsi, w postaci wzrostu zakupów na raty, jak to było wśród konsumentów miejskich. Gospodarstwa, które planują zakup samochodu, skłonne są raczej do nabywania go za gotówkę, bojąc się przy braku stabilnych dochodów zaciągać zobowiązania. Większą rolę odgrywa kredyt w finansowaniu zakupu mebli; w tym zakresie zaznacza się stała tendencja wzrostu kredytu.

Przy niewielkim - jak już wspomniano - odsetku gospodarstw korzystających z kredytu konsumpcyjnego, próbowano ustalić wpływ wybranych cech charakteryzujących gospodarstwa, na częstotliwość korzystania przez nie z tego rodzaju pożyczek. Do cech tych zaliczono: liczebność rodzin wiejskich, wiek gospodarującego oraz źródło otrzymywanych dochodów pieniężnych. Przetaczone ilustracyjnie wyniki badań wskazują, że pomijając już niewielką liczbę gospodarstw korzystających z kredytu konsumpcyjnego, najliczniejszą grupę wśród rich stanowią zaciągający te pożyczki po raz pierwszy.

Najwyższy procentowy udział w tej grupie kredytobiorców, wykazują liczne rodziny 6-8 osobowe (por. tabela 25). W przeważającej jednak części kredyty są przeznaczone na zakup dóbr trwałych związanych ze zmniejszeniem uciążliwości pracy w gospodarstwie domowym. Z reguły są to dobra, które znajdują się już w znacznych ilościach wśród ogółu ludności wiejskiej. Nieliczne są przypadki przeznaczenia w tych rodzinach kredytu konsumpcyjnego na dobra nowe, wchodzące dopiero w skład wyposażenia wiejskich gospodarstw domowych, takie jak: lodówki, odkurzacze itp.

Istnieje natomiast wyraźna korelacja między wiekiem gospodarującego a popularnością kredytów konsumpcyjnych. Gospodarujący w wieku do 40 lat, zdecydowanie częściej i w większym stopniu korzystają z kredytów konsumpcyjnych. Można by zatem przypuszczać, że jest to tendencja przyszłości. Przypuszczenie to jednak osłabia fakt, że w całej zbiorowości badanych gospodarstw znacznie częściej korzystano z kredytu konsumpcyjnego w mniej rozwiniętym gospodarczo powiecie chodzieskim, niż w intensywnie gospodarującym jarocińskim. Z kolei za poprzednią tezę przemawia mniej więcej równomierny udział rolników korzystających z kredytów konsumpcyjnych we wszystkich przedziałach wieku, w biedniejszym powiecie chodzieskim oraz przede wszystkim rolników młodych w intensywnym rolniczo powiecie jarocińskim.

Najważniejszą jednak cechą gospodarstw rolnych, wpływającą na popularność kredytu konsumpcyjnego wśród ludności wiejskiej, jest źródło otrzymywanych dochodów (por. tabela 26). W obu przyjętych do badań powia-

Częstotliwość pobierania kredytu konsumpcyjnego a liczebność rodzin wiejskich powiatu jarocińskiego i chodzieskiego  
(na 100 gospodarstw korzystających z kredytów SOP)

Powiaty	Częstotliwość pobierania kredytu (w razach)	Liczba osób pozostająca we wspólnym gospodarstwie w % na 100 gosp.						ogółem (% do zbior.)
		do 2	3 - 4	5 - 6	7 - 8	pow. 8		
Jarocin	1	28,4	20,9	26,3	18,8	53,4	24,4	
	2	6,7	8,0	9,9	9,5	23,3	9,5	
	3 - 5	-	-	3,4	-	-	1,6	
	6	-	-	-	-	-	-	
	nie występują	64,9	71,1	60,4	71,7	23,3	64,5	
Obpędzie	1	33,6	26,6	20,7	20,8	34,2	24,0	
	2	16,4	20,1	9,6	20,8	-	15,7	
	3 - 5	16,4	11,6	16,9	27,6	15,8	16,4	
	6	-	-	1,7	-	-	0,6	
	nie występują	34,6	41,7	51,1	30,8	50,0	42,2	

Źródło: Przeliczenia na podstawie własnych badań ankietowych w powiatach Jarocin i Chodzież.

Częstotliwość pobierania kredytu konsumpcyjnego a źródła dochodów gospodarstw wiejskich powiatu jarocińskiego i chodzieskiego (na 100 gospodarstw)

P o w i a t y	Częstotliwość pobierania kredytu (w razach)	Źródło utrzymania rodzin wiejskich (w % na 100 gospodarstw)				Praca poza gospodarstwem	O g ó ł e m (% do zbiorowości)
		Praca w gospod. rolnym	Praca w gospod. i poza gospod.				
J a r o c i n	1	16,8	72,2		30,3	24,4	
	2	5,8	13,9		19,7	9,4	
	3 - 5	0,7	-		-	1,6	
	6 nie występuje	-	-		-	-	
C h o d z i e ś	1	22,3	61,2		12,4	20,3	
	2	10,4	26,8		19,4	15,7	
	3 - 5	16,1	19,4		16,5	16,4	
	6 nie występuje	0,9	-		-	0,6	
		50,6	-		44,3	47,0	

Źródło: Obliczenia na podstawie własnych badań ankietowych w powiatach jarocińskim i chodzieskim.



tach średnio 30% stanowią gospodarstwa o mieszanym źródle dochodów, łączące pracę we własnym gospodarstwie z zarobkową poza rolnictwem. W tych właśnie gospodarstwach zanotowano najwyższy udział kredytu konsumpcyjnego (100% w powiecie chodzieskim i 86,1% w powiecie jarocińskim. W nieco mniejszym stopniu korzystają z kredytów konsumpcyjnego gospodarstwa wiejskie, utrzymujące się wyłącznie z pracy poza rolnictwem. Wpływają na to dużej mierze codzienne kontakty z miastami i łatwość uzyskania kredytów konsumpcyjnych z PKO, czy też z kas zapomogowo-pożyczkowych. Najniższy odsetek korzystających z kredytów konsumpcyjnych, obserwuje się wśród gospodarstw o wyłącznie rolniczych źródłach dochodów. Oprócz wspomnianych już czynników, na różnice te wpływa niewątpliwie stabilność dochodów otrzymywanych spoza rolnictwa. Pewność otrzymywania nawet niewielkiego, lecz stałego, dochodu sprzyja niewątpliwie tendencjom do zaciągania kredytu konsumpcyjnego. Gospodarstwa o wyłącznie rolniczym źródle dochodu, cechuje w tym przypadku znacznie większe ostrożność.

Reasumując wyniki dość fragmentarycznych badań nad mało rozpoznany, jak dotychczas, zagadnieniem kształtowania się wielkości kredytu konsumpcyjnego udzielanego przez SOP oraz nad istniejącymi perspektywami jego wykorzystania jako narzędzia aktywizacji popytu ludności wiejskiej trzeba stwierdzić, że dotychczasowy stopień czerpania przez ludność rolniczą z tego źródła jest niezadowalający.

Wywiady prowadzone przez respondentów wskazują, że do rozwiązania tego problemu mogłoby przyczynić się w pewnej mierze polepszenie organizacji udzielania kredytów konsumpcyjnych przez SOP. Rolnicy bardzo często postulowali, by zmienić niektóre zasady udzielania kredytu. Tak np. postulowano, by kredyt do 5000,- zł udzielany był bez żyrantów, z poręczeniem własności. Spełnienie tego i podobnych postulatów może niewątpliwie przyczynić się do poprawy sytuacji w omawianym zakresie.

Kredyt konsumpcyjny, wywierający istotny wpływ na kształtowanie się kierunków konsumpcji wśród ludności miejskiej, mógłby wpływać w tej sytuacji także na kierunki konsumpcji na wsi. Do tej pory niewielkie kredyty konsumpcyjne, zaciągane przez ludność wiejską przeznaczane są głównie na zakup dóbr trwałych, zaspokajających jednak w pewnym sensie potrzeby pierwszego rzędu. Do takich artykułów należy zaliczyć przede wszystkim meble, których zakup relatywnie w stosunku do pozostałych dóbr trwałych w największym stopniu finansowany jest dzięki kredytom, podobnie jak pewne mechaniczne artykuły trwałego użytku domowego.

##### 5. PERSPEKTYWY HANDLOWEJ OBSŁUGI WSI W ZAKRESIE ARTYKUŁÓW KONSUMPCYJNYCH

Dotychczasowa charakterystyka poziomu i struktury konsumpcji gospodarstw chłopskich, organizacji zaopatrzenia konsumpcyjnego mieszkańców wsi, przesłanek decydujących o zakupach ludności wiejskiej, a także moż-

liwości aktywizacji popytu pozwalają na nakreślenie rysujących się perspektyw przyszłej handlowej obsługi mieszkańców wsi.

Kierunek przemian i rysujących się rozwiązań, zależy jednak od przyszłego kształtu osadniczego wsi, rozwoju komunikacji publicznej i indywidualnej motoryzacji, a także od rozwoju określonych elementów rynku, takich jak ceny i determinowana często przez nie podaż produkcji rolnej, które w efekcie określają fundusz konsumpcji oraz proporcje między spożyciem naturalnym i rynkowym. Wszelkie próby zarysowywania jakichkolwiek koncepcji na wspomniany temat muszą mieć z natury rzeczy charakter bardzo ogólny, a należy pamiętać, że aby rozwiązania handlowe spełniały właściwie swą rolę, muszą być ściśle powiązane z warunkami lokalnymi.

