

**Barbara Gołębiewska**

*Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie*

**ŹRÓDŁA ZAOPATRZENIA I ZBYTU INDYWIDUALNYCH  
GOSPODARSTW ROLNICZYCH O ZRÓŻNICOWANYCH  
POWIĄZANIACH Z OTOCZENIEM**

*SOURCES OF SUPPLY AND SALE IN AGRICULTURAL FARMS  
WITH DIVERSIFIED RELATIONS WITH THEIR ENVIRONMENT*

**Słowa kluczowe:** gospodarstwo rolnicze, otoczenie, formy sprzedaży, sposoby zaopatrzenia

*Key words:* agricultural farm, environment, form of sale, methods of supply

**Synopsis.** Zaprezentowano formy zaopatrzenia gospodarstw rolniczych w środki do produkcji, jak również sposoby i kierunki zbytu produktów rolniczych w zależności od zróżnicowania powiązań gospodarstw z otoczeniem. Stwierdzono, iż w gospodarstwach o silniejszych powiązaniach z otoczeniem częściej korzystano z usług stałych dostawców środków do produkcji, jak i stałych odbiorców produktów rolniczych.

### **Wstęp**

Powiązania gospodarstw rolniczych z otoczeniem są coraz bardziej zróżnicowane. Różnorodność tych form rozwija się w zależności od zmian w otoczeniu, z którego gospodarstwa mogą czerpać coraz więcej „elementów” pomocnych czy wręcz niezbędnych do funkcjonowania. Rola otoczenia dla gospodarstw rolniczych jest szczególnie ważna, gdyż są to przeważnie małe, słabe ekonomicznie jednostki, które muszą przystosować swoje działania do warunków zewnętrznych, gdyż same nie są w stanie na nie wpływać (nie mają możliwości kształtowania otoczenia dla własnych potrzeb).

W gospodarce centralnie planowanej teoretycznie podmioty mogły sprzedawać dowolną ilość produktów, tylko że ich możliwości ograniczała niska wydajność pracy. Działalność gospodarcza w warunkach wolnego rynku wiąże się z kolei z większymi możliwościami produkcji, jednak w takich warunkach rolnik staje dodatkowo przed zadaniem zapewnienia zbytu swoim produktom.

Sprzedaż oraz zaopatrzenie w środki do produkcji są jednymi z głównych form powiązań gospodarstw rolniczych z otoczeniem i odgrywają coraz większą rolę w ich funkcjonowaniu. Jak pisze Tomczak [2004], obecnie ważne jest optymalizowanie proporcji pomiędzy rolnictwem a tymi działaniami, które wytwarzają dla niego środki produkcji i świadczą mu różnorodne usługi oraz tymi gałęziami, które przetwarzają produkty pochodzenia rolniczego. W okresie gospodarki rynkowej nastąpiły zmiany w zakresie zarówno form zbytu produktów, jak i zaopatrzenia w środki do produkcji.

Dla każdego producenta ważnym jest, aby móc sprzedać wytworzony produkt bez problemów. Jedną z takich możliwości może być umowa z odbiorcą. Rolnik w umowie zobowiązuje się dostarczać produkty w określonej ilości, jakości i w określonym terminie. Miał przy tym zapewniony zbytek, często korzystanie z dostarczanych środków do produkcji czy doradztwa. Odległość od rynków zbytu i zaopatrzenia, ich dostępność dla rolników stwarza szanse lub zagrożenia dla działalności gospodarstw i ich sytuacji dochodowej.