Wspomniane już rozwiązania i istniejące koncepcje przyszłej sieci osadniczej w zasadzie koncentrują się w dwóch kierunkach. W jednym z nich proponuje się koncentrację osadnictwa wiejskiego w większych ośrodkach wyposażonych w usługi. W drugim wskazuje na konieczność rozproszenia budownictwa w przypadku istnienia gospodarstw średnich i małych<sup>1)</sup>. Drugi kierunek rozwoju osadnictwa wiejskiego, chociaż nie znajduje w koncepcjach teoretycznych w Polsce szerszego oddźwięku, wydaje się być modelem, który będzie dominował na wsi jeszcze przez długi okres. Choć tendencja koncentracji i scalania gospodarstw jest kierunkiem przyszłości, nie może z uwagi na przewidywany długi jeszcze okres jej realizacji w całej pełni determinować aktualnych rozwiązań obsługi handlowej wsi. Trudno jednak przy okazji nie wspomnieć, że nawet daleka perspektywa powinna rzutować na realizowane kierunki inwestycji, ze względu chociażby na trwałość sieci handlowej jako elementu przestrzeni.

Teoria koncentracji osadnictwa wiejskiego, przewiduje oddzielenie funkcji zamieszkania i pracy. W ramach omawianej teorii w Polsce wykształciły się w zasadzie dwie koncepcje: jedna - w której doradza się przekształcenie osadnictwa wiejskiego w układ jednoszczeblowy, i druga - przewidująca występowanie trójstopniowej sieci osadniczej.

Koncepcja przekształcenia osadnictwa wiejskiego w układ jednoszczeblowy<sup>2)</sup> zakłada, że realizowany on będzie etapami. W pierwszej fazie powinno się zwrócić uwagę na bieżącą zabudowę wsi i inwestować tylko tam, gdzie charakter, położenie i funkcje spełniane przez miejscowości pozwalają typować je jako ośrodki rozwojowe. W drugim okresie powinno dojść do przesunięcia części ludności do ośrodków koncentracji mieszkańców. W ten sposób wykrystalizowałaby się sieć osiedli wiejskich z przeciętną w skali kraju liczebnością około 2 tys. mieszkańców. Teoria trójstopniowej sieci osadniczej na wsi, poniżej ośrodka powiatowego, przewiduje liczebność osiedli centralnych (w tym modelu) na minimum 4 tys. mieszkańców.

1) Z. Lachert: Refleksje dotyczące kształtowania osadnictwa wiejskiego w Polsce i nowoczesne formy osiedleńcze we Włoszech. W: Planowanie przestrzenne wsi. PWN, Warszawa 1968, ss. 8-30.

2) M. Benko: Uwagi w sprawie kierunku przemian wiejskiej sieci osadniczej w Polsce. „Miasto” 1960, nr 7, ss. 7-13.

Przyjęcie i realizacja tych koncepcji jest możliwa wyłącznie w warunkach istnienia gospodarki wielkoobszarowej, a więc jak się wydaje jest to dla Polski perspektywa dość odległa.

Obie teorie osadnictwa na terenach wiejskich wymagają odrębnych rozwiązań handlowej obsługi wsi. Koncentracja osadnictwa w większych jednostkach pociąga za sobą możliwość tworzenia osiedli zurbanizowanych, bogato wyposażonych w usługi. Osadnictwo rozproszone wymaga z kolei tworzenie odrębnych ośrodków gospodarczych, które zresztą - jak wynika z poprzednich rozważań - powinny mieć raczej ograniczony program usługowy. Potwierdzają to doświadczenia wielu rozwiniętych krajów zachodnich, które taki właśnie program postulują, między innymi ze względu na coraz silniejsze powiązania ludności wiejskiej z miastem. Mimo znacznie gorszych warunków komunikacyjnych w naszym kraju (potwierdzają to zresztą faktyczne obroty), podobnie silną tendencję do lokalizacji zakupów ludności wiejskiej w miastach obserwuje się w Polsce. Wyposażenie zatem wszystkich ośrodków gospodarczych w pełną sieć usług jest nierentowne, a z punktu widzenia społecznego także niepotrzebne. Powinny być w nich lokalizowane przede wszystkim szeroko pojęte usługi bezpośrednio dla produkcji rolnej.

Punktem wyjściowym do opracowania programu zagospodarowania wiejskich jednostek osadniczych powinny być zatem przede wszystkim możliwości produkcyjne rolnictwa na terenach obsługiwanych przez te ośrodki. Intensywny rozwój usług, np. produkcyjnych, powinien występować przede wszystkim w rejonach, które odznaczają się stosunkowo wysoką towarowością<sup>1)</sup>. Potrzeba rozwoju konkretnych usług wynikać powinna z warunków ogólnego rozwoju gospodarczego terenu, co nie oznacza wcale - jak już podkreślano - że rozwijając sieć usług na wsi można zapominać o potrzebach regionów zacofanych. Są pewne rodzaje usług, których rozwój musi być preferowany niezależnie od regionu.<sup>2)</sup> Są to usługi agrochemiczne, usługi oddziałujące na wzrost kwalifikacji producentów rolnych, usługi zmniejszające straty już wytworzonej produkcji rolnej i usługi podnoszące efektywność stosowanych środków obrotowych. Preferowanie rozwoju pozostałych kierunków usług produkcyjnych, a przede wszystkim konsumpcyjnych powinno być uwarunkowane sytuacją regionalną i poszczególnych gospodarstw rolnych. O wyposażeniu danego terenu w usługi konsumpcyjne powinny decydować czynniki podobne, jak przy zaopatrzeniu w artykuły konsumpcyjne.

Inaczej nieco muszą być rozwiązywane te zagadnienia na obszarach typowo rolniczych a odmiennie na terenach wiejskich, o dużym udziale wiejskiej ludności pozarolniczej. Jest to tym ważniejsze, że - jak wskazują szacunki - w najbliższym czasie prawie połowa powierzchni kraju znajdzie się w zasięgu oddziaływania wielkich ośrodków miejskich i przemysłowo-

1) J.Kardyś, M.Kargol: Kierunki rozwoju usług wiejskich. „Gospodarka Planowa”, 1964, nr 5, ss.42-48.

2) B.Strużek: Usługi a kooperacja produkcyjna w rolnictwie. „Spółdzielczy Kwartalnik Naukowy”, 1968, nr 2, ss.29-48.

wych<sup>1)</sup>. Zagadnienie to jest szczególnie aktualne w świetle prognoz demograficznych, przewidujących ciągły wzrost odsetka ludności miejskiej w całym społeczeństwie. Jeżeli przyjmiemy stałą od dłuższego czasu tendencję do utrzymywania się liczby ludności wiejskiej na jednakowym poziomie, jej udział w ogólnej liczbie ludności zmniejszy się z 49,4% w 1965 r. do 39,4% w 1985 r.

Wszystkie wspomniane tendencje wpływać będą nieustannie na wzrost poziomu życiowego ludności wiejskiej i upodabniania jej stylu życia do ludności miejskiej. Tak więc i typ konsumpcji ludności wiejskiej ulegnie zmianie, identyfikując się ze spożyciem ludności miejskiej. W jakim jednak zakresie i tempie zachodząc będą wspomniane zmiany spożycia? Nie ulega wątpliwości, że zmiany te dotyczyć będą z jednej strony spożycia artykułów żywnościowych, zarówno w proporcji między spożyciem naturalnym i rynkowym, jak i przemian struktury wyżywienia. Z drugiej strony zmianie ulegać będzie popyt na konsumpcyjne artykuły nieżywnościowe, który - jak można przypuszczać - szczególnie mocno upodobnił się do popytu ludności miejskiej. Wspomniane przeobrażenia, zachodzące w stylu życia mieszkańców wsi, zwiększająca się ich ruchliwość związana z ułatwieniem komunikacji i rozwojem motoryzacji a wreszcie zmieniające się preferencje konsumentów wiejskich - zmuszają do stworzenia dla ludności wiejskiej warunków zakupów, zbliżonych do tych w jakich zaspokajają swe zapotrzebowanie ludność miejska. Dlatego też, wymagane będą inne rozwiązania przy zaspokajaniu potrzeb żywnościowych konsumentów wiejskich a więc przy artykułach często nabywanych, będących przedmiotem zakupów stereotypowych, innych natomiast warunków będą wymagały zakupy, łączące się z namysłem przed podjęciem decyzji, dla których musi być zapewniony pełny swobodny wybór towarów.

W dziedzinie zaspokojenia potrzeb żywnościowych nie ulega wątpliwości dążność ludności wiejskiej do zwiększenia rozmiarów spożycia rynkowego. Wiąże się to pośrednio ze wzrostem dochodów ludności wiejskiej. Istotny jednak wpływ wywiera także dogodna dla konsumentów organizacja zaopatrzenia oraz jakość dostarczanych na wieś artykułów. Rozwiązania organizacyjne mogą być jednak oczywiście różne, w zależności od środków jakimi dysponuje handel i od profilu społeczno-gospodarczego terenu, który obsługuje.

Między dochodami ludności rolniczej a zapotrzebowaniem na artykuły żywnościowe trudno byłoby się doszukiwać prostej zależności<sup>3)</sup>. Istotny natomiast wpływ, poza wspomnianymi przyczynami tkwiącymi po stronie handlu wywołują regionalne nawyki żywieniowe, zmiany demograficzne i spo-

<sup>1)</sup> S. Ignar: Jak należy wykorzystać wpływ uprzemysłowienia na rolnictwo. „Wieś Współczesna”, 1963, nr 3, ss. 16-20.

<sup>2)</sup> E. Rosset: Polska roku 1985. Wizja demograficzna. PWN, Warszawa 1965, s. 102.

<sup>3)</sup> B. Kołodziejek, Cz. Kos: Zaopatrzenie ludności wiejskiej w artykuły żywnościowe przez sieć handlowej spółdzielczości zaopatrzenia i zbytu w latach 1960-1966, ZW CRS, Warszawa 1968, s. 97.

liczno-zawodowe, a wreszcie ruch turystyczny, które muszą być brane pod uwagę w racjonalnym planowaniu obrotów. Branżą, która sprawia szczególne trudności w sprawnym zaopatrzeniu wsi, jest branża mięsna. Spożycie naturalne tych artykułów jest stosunkowo największe. Oprócz trudności natury organizacyjnej, związanych z koniecznością częstych dostaw i kapitałochłonnym wyposażeniem sklepów, sytuację komplikuje dodatkowo ciągły jeszcze brak równowagi na tym rynku. Tymczasem zmiany, zachodzące w dochodach ludności wiejskiej, pozwalają przypuszczać, że pociągną za sobą jakościową zmianę struktury spożycia, przede wszystkim w kierunku zwiększonego spożycia mięsa i jego przetworów.

Zmiany społeczno-strukturalne zachodzące na wsi polskiej zmuszać będą do zwiększenia spożycia artykułów żywnościowych przede wszystkim w formie rynkowej. Tymczasem do tej pory wiejska sieć detaliczna nie może zapewnić rolnikom dostarczenia towarów w dogodnych dla nich miejscu i w poszukiwanym asortymencie. Oprócz niedostatecznej podaży doniosłą rolę odgrywa tu niedoinwestowana sieć detaliczna, w której nie można (z uwagi na brak dostatecznej ilości urządzeń chłodniczych) przechować niezbędnego zapasu produktów zwłaszcza mięsnych.

Handel detaliczny artykułami żywnościowymi na wsi wymaga zatem ciągle poważnych inwestycji. Chodzi tu nie tylko o przyznanie wiejskiej sieci detalicznej urządzeń chłodniczych, ale także o wyposażenie zakładów przetwórstwa przemysłowego w środki transportowe, umożliwiające bezpośrednie dostawy do detalu. Poprawa bazy materialno-technicznej handlu jest także warunkiem wzrostu spożycia rynkowego wielu innych artykułów. Należy sobie przy tym zdać z tego sprawę, że wzrost kosztów w handlu jest nieunikniony. Dlatego można się liczyć z początkową nierentownością nowoczesnej sieci handlu detalicznego artykułami żywnościowymi na wsi, która jednak w przypadku tych produktów i przemysłowych artykułów pierwszej potrzeby jest tylko zjawiskiem przejściowym. Nie zmienia to faktu, że baza materialno-techniczna handlu detalicznego na wsi powinna wzrastać szybciej, aniżeli sprzedaż.

Jeszcze więcej problemów nasuwa działalność handlu wiejskiego przy sprzedaży nieżywnościowych artykułów konsumpcyjnych. Obserwuje się na wsi, w tym zakresie współistnienie pewnych tendencji przeciwstawnych. Z jednej strony, rozwijająca się dogodność połączeń komunikacyjnych z większymi ośrodkami miejskimi i oddzielanie się w świadomości rolników czasu produkcyjnego i czasu wolnego od pracy, a także egalitaryzacja spożycia ludności wiejskiej, sprzyjają zakupom w dużych miastach. Z drugiej strony jednak ciągle jeszcze rozproszony układ osadniczy na wsi polskiej oraz generalne niedoinwestowanie rolnictwa, wydłużające czas przeznaczony na zajęcia produkcyjne rolników, nie pozwalają na zbyt dużą koncentrację sieci detalicznej handlu konsumpcyjnego artykułami nieżywnościowymi.

Dlatego też dążność do tworzenia tzw. ośrodków gospodarczych - ośrodków koncentracji handlu wiejskiego. W istniejącej sytuacji społeczno-gospodarczej wsi muszą to być ośrodki stosunkowo rzadkie i duże, których

siła oddziaływania przyciągnie okoliczną ludność wiejską. Stosunkowo najlepszą formą handlu w tych ośrodkach są duże domy towarowe o specjalnie dobranym asortymencie - możliwie niezbyt szerokim, za to dość głębokim. Olbrzymia szansa umacniania się ekonomicznego ośrodków gospodarczych tkwi w rosnącej roli gmin. Decentralizacja wielu funkcji administracyjnych ze szczebla powiatu na szczebel gminy umacnia rolę tych ostatnich. Częste natomiast kontakty ludności wiejskiej z gminą umacniają jej pozycję jako ośrodka obsługi handlowej.

Koncepcja jednak rozwoju ośrodków gospodarczych o dużym stosunkowo promieniu oddziaływania oraz zwiększająca się rola miast i miasteczek w obsłudze handlowej wsi utrudniają jednak rozwiązanie problemów handlu wiejskiego w kierunku dalszego przybliżenia punktów sprzedaży, szczególnie konsumpcyjnych artykułów nieżywnościowych, do miejsca zamieszkania ludności wiejskiej. W tej sytuacji najlepszym rozwiązaniem wydaje się być ograniczenie sieci handlu we wsiach do sklepów o stosunkowo ujednoliconym, uniwersalnym asortymencie artykułów żywnościowych, uzupełnionym niewielkim asortymentem konsumpcyjnych artykułów przemysłowych częstego nabycia. Sklepy te powinny posiadać duże zaplecze, stanowiące co najmniej 40% powierzchni ogólnej. Niezależnie od tego handel z ludnością wiejską wykazuje naturalną skłonność do koncentracji w ośrodkach gospodarczych oraz miasteczkach i miastach danego rejonu<sup>1)</sup>.

Z uwagi na specjalną formę obsługi, jakiej wymaga konsument wiejski, znaczną siłą przyciągania funduszu nabywczego ludności wiejskiej charakteryzują się wiejskie domy towarowe, zlokalizowane w miastach powiatowych. Przy obecnej tendencji zbyt słabo rosnących obrotów konsumpcyjnymi artykułami nieżywnościowymi w handlu wiejskim, duże możliwości zwiększenia utargów tkwią w przybliżaniu towarów do konsumentów wiejskich, w różnego typu akcjach reklamowych, połączonych jednocześnie z udzielaniem kredytów ludności wiejskiej.

Opóźnienie w rozwoju rynku artykułów konsumpcyjnych na terenach wiejskich znajduje swoje ekonomiczne uzasadnienie w niższej sile nabywczej ludności rolniczej oraz rozproszony sieci osadniczej. W tej sytuacji handel wiejski, mając ograniczone środki inwestycyjne, musi zdecydować się na pewne kierunki rozbudowy sieci obrotu towarowego. W zakresie obsługi konsumpcyjnej inwestycje powinny koncentrować się wokół rozwoju sieci handlu artykułami spożywczymi i wielobranżowych placówek zajmujących się sprzedażą artykułów przemysłowych częstego nabycia. Nie należy się również spodziewać rezygnacji z nabywania przez ludność wiejską przemysłowych artykułów codziennego użytku w sklepach zlokalizowanych w miejscach jej zamieszkania. Asortyment ten mógłby jednak być sprzedawany razem z artykułami spożywczymi, jeśli pozwalają na to warunki lokalowe.

<sup>1)</sup> Z. Juchniewicz: Racjonalna lokalizacja sieci detalicznej na wsi. IHW, Warszawa 1962, masz.pow. z.B, s.113.

Wskazane tutaj główne kierunki rozwoju nie oznaczają bynajmniej konieczności zahamowania rozbudowy detalicznej sieci handlowej, powołanej do sprzedaży konsumpcyjnych dóbr trwałego użytku. W tej sferze niezbędna wydaje się jednak znacznie silniejsza od dotychczasowej koncentracja handlu, polegająca przede wszystkim na budowie dużych wiejskich domów towarowych, obsługujących ludność rolniczą, z reguły poza siedzibą jej zamieszkania. W świetle przeprowadzonych badań za najodpowiedniejsze miejsce należałoby uznać większe ośrodki, przede wszystkim miasta powiatowe. Cechą zasadniczą handlu wiejskiego powinna być jednak duża elastyczność działania, związana zarówno ze zróżnicowaniem warunków przestrzennych, jak i sytuacji gospodarczych. Dlatego też rozwój handlu wiejskiego musi nadążać za rozwijającymi się potrzebami wsi i rolnictwa i nie może angażować się w ciągle iluzoryczny model handlu wiejskiego, oparty w wielu wypadkach na założeniach zasadniczych przemian własnościowych w rolnictwie polskim.

## ZAKOŃCZENIE

Prawidłowo i sprawnie funkcjonujący rynek i handel wiejski jest jednym z podstawowych czynników intensyfikacji produkcji rolnej. Stwierdzenie to jest truizmem i powtarzanie go nie miałyby większego sensu, gdyby nie trudności związane z odpowiednim oddziaływaniem czynników zewnętrznych na układ rynkowy (mający w niewielkim tylko stopniu cechy samoregulujące) a także trudności w dostosowaniu do zachodzących zmian, pracy handlu. Stąd też podjęcie próby ukazania mechanizmu działania rynku wiejskiego oraz kierunków dostosowywania handlu wydawało się być w pełni uzasadnione.

Podwójny produkcyjny i konsumpcyjny charakter gospodarstw chłopskich powoduje, że sieć sprzężeń między produkcją i konsumpcją jest szczególnie skomplikowana. Rynek wiejski musi pełnić rolę regulatora sprzężeń zwrotnych. Istotne znaczenie, dla sprawności funkcjonowania rynku wiejskiego, mają warunki zbytu produktów rolnych. Niezmiernie wagi nabiera tu nie tylko przejęcie przez rynek części ryzyka produkcji, która obciąża przede wszystkim wytwórcę, lecz także oszczędność czasu produkcyjnego rolników, zmniejszanie w skali społecznej kosztów skupu produktów rolnych, a przede wszystkim zapewnienie określonego poziomu cen zbytu produktów rolnych a ściślej relacji cen między artykułami zakupywanymi i sprzedawanymi przez ludność rolniczą.

Wszystkie te funkcje są ze sobą bardzo ściśle powiązane. Tak na przykład wybór formy zbytu produktów przez rolników jest zależny od ukształtowanych warunków rynkowych, przede wszystkim od wolumenu podaży, popytu i wysokości ceny. Niemniej istotne znaczenie ma jednak sprawne funkcjonowanie aparatu skupu. Zmiany cen zbytu artykułów rolnych a raczej relacje cen artykułów nabywanych i sprzedawanych przez ludność chłopską, wywierają znaczny wpływ na poziom i intensywność gospodarki rolnej. Wspomniane relacje cen są jednym z istotniejszych elementów determinujących zużycie środków do bieżącej produkcji rolnej a także wyznaczających rozmiary inwestycji.

Łączy to się jednak z problemem pełnego zaspokojenia popytu artykułów do produkcji rolnej i związanych z nią usług. Funkcja ta, jedna z zasadniczych jakie spełnia rynek rolny, może być wykonywana w dwojaki sposób. Najczęściej obserwowaną do tej pory jest postawa bierna, związana z ciągłym deficytem zarówno środków produkcji jak i usług. Nie pozwala ona na sprawne funkcjonowanie całego „organizmu” rynku wiejskiego. Drugim bardziej pożądanym podejściem jest postawa ekspansywna, wyrażająca się zarówno w aktywizacji popytu, przez wejście na rynek z nowymi produktami i dowożenie ich do zagród, jak i w organizowaniu usług towarzyszących.



Tak właśnie rozumiana funkcja rynku wiejskiego w zakresie zaopatrzenia w środki produkcji pozwala na intensyfikację rolnictwa. Przy czym przy ograniczonych możliwościach efektywnego wykorzystania środków produkcji w gospodarstwach o małym areale niezmiernie istotne jest zapewnienie odpowiedniej podaży sprawnych usług produkcyjnych po określonej, opłacalnej cenie oraz dbałość o parametry techniczne środków produkcji, zapewniających efektywne ich wykorzystanie w mniejszych gospodarstwach.

Funkcjonowanie rynku artykułów do produkcji rolnej może zatem w bardzo istotnej mierze zadecydować o poziomie produkcji rolnej. Rynek środków produkcji wykazuje swą odrębność w odniesieniu do każdego elementu. Ceny środków produkcji muszą stanowić w gospodarstwach chłopskich przyszły składnik kosztów produkcji. Dlatego też oderwany system tworzenia cen rynkowych pozbawia rolnika orientacji ekonomicznej a w konsekwencji utrudnia wszelkie zmiany specjalizacyjne.

Wreszcie zagadnieniem, mniej eksponowanym na rynku wiejskim, wpływającym jednak w znacznym stopniu na rozwój rolnictwa, jest zaopatrzenie wsi w artykuły konsumpcyjne. Prawidłowe zaopatrzenie w artykuły konsumpcyjne wpływa nie tylko na polepszenie warunków bytowych ludności wiejskiej, lecz także zmniejszy zakres bezpośrednich powiązań produkcji z konsumpcją, a więc rozmiary samozaopatrzenia, które dokonuje się poza układem rynkowym. Analiza rynku, spożycia i popytu artykułów żywnościowych na wsi świadczy o ogromnej pojemności tego rynku i o dużym w tym zakresie zróżnicowaniu przestrzennym. Na rozwój handlu na wsi w najmniejszym stopniu wpływa rynek konsumpcyjnych artykułów nieżywnościowych średnio-okresowego i rzadkiego nabycia. Opóźnienia w rozwoju tego rynku na terenach wiejskich są ekonomicznie uzasadnione w pewnym stopniu niższą siłą nabywczą a przede wszystkim rozproszoną siecią osadniczą. Przewaga handlu miejskiego w tej dziedzinie jest bardzo wyraźna, trudno zatem dziwić się tendencji rosnących zakupów ludności wiejskiej w miastach.

Przedstawiony mechanizm działania rynku i handlu wiejskiego wskazuje, że funkcje rynku wiejskiego nie są dostatecznie rozbudowane, biorąc pod uwagę zarówno aktualne, jak i przyszłe potrzeby reprezentowane przez ludność wiejską występującą w podwójnej roli zarówno producentów, jak i konsumentów. Należy zatem dążyć do rozszerzenia funkcji oddziaływania na rozmiar i strukturę produkcji rolnej. Musi to pociągnąć za sobą wzrost kosztów rynku i handlu wiejskiego. W tej chwili niedostatecznie rozbudowane funkcje handlu wiejskiego stanowią zasadniczą przeszkodę rozwoju produkcji rolnej oraz optymalizacji spożycia ludności wiejskiej.

Powyższe problemy przypomniane tutaj raz jeszcze w syntetycznym skrócie, a rozwinięte w poszczególnych rozdziałach pracy, wskazują na niezwykle skomplikowany mechanizm rynku wiejskiego w jego podstawowych założeniach teoretycznych a w szczególności jego fragmentarycznych przejawach. Zbyt mało posiadamy jeszcze w Polsce doświadczenia, dotyczącego znajomości i siły działania poszczególnych czynników, a tym bardziej systemu, w którym by się przejawiały wszystkie z nich wzajemnie sprzężone.

Nadal zbyt dalecy jesteśmy od możliwości obserwowania wpływu wspomnianych czynników na rozwój produkcji rolnej, od możliwości, które są udziałem i przywilejem dyscyplin agrotechnicznych i agrochemicznych.

Celem pracy nie było bynajmniej wymierzenie siły działania poszczególnych czynników, lecz ukazanie i klasyfikacja zawiłych procesów, składających się na efektywność społeczną działania mechanizmu rynkowego, jako jednego z najważniejszych w chwili obecnej elementów rozwoju rolnictwa.



## BIBLIOGRAFIA

### A. Literatura

1. B a r c i k o w s k i K.: Polityka nawozowa w warunkach rynku nabywcy. *Więś Współczesna* 1966, nr 4.
2. B e n k o M.: Uwagi w sprawie kierunku przemian wiejskiej sieci osadniczej w Polsce, *Miasto* 1960, nr 7.
3. B a j a n K.: Problemy polityki rolnej. *Trybuna Spółdzielcza* 1968, nr 11.
4. B o g a c z S.: Spółdzielczość wiejska, Warszawa 1968, PWRiL.
5. B o e r m a A.H.: FAO a światowy problem żywności, *Więś Współczesna* 1968, nr 12.
6. B o c z a r K.: Kierunki rozwoju spółdzielczości zaopatrzenia i zbytu w planie 5-letnim 1971-1975. ZW CRS, Warszawa 1971.
7. B o c z a r K.: Niektóre formy obsługi konsumpcyjnej potrzeb wsi przez handel wiejski na zachodzie. *Trybuna Spółdzielcza* 1970, nr 1.
8. B o c z a r K.: O węzłowych problemach handlu spółdzielczego. *Trybuna Spółdzielcza* 1965, nr 2.
9. B o c z a r K.: Zaopatrzenie wsi w towary konsumpcyjne jako zadanie spółdzielczości samopomocowej, W: CRS. Samopomoc Chłopska w służbie wsi polskiej 1948-1968, ZW CRS Warszawa 1968.
10. B o c z a r K., K o ł o d z i e j E.: Rynek wiejski a działalność gminnych spółdzielni w dziedzinie zaopatrzenia ludności w towary, *Trybuna Spółdzielcza* 1958, nr 6, 7.
11. B e r r y B r i a n J.L.: *Geography of Market Centers and Retail Distribution*. Englewood Cliff 1967, Prentice Hall INC.
12. B r o d a A.: Czynniki ograniczające wzrost zapotrzebowania rolników na kredyty. *Więś Współczesna* 1970, nr 6.
13. B r o d a A.: Kredyt a grupy społeczno-zawodowe na wsi. *Zagadnienia Ekonomiki Rolnej* 1970, nr 5.
14. B r o j e r s k i M.: Zasoby a kształtowanie się popytu odtworzeniowego na sprzęt rolniczy. *Zeszyty Naukowe WSE, Poznań* 1973 (w druku).
15. B r o j e r s k i M.: Znaczenie przestrzennego zróżnicowania zaopatrzenia w środki do produkcji rolnej. *Biuletyn Informacji Rynkowej dla woj. poznańskiego* 1972 nr 2/11, WSE Poznań.
16. B r o j e r s k i M., D i e t l J.: Perspektywy rozwoju sieci handlu detalicznego w pow. Łęczyca. *Zeszyty Badań Regionów Przemysławianych PAN, z.11, Warszawa* 1964.

17. Brojerski M., Krasiniński Z., Szulce H.: Porównawcza analiza poziomu i struktury zaopatrzenia sklepów wiejskich. ZW CRS, Warszawa 1973.
18. Brojerski M., Krasiniński Z., Szulce H.: Warunki handlowej obsługi wsi w sferze dóbr przemysłowych. Zeszyty Naukowe WSE, Poznań 1973 (w druku).
19. Brojerski M., Szulce H.: Wyposażenie gospodarstw wiejskich w konsumpcyjne i produkcyjne dobra trwałe w woj. zielonogórskim. ZW CRS, Warszawa 1972.
20. Brojerski M., Szulce H., Zakrzewski Z.: Obrót wewnętrzny wsi na tle społeczno-gospodarczym rolnictwa. SIB, Seria Rynku Wiejskiego, Warszawa 1973 (w druku).
21. Brzoz A.: Zarys rachunku ekonomicznego w gospodarstwie rolnym. SGPiS, Warszawa 1961.
22. Brzózka M., Grodziowski Z., Wiśniewski L.: Kapitałochłonność dochodu narodowego wytwarzanego w rolnictwie. Zagadnienia Ekonomiki Rolnej 1970, nr 5.
23. Buga J., Jerczyńska M., Mugensz nabel A.: Lokalizacja zakupów ludności wiejskiej. Roczniki IHW, Warszawa 1959, z.2/10.
24. Cieślak S.: Kilka uwag i propozycji odnośnie kredytowania rolnictwa w latach 1971-1975. Wieś Współczesna 1970, nr 5.
25. Chojnacka H.: Mechanizm współdziałania centralnego rynku uspołecznionego z rynkiem lokalnym. Zagadnienia Ekonomiki Rolnej 1968, nr 3.
26. Chółaj H.: Efektywność polityki skupu produktów rolnych w Polsce. Trybuna Spółdzielcza 1967, nr 10.
27. Chółaj H.: Kontraktacja produktów rolnych. PWE, Warszawa 1965.
28. Chółaj H.: Procent jako kategoria ekonomiczna w gospodarce chłopskiej. PWE, Warszawa 1963.
29. Chółaj H.: Przesłanki i efekty społeczno-ekonomiczne form skupu produktów rolnych. Wieś Współczesna 1965, nr 8.
30. Chółaj H.: Skup ziemiopłodów a rozwój integracji pionowej w rolnictwie polskim. W: CRS Samopomoc Chłopska, w służbie wsi polskiej 1948-1968. ZW CRS, Warszawa 1968.
31. Chółaj H., Szelażek T.: Zagadnienia usprawnienia skupu produktów rolnych (referat na konferencję naukową WSNS przy KC PZPR w listopadzie 1971), SIB, Warszawa 1971.
32. Cwiach W.: Problemy związane z zaopatrzeniem wsi w nawozy mineralne. Nowe Rolnictwo 1968, nr 15.
33. Czerנייםka M.: Badania popytu w gospodarstwach chłopskich. PWE, Warszawa 1965.
34. Czerנייםka M.: Gospodarstwa rolne i ludność o mieszanym źródle dochodu. PWE, Warszawa 1964.
35. Czerנייםka M.: Ważniejsze zagadnienia kredytu rolnego w świetle opinii rolników. Zagadnienia Ekonomiki Rolnej 1967, nr 5.

36. C z e r n i e w s k a M.: Wykorzystania kredytów i stan zadłużenia w gospodarstwach chłopskich. Studia i Materiały IER, Warszawa 1966, z.124.
37. D ą b r o w s k i J.: Opinie członków GS o skupie produktów rolnych. ZW CRS, Warszawa 1967.
38. D i e t l J.: Handel i rynek w rejonach uprzemysławianych. Książka i Wiedza, Warszawa 1970.
39. D i e t l J.: Rynek produktów rolnych. PWRiL, Warszawa 1959.
40. D i e t l J., B r o j e r s k i M.: Problemy funkcjonowania skupu płodów ogrodnich. ZW CRS, Warszawa 1971.
41. D i e t l J., D y k a S.: Kierunki rozwoju oraz przebudowy rynku rolnego w handlu wiejskim. Zagadnienia Ekonomiki Rolnej 1972, nr 1.
42. D i e t l J., D y k a S.: Kierunki rozwoju rynku wiejskiego (materiały do dyskusji poświęconej kierunkom zmian w funkcjonowaniu rynku wiejskiego), SIB, Warszawa 1971.
43. D i e t l J., G r e g o r B.: Warunki rozwoju środków do produkcji rolnej w okręgach nowo uprzemysławianych. Zagadnienia Ekonomiki Rolnej 1969, nr 2.
44. D i e t l J., K s i ą s z k a H.: Perspektywy rozwoju sieci handlu detalicznego w powiecie Konin. Zeszyty Badań Rejonów Uprzemysławianych PAN, Warszawa 1964, z.11.
45. D i e t l J., S z u l c e H.: Usługi naprawcze dóbr trwałego użytkowania w wybranych miastach woj. opolskiego. Materiały i Studia Opolskie, Opole 1970, z.22.
46. D r ą g M.: Rynek wiejski w systemie rynku wewnętrznego. Roczniki IHW 1969, nr 3.
47. D y k a S.: Spółdzielczy zbył zwierząt rzeźnych. W: CRS Samopomoc Chłopska, w służbie wsi polskiej 1948-1968. ZW CRS, Warszawa 1968.
48. D y k a S.: Tendencje zmian w skupie produktów rolnych. Wieś Współczesna 1970, nr 1.
49. D y k a S., T e d e r k o C.: Aktualne i perspektywiczne problemy zaopatrzenia ludności wiejskiej w mięso i przetwory. ZW CRS, Warszawa 1970.
50. D z i e w i c k a M.: Chłopi-robotnicy. Wyniki badań ankietowych przeprowadzonych przez IER. Książka i Wiedza, Warszawa 1963.
51. Ekonomika Handlu - praca zbiorowa pod red. Zb. Zakrzewskiego. PWN, Warszawa 1965.
52. F e l b u r S.: Analiza układu cen produktów rolnych w Polsce. PWN, Warszawa 1962.
53. F r a n k R.: Gedanken zur Motorisierung der Landwirtschaft. Landtechnik 1958, nr 28.
54. F r a n k e l F., Z e k o Ń s k i Z.: Próby trójdzielnego podziału ludności Polski według źródeł utrzymania w 1960 r. Zagadnienia Ekonomiki Rolnej 1965, nr 5.

55. G a ł ę s k i B.: Rolnicy jako przedsiębiorcy. *Więź Współczesna* 1969, nr 12.
56. G a r b a c i k E.: Charakterystyka obrotu środkami produkcji rolnej. *Trybuna Spółdzielcza* 1968, nr 5.
57. G a r b a c i k E.: *Ekonomika obrotu towarowego*. WSE Kraków 1967.
58. G a r b a c i k E.: *Metody planowania zaopatrzenia ludności*. PWG, Warszawa 1955.
59. G a r b a c i k E.: Społeczny proces planowania, planowanie handlu. *Handel Wewnętrzny* 1970, nr 1.
60. G o r z e l a k E.: Rozwój produkcji rolniczej w Polsce na tle rolnictwa światowego. *Więź Współczesna* 1969, nr 7.
61. G o r z e l a k E.: Zróżnicowanie dochodów ludności z produkcji rolniczej. *Więź Współczesna* 1969, nr 4.
62. G ó r n i a k S., G r a b o w s k i J., K o p e ć F.: O racjonalne wykorzystanie rezerw gospodarczych w spółdzielczości zaopatrzenia i zbytu. *Trybuna Spółdzielcza* 1970, nr 9.
63. G r a b s k i A.: *Analiza zaopatrzenia wsi na tle ekonomiki regionu*. PWG, Warszawa 1959.
64. G r o c h o w s k i Z.: Zmiany w ekonomice gospodarki chłopskiej do roku 1968 i perspektywy na rok 1975. *Nowe Rolnictwo* 1969, nr 15-16.
65. G u c w a T.: Głos w dyskusji o modelu spółdzielczości wiejskiej. *Więź Współczesna* 1967, nr 8.
66. H a m m o n d J.W., A n t h o n y W.E., C h r i s t i a n s e n M.K.: A look at the Farm - retail Price Spread. *Journal of Marketing* 1968, nr 3.
67. H e r e r W.: Problemy kredytowania na tle zadań wzrostu produkcji rolnej gospodarstw chłopskich w bieżącym 5-leciu. *Ekonomista* 1966, nr 5.
68. H e r e r W.: Procesy wzrostowe w rolnictwie na tle problemów maksymalizacji tempa wzrostu funduszu konsumpcji. *Prace Instytutu Planowania*, Warszawa 1968, z.12.
69. H e r e r W.: Procesy wzrostu w rolnictwie na tle zmian struktury konsumpcji. *PWE*, Warszawa 1970.
70. H e r e r W.: *Rolnictwo a rozwój gospodarki narodowej*. *PWE*, Warszawa 1962.
71. H o d o l y A.: *Problemy spożycia w Polsce*. *PWE*, Warszawa 1966.
72. H o d o l y A.: *Wstęp do badań rynku*. *PGW*, Warszawa 1961.
73. H u n e k T.: Kółka rolnicze w świetle teorii zrzeszeń spółdzielczych. *Więź Współczesna* 1970, nr 5.
74. H u n e k T.: O niektórych determinantach modelu spółdzielczości wiejskiej. *Więź Współczesna* 1967, nr 6.
75. H u n e k T.: *W pionowej kooperacji w rolnictwie - polemicznie*. *Więź Współczesna* 1968, nr 4.
76. H u n e k T.: *Perspektywy naszego rolnictwa*. *LSW*, Warszawa 1969.
77. H u n e k T.: *W poszukiwaniu koncepcji organizacji skupu i kontraktacji przez spółdzielczość zaopatrzenia i zbytu*. *Nowe Rolnictwo* 1965, nr 20.

78. H u n e k T.: Zadania spółdzielczości wiejskiej i wynikające z aktualnego stanu rozwoju rolnictwa. Nowe Rolnictwo 1968, nr 15.
79. H u n e k T.: Założenia modelowe organizacji spółdzielczości wiejskiej w świetle dyskusji we Wsi Współczesnej. Wieś Współczesna 1967, nr 2.
80. I g n a r S.: Jak należy wykorzystać wpływ uprzemysłowienia na rolnictwo. Wieś Współczesna 1963, nr 3.
81. J a b ł o Ń s k i Z. i in.: Ekonomiczne podstawy sieci sklepów w miastach. PWG, Warszawa 1957.
82. J a c e k K., Ł a s t o w i e c k i K.: Relacje cen artykułów sprzedawanych i zakupywanych przez ludność chłopską. Zagadnienia Ekonomiki Rolnej 1967, nr 2.
83. J a n k o w i a k L.: Stan posiadania i preferencje nabywcze na dobra trwałego użytku w mikrorejonie wiejskim. Trybuna Spółdzielcza 1970, nr 1.
84. J a w o r s k i E.: Ogólna problematyka kosztów - strat społecznych funkcjonowania aparatu skupu produktów rolnych (Tezy na seminarium SIB), Warszawa 1970.
85. J u c h n i e w i c z Z.: Analiza przebiegu towarów do produkcji rolnej. SIB, IHW, Warszawa 1970, z.69.
86. J u c h n i e w i c z Z.: Nie czas na zmiany strukturalne w spółdzielczości rolniczej. Wieś Współczesna 1967, nr 8.
87. J u c h n i e w i c z Z.: Ogólne tendencje rozwojowe sieci gospodarczej spółdzielczości zaopatrzenia i zbytu. ZW CRS, Warszawa 1967.
88. J u c h n i e w i c z Z.: Racjonalna lokalizacja sieci detalicznej na wsi. IHW, Warszawa 1962, z.8.
89. J u c h n i e w i c z Z.: Racjonalna lokalizacja spółdzielczej sieci detalicznej na wsi. ZW CRS, Warszawa 1965.
90. J u c h n i e w i c z Z.: Tendencje rozwojowe placówek gospodarczych spółdzielczości zaopatrzenia i zbytu. W: CRS Samopomoc Chłopska, w służbie wsi polskiej 1948-1968. ZW CRS, Warszawa 1968.
91. K a n e B.J.: Systematic Guide to Supermarket Location Analysis. New York, Farrchild Publications 1966.
92. K a r d y ś J., K a r g o l M.: Kierunki rozwoju usług wiejskich. Gospodarka Planowa 1964, nr 5.
93. K e y n e s J.: Ogólna teoria zatrudnienia, procentu i pieniądza, PWN, Warszawa 1956.
94. Kierunki rozwoju handlu wiejskiego w Wielkopolsce. WSE Poznań 1968.
95. K l i m e k Z.: Wskaźniki rotacji towarów w analizie działalności gospodarczej GS. Opracowania i Materiały, IHW, Warszawa 1963, z.27.
96. K o l b u s z F.: Zatrudnienie ludności wiejskiej w przemyśle, a sprawa produkcji rolnej. Wieś współczesna 1958, nr 5.
97. K o ł o d z i e j e k B., K o s Cz.: Zaopatrzenie ludności wiejskiej w artykuły żywnościowe przez sieć handlowej spółdzielczości

- ci zaopatrzenia i zbytu w latach 1960-1966. ZW CRS, Warszawa 1968.
98. K o p e ć B.: *Ekonomika i organizacja gospodarstw rolniczych w zarysie*. PWRiL, Warszawa 1962.
  99. K o s Cz.: *Wzorce spożycia ludności rolniczej*. *Więś Współczesna* 1973, nr 1.
  100. K r a m e r T.: *Rynek wiejski a proces industrializacji*. PWE, Warszawa 1963.
  101. K r a s i ń s k i Z.: *Zróżnicowanie konsumpcji w przekrojach przestrzennym i czasowym*. *Zeszyty Naukowe WSE Poznań* 1972, seria II, z.49.
  102. K r ó l i k o w s k i S.: *Nowe formy kredytu rolnego na świecie*. *Więś Współczesna* 1965, nr 11.
  103. K r ó l i k o w s k i S.: *Rok 1968 na międzynarodowym rynku rolniczym*. *Zagadnienia Ekonomiki Rolnej* 1969, nr 4.
  104. K r z y w o n o s J.: *Podstawowe czynniki produkcji w rolnictwie*. PWRiL, Warszawa 1969.
  105. K u ń c z y ń s k i Z.: *Mechanizacja i racjonalizacja transportu w rolnictwie*. PWRiL, Warszawa 1963.
  106. K u r e k E.: *Wpływ obszaru i przychodów pieniężnych na zakup nawozów mineralnych*. *Nowe Rolnictwo* 1966, nr 24.
  107. K u s i ń s k a A.: *Preferencje ludności wiejskiej w zakresie wielkości i struktury zasobów odzieży w świetle badania pilotażowego*. *Roczniki IHW*, Warszawa 1972, nr 3.
  108. L a c h e r t Z.: *Refleksje dotyczące kształtowania osadnictwa wiejskiego w Polsce i nowoczesne formy osiedleńcze we Włoszech*. W: *Planowanie przestrzenne wsi*. PWN, Warszawa 1968.
  109. L e n i n W.: *Rozwój kapitalizmu w Rosji*. *Dzieła t.III Książka i Wiedza* 1953.
  110. L u d w i c z a k J.: *Stan środków obrotowych w gospodarstwie rolnym*. *Zagadnienia Ekonomiki Rolnej* 1967, nr 2.
  111. M a n t e u f f e l R.: *Efektywność inwestycji rolniczych*. PWRiL, Warszawa 1963.
  112. M i c h n a K.: *Poziom produkcji i zasoby siły roboczej w gospodarstwach rolników-robotników i gospodarstwach rolników*. *Ekonomista* 1968, nr 1.
  113. M i c h n a K.: *Produkcja gospodarstw chłopskich*. *Książka i Wiedza*, Warszawa 1968.
  114. M i s i a s z e k Z.: *Analiza popytu ludności wiejskiej na trwałe dobra konsumpcyjne*. SIB, Seria Rynku Wiejskiego, ZW CRS, Warszawa 1970, z.15.
  115. M i s i a s z e k Z.: *Zasady ustalania asortymentów dla sieci detalicznej*. IHW, Warszawa 1962.
  116. M y n a r s k i S.: *Cybernetyczne aspekty analizy rynku*. PWN, Warszawa 1973.
  117. M y n a r s k i S.: *Wpływ dochodu i składu osobowego rodziny na wielkość i strukturę jej wydatków*. *Prace Komisji Nauk Ekonomicznych PAN*, nr 9, Kraków 1967.



118. Okuniewski J.: Intensywność i poziom produkcji w gospodarstwach chłopskich. PWRiL, Warszawa 1958.
119. Olszewski H.: Rola usług w rozwoju rolnictwa. CINTe, Warszawa 1970. WIT 24.
120. Olszewski H.: Tendencje rozwojowe na rynku rolnym. Wiś Współczesna 1969, nr 6.
121. Ozelowski J.: Perspektywy rozwoju usług chemizacyjnych w rolnictwie, W: Rynek usług produkcyjnych dla rolnictwa. Seria Rynku Wiejskiego SIB, Warszawa 1969, nr 12.
122. Pałaszewska T.: Konsumpcja dóbr trwałego użytku w Polsce. PWE, Warszawa 1966.
123. Pohorille M., Woś A.: Motywy produkcyjnych decyzji chłopów, PWE, Warszawa 1962.
124. Pohorille M.: Wpływ wahań urodzaju na dochody gospodarstw rolnych. Ekonomista 1969, nr 6.
125. Pohorille M.: Wstęp do teorii regulowania cen rolnych w okresie przejściowym do socjalizmu. PWE, Warszawa 1960.
- 125a. Przychodzień J.: Środki produkcji w gospodarstwach chłopskich. Zagadnienia Ekonomiki Rolnej 1967, nr 2.
126. Przychodzień J.: Zmiany w wyposażeniu gospodarstw chłopskich w środki produkcji. Zagadnienia Ekonomiki Rolnej 1970, nr 1.
127. Rasiński J.: Czas na zmiany strukturalne w spółdzielczości zaopatrzenia i zbytu. Wiś Współczesna 1966, nr 10.
128. Romanow A.: Kółka rolnicze organizatorem produkcji. Trybuna Spółdzielcza 1965, nr 2.
129. Romanow A.: Postawy chłopów wobec działalności usługowej kółek rolniczych. Studia i Materiały, IER, Warszawa 1970, z.278.
130. Rossset E.: Polska roku 1985. Wizja demograficzna. PWN, Warszawa 1965.
131. Rzędowski L.: Chłopska gospodarka drobnotowarowa. PWRiL, Warszawa 1965.
132. Sackiewicz E.: Przesłanki modernizacji bazy technicznej obrotu rolniczego. SIB, Warszawa 1971.
133. Scott J.T., Jr and Headly Earl O.: Regional Demand for Farms Buildings in the United States, Journal of Farm Economics 1967, nr 1.
134. Sewera J.: Relacje cen podstawowych produktów rolnych i cen nawozów mineralnych w Polsce i niektórych krajach europejskich. Wiś Współczesna 1969, nr 9.
135. Szramm W.: Intensywność i produktywność naszego rolnictwa. Roczniki Nauk Rolniczych 1957, t.75, seria 9, z.1.
136. Słownik ekonomiczno-geograficzny. WSP, Kraków 1969.
137. Sokółowski K.: Ceny rolne. PWN, Warszawa 1960.
138. Sokółowski K.: Dochody rolników, Studia Ekonomiczne 1963, t.9.

139. S o k o ł o w s k i K.: Koncentracja i dekoncentracja w rolnictwie polskim. Studia Ekonomiczne PWN, Warszawa 1961.
140. S t e l m a c h o w s k i A.: Kontraktacja na tle innych form skupu W: Integracja w sferze rynku produktów rolnych. SIB, Seria Rynku Wiejskiego. Warszawa 1968, z.8.
141. S t r a p k o A.: Materiałochłonność produkcji rolniczej w latach 1960-1965. Instytut Planowania, Warszawa 1969, z.18.
142. S t r u ż e k B.: Rola spółdzielczości w rozwoju rolnictwa cz.I, Trybuna Spółdzielcza 1970, nr 3.
143. S t r u ż e k B.: Rola spółdzielczości w rozwoju rolnictwa cz.II, Trybuna Spółdzielcza 1970, nr 4.
144. S t r u ż e k B.: Model spółdzielczości wiejskiej a tendencje rozwoju rolnictwa. Wieś Współczesna 1967, nr 3.
145. S t r u ż e k B.: Usługi a kooperacja produkcyjna w rolnictwie. Spółdzielczy kwartalnik Naukowy 1966, nr 2.
146. S t r u ż e k B.: W kwestii kółek rolniczych. Wieś Współczesna 1971, nr 6.
147. S z e m b e r g A.: Aktualne kierunki przemian w strukturze agrarnej indywidualnego rolnictwa. Zagadnienia Ekonomiki Rolnej 1969, z.1.
148. S z e m b e r g A.: Przemiany struktury agrarnej gospodarstw chłopskich. PWE, Warszawa 1962.
149. S z o s t e k W.: Organizacja sieci handlu detalicznego na wsi w woj. lubelskim. W: Kierunki modernizacji rynku wiejskiego (na przykładzie lubelszczyzny) pod red. W.Dudkowskiej. SIB, Seria Lubelska, Zw CRS, Warszawa 1971, z.1.
150. S z c z y g i e l s k i J.: Metodyka ujęcia zakupów ludności zamiejscowej na przykładzie miast powiatowych podregionu Górnej Odry (ref. na konferencję pt. Problemy przestrzenne w dziedzinie obrotu towarowego i konsumpcji).
151. S z u l c e H.: Czynniki różnicujące handlową obsługę wsi. SIB, Seria Rynku Wiejskiego, Warszawa 1970, z.22.
152. S z u l c e H., B r o j e r s k i M.: Rola miast powiatowych w zakupach konsumpcyjnych ludności wiejskiej. ZW CRS, Warszawa 1971.
153. S z u l c e H., B r o j e r s k i M.: Wyposażenie gospodarstw wiejskich w konsumpcyjne i produkcyjne dobra trwałe. ZW CRS, Warszawa 1972.
154. S z y m a ń s k i W.: Kontraktacja zbóż w Polsce. SIB, Seria Rynku Wiejskiego, Warszawa 1971, z.33.
155. T i n b e r g e n J.: Wprowadzenie do ekonometrii, PWN, Warszawa 1957.
156. T o m a s z e w s k i Z.: Proces pionowej kooperacji produkcyjnej jako droga przeobrażeń ustrojowych polskiego rolnictwa. Wieś Współczesna 1968, nr 2, 3.
157. T o m c z a k F.: Ekonomiczne podstawy systemu obsługi produkcyjnej rolnictwa. SIB, Seria Rynku Wiejskiego, Warszawa 1971, z.25.

158. T c m c z a k F.: Rynek i zasady programowania rozwoju usług produkcyjnych. W: Rynek usług produkcyjnych dla rolnictwa. SIB, Seria Rynku Wiejskiego, Warszawa 1969, z.12.
159. Urban and rural levels of living. Reports No 79, Washington, D.C. July 1965.
160. W e h l a n d W.: Marktinformationen und Entscheidungsverhalten von Landwirten. Agrarwirtschaft, Hannover 1971, nr 7.
161. W i l k T.: Pomysłne wyniki sprzedaży nie tylko w salonach. Trybuna Spółdzielcza 1968, nr 5.
162. W i l k T.: Rynek wiejski woj. lubelskiego w latach 1966 - 1970. Trybuna Spółdzielcza 1967, nr 9.
163. W o ś A.: Indeks nożyc cen a stopa akumulacji w indywidualnej gospodarce chłopskiej. Nowe Rolnictwo 1965, nr 8.
164. W o ś A.: Popyt ludności wiejskiej na dobra konsumpcyjne nieżywnościowe. SIB, Seria Rynku Wiejskiego, Warszawa 1971, z.26.
165. W o ś A.: Popyt ludności wiejskiej na usługi komunikacyjne. Trybuna Spółdzielcza 1970, nr 9.
166. W o ś A.: Poziom konsumpcji dóbr trwałego użytku na wsi. Trybuna Spółdzielcza 1968, nr 6.
167. W o ś A.: Rynek nawozów mineralnych w Polsce. ZW CRS, Warszawa 1969.
168. W y d e r k a A.: Zużycie nawozów sztucznych w gospodarstwach chłopskich. Zagadnienia Ekonomiki Rolnej, 1959, nr 5.
169. W y s z o m i r s k i T.: Kredyt dla wsi w latach 1966-1969. Wieś Współczesna 1969, nr 11.
170. W y s z o m i r s k i T.: Kredyt dla wsi w latach 1969 i 1970. Bank i Kredyt 1970, nr 2.
171. W y s z o m i r s k i T.: Niektóre problemy kredytu rolnego w roku 1969. Nowe Rolnictwo 1969, nr 6.
172. W y s z o m i r s k i T.: Nowe Założenia w systemie finansowania SOP. Bank i Kredyt 1970, nr 5.
173. W y s z o m i r s k i T.: Spółdzielczość oszczędnościowo-pożyczkowa o obsłudze finansowej wsi. SIB, Warszawa 1970.
174. W y s z o m i r s k i T.: Wpływ kredytu na kształtowanie się siły nabywczej i dochodów ludności chłopskiej. Trybuna Spółdzielcza 1969, nr 9.
175. Z a k r z e w s k i Z.: Rynek rolniczy i jego odrębność. Ruch Prawniczy i Ekonomiczny, Poznań 1958, z.1.
176. Z a l e w a J.: Rynek nawozów mineralnych w woj. lubelskim. W: Problemy rynku rolnego w woj. lubelskim. ZW CRS, Warszawa 1967.
177. Z a l e s k i J.: Wskaźniki sieci detalicznej w programowaniu handlu. Biblioteka IHW, Warszawa 1963, nr 15.
178. Z i e l i ń s k a H.: Środki produkcji w gospodarstwach indywidualnych. IER, Warszawa 1971.

## B. Źródła o charakterze dokumentów i statystyk

1. Biuletyn Informacji Rynkowej za rok 1970, WSE Poznań 1970.
2. Biuletyn Informacji Rynkowej za rok 1971, WSE Poznań 1971.
3. Biuletyn Informacji Rynkowej za rok 1972, WSE Poznań 1972.
4. Mały Rocznik Statystyczny Rolnictwa, GUS, Warszawa 1971.
5. Polska wśród krajów europejskich 1950-1970. GUS, Warszawa 1971.
6. Relacje cen produktów sprzedawanych i zakupywanych przez ludność chłopską w latach 1965-1970. GUS, Warszawa 1971. Seria „Studia i prace statystyczne” nr 39.
7. Rocznik Statystyczny 1969. GUS, Warszawa 1969.
8. Rocznik Statystyczny 1970. GUS, Warszawa 1970.
9. Rocznik Statystyczny 1971. GUS, Warszawa 1971.
10. Rocznik Statystyczny 1972. GUS, Warszawa 1972.
11. Skup produktów rolnych. Materiały statystyczne nr 94, GUS, Warszawa 1971.
12. Spisy handlu detalicznego woj. kieleckiego, kosczańskiego, lubelskiego, poznańskiego i rzeszowskiego. GUS 1968.
13. Sprawozdanie CRS „Samopomoc Chłopska” zaopatrzenia i zbytu w latach 1965-1971. ZW CRS, Warszawa (wydawane co roku).
14. Statystyka powiatów 1967. GUS, Warszawa 1968.
15. Wyniki rachunkowości rolnej gospodarstw indywidualnych 1964/65, IER, Warszawa 1966.
16. Wyniki rachunkowości rolnej gospodarstw indywidualnych 1965/66, IER, Warszawa 1967.
17. Wyniki rachunkowości rolnej gospodarstw indywidualnych 1966/67, IER, Warszawa 1968.
18. Wyniki rachunkowości rolnej gospodarstw indywidualnych 1969/70, IER, Warszawa 1971, Cz.I i II.
19. Zarządzenie Ministra Finansów z 3.10.1963 r. w sprawie zakresu działania spółdzielni oszczędnościowo-pożyczkowej. Monitor Polski 1963, nr 78.
20. Zarządzenie Ministra Finansów z 31.12.1961 r. w sprawie państwowej pomocy kredytowej na wsi. Monitor Polski, nr 10.



## SPIS TABEL

	Str.
1. Dynamika i struktura wartości skupu 4 zbóż w tym pszenicy w latach 1965-1970 . . . . .	29
2. Wartość i dynamika skupu produktów rolnych od gospodarstw indywidualnych według województw . . . . .	32
3. Udział przychodów z kontraktacji w przychodach z produkcji towarowej wg okręgów rolniczych i wielkości gospodarstw (w % w roku 1969/70) . . . . .	34
4. Indeksy relacji cen produktów zakupywanych i sprzedawanych przez ludność chłopską . . . . .	42
5. Indeksy cen produktów rolniczych sprzedawanych przez ludność chłopską w latach 1965-1970 . . . . .	43
6. Indeksy cen towarów i usług zakupywanych przez ludność chłopską w latach 1965-1970 . . . . .	45
7. Sezonowość skupu ważniejszych produktów rolnych wg miesięcy w roku 1965 i 1970 . . . . .	50
8. Wartość środków trwałych przypadających na 1 gospodarstwo według województw w 1970 roku . . . . .	71
9. Częstotliwość korzystania z kredytów inwestycyjnych w zależności od ich wysokości (w %) . . . . .	85
10. Korzystanie z kredytów inwestycyjnych w zależności od wysokości dochodów spoza rolnictwa (na 100 gospodarstw) . . . .	87
11. Wartość i struktura spożycia na 1 osobę w gospodarstwach domowych nierolniczych oraz rolniczych według grup zamożności i powierzchni gospodarstw w roku 1970 . . . . .	104
12. Dynamika wartości spożycia na 1 osobę ludności rolniczej w latach 1959/1960-1969/1970 . . . . .	106
13. Wyposażenie gospodarstw domowych wiejskich i miejskich w wybrane konsumpcyjne dobra trwałego użytku w roku 1971 . . . .	109
14. Szacunek wartości nominalnej oraz wartości realnej dóbr konsumpcyjnych trwałego użytku w woj. zielonogórskim . . . .	112
15. wyposażenie gospodarstw wiejskich w konsumpcyjne dobra trwałego użytku w poszczególnych grupach obszarowych gospodarstw (w przeliczeniu na 1 gospodarstw) . . . . .	113
16. wyposażenie gospodarstw wiejskich w konsumpcyjne dobra trwałego użytku w gospodarstwach o różnych źródłach utrzymania	115

17. wyposażenie gospodarstw wiejskich w konsumpcyjne dobra trwałego użytku w zależności od płynących dochodów spoza rolnictwa . . . . .	116
18. Przeciętna roczna wartość spożycia obuwia i odzieży w gospodarstwach prowadzących rachunkowość rolną w latach 1964/1965 i 1970/1971 . . . . .	117
19. Liczba personelu zatrudnionego w miejskich i wiejskich sklepach według branż i województw . . . . .	123
20. Wskaźnik wydajności na 1 m <sup>2</sup> powierzchni sprzedażowej oraz na 1 pracownika na wsi i w mieście według branż i województw w roku 1970 . . . . .	124
21. Poziom zaopatrzenia sklepów wiejskich według branż (zaopatrzenie sklepów w miastach = 100) . . . . .	125
22. Odsetek ilości transakcji oraz obrotów z ludnością wiejską w miastach powiatowych według badanych branż i województw (w procentach) . . . . .	134
23. Wyniki badań ankietowych nad lokalizacją zakupów w miastach powiatowych w wybranych województwach . . . . .	136
24. Dojazdy ludności wiejskiej po zakupy na tle całkowitej liczby ludności zamieszkującej w różnych strefach od miasta powiatowego . . . . .	139
25. Częstotliwość pobierania kredytu konsumpcyjnego a liczebność rodzin wiejskich powiatu jarocińskiego i chodzieskiego (na 100 gospodarstw korzystających z kredytów SOP) . . . . .	147
26. Częstotliwość pobierania kredytu konsumpcyjnego a źródła dochodów gospodarstw wiejskich powiatu jarocińskiego i chodzieskiego (na 100 gospodarstw) . . . . .	148

## SPIS WYKRESÓW

	Str.
1. Dynamika wartości skupu 4 zbóż w tym pszenicy oraz jej udział w kontraktacji w latach 1965-1970 . . . . .	30
2. Wskaźniki cen produktów rolniczych sprzedawanych przez ludność rolniczą oraz cen detalicznych towarów i usług zakupywanych przez tę ludność w latach 1965-1970 . . . . .	46
3. Sezonowość skupu wybranych produktów roślinnych w roku 1965 i 1970 . . . . .	52
4. Sezonowość skupu wybranych produktów zwierzęcych w roku 1965 i 1970 . . . . .	53
5. Wartość środków trwałych przypadających na 1 gospodarstwo rolne w 1970 r. . . . .	72
6. Dynamika wartości spożycia na osobę ludności rolniczej w latach 1959/60 - 1969/70 . . . . .	107

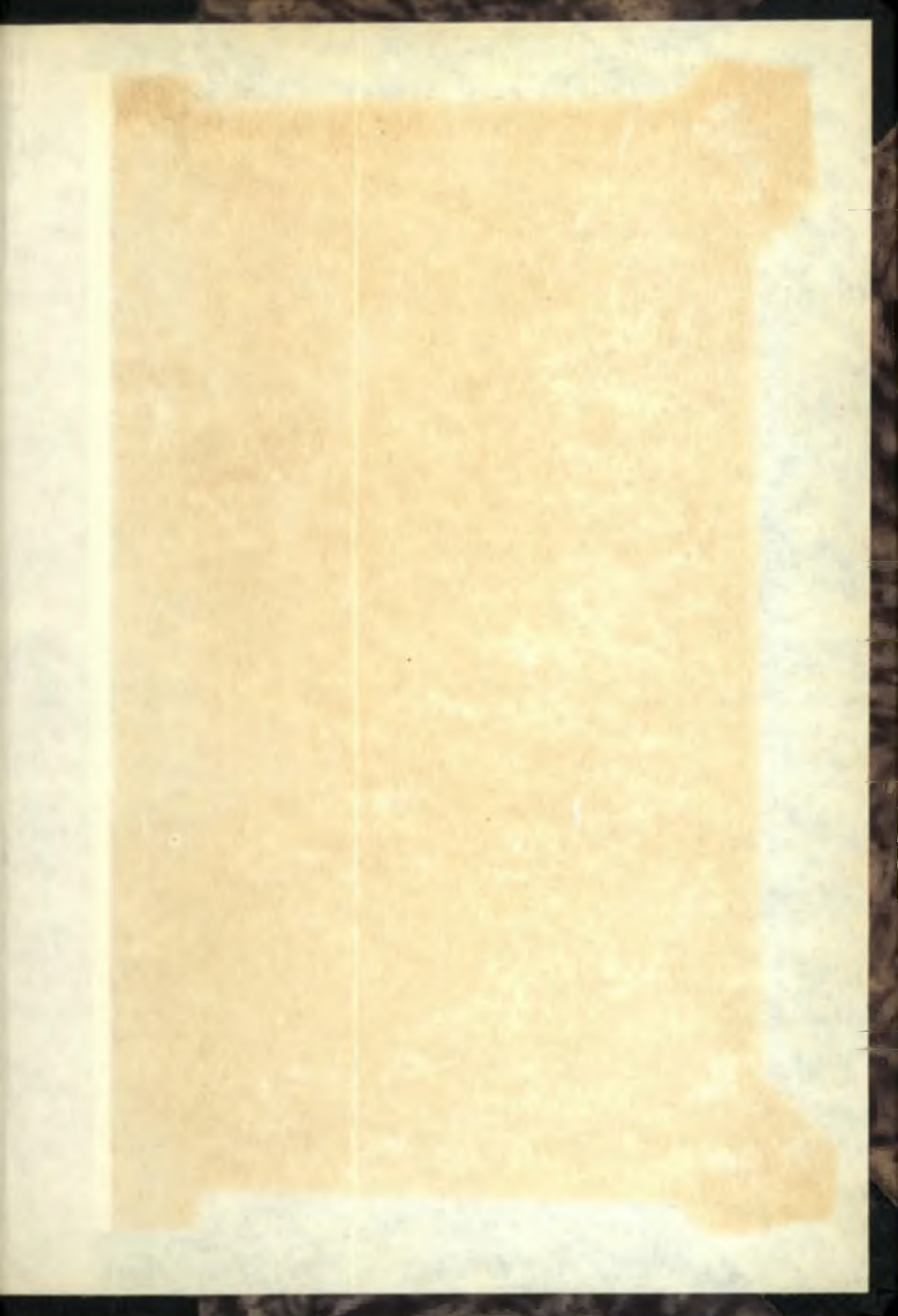












Akademia Ekonomiczna w Poznaniu  
BIBLIOTEKA GŁÓWNA

97215/52 2N



AE00205432

WSE POZ.  
SER.2/52