### **Cel i metoda badań**

Celem opracowania było określenie sposobów sprzedaży produktów rolniczych (surowców do produkcji) oraz możliwości i form zaopatrzenia w środki produkcji w gospodarstwach o zróżnicowanych powiązaniach z otoczeniem. Główną uwagę zwrócono na różnice w formach i sposobach sprzedaży oraz zaopatrzenia gospodarstw w środki do produkcji. Do analizy wybrano gospodarstwa prowadzące rachunkowość rolną na potrzeby FADN. Wykorzystano dane z 225 gospodarstw

o wielkości ekonomicznej od 4 do 40 ESU oraz z pięciu najczęściej występujących typów produkcyjnych (uprawy polowe, gospodarstwa mleczne, o systemie wypasowym, utrzymujące zwierzęta ziarnożerne oraz mieszane). Wybrane gospodarstwa podzielono według wskaźnika ukazującego siłę związków z otoczeniem. Przy konstrukcji wskaźnika zastosowano podejście systemowe, uwzględniając elementy powiązań na „wejściu” do gospodarstwa oraz na „wyjściu” [Steffen, Born 1987]. Ustalając czynniki wejścia uwzględniono nakłady środków obrotowych, korzystanie przez rolnika z usług, z najmniejszej siły roboczej, z zakupu materiałów do produkcji od stałych dostawców, korzystanie z obcych środków finansowych (np. kredytów), jak również takie elementy, jak udział w szkoleniach, doradztwo ODR, dzierżawę ziemi, współpracę z nauką, wykorzystywanie komputera. Do czynników wyjścia zaliczono: udział produkcji towarowej w wielkości produkcji wytworzonej (globalnej), powiązania ze stałymi odbiorcami produktów, świadczenie usług, działalność w organizacjach, grupach producenckich, pracę poza gospodarstwem, dzierżawienie ziemi, działania w zakresie ochrony środowiska. Ważność poszczególnych czynników jest zróżnicowana w odniesieniu do oceny powiązań z otoczeniem, dlatego wprowadzono oceny ważone [Gołębiowska 2009]. W kolejnym etapie badań pogrupowano gospodarstwa według wielkości wskaźnika. W tym celu uszeregowano gospodarstwa w kolejności od najniższej do najwyższej wielkości wskaźnika i dokonano podziału na grupy wykorzystując do tego celu kwantyle. Wydzielono grupę 25% jednostek zbiorowości o wartości wskaźnika poniżej wartości kwantyla pierwszego ( $Q_1$ ), jako grupę I, 75% zbiorowości o wartości wskaźnika powyżej  $Q_1$  i poniżej kwantyla trzeciego ( $Q_3$ ) jako grupę II oraz 25% powyżej kwantyla trzeciego ( $Q_3$ ), jako grupę III. W tak wydzielonych grupach dokonano oceny źródeł zaopatrzenia w środki do produkcji i zbytu produktów.

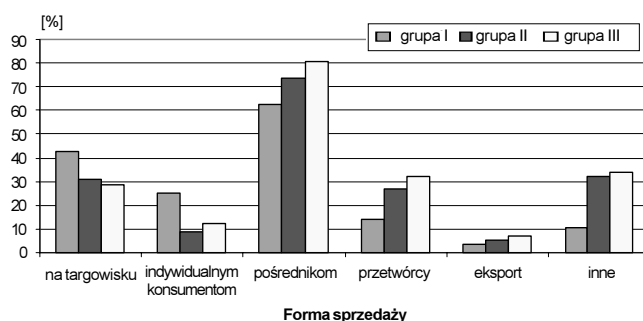
### Kierunki i sposoby sprzedaży produktów rolniczych

Rolnicy sprzedając wytworzone produkty mają do dyspozycji różne możliwości zbytu. Mogą wykorzystywać między innymi takie formy sprzedaży, jak bezpośredni zbyt do konsumenta, do zakładu przetwórczego, na eksport, czy sprzedaż pośrednikowi. Mogą sprzedawać je także indywidualnie na targowisku, czy też odbiorcą mogą być hurtownicy. Sposoby sprzedaży są najczęściej zależne od produktów jakich dotyczą, jak również od wielkości partii towarów przeznaczonych na sprzedaż.

W badanych gospodarstwach występowało znaczne zróżnicowanie kierunków sprzedaży wytworzonych produktów. Na rysunku 1 zaprezentowano główne ich formy, przy czym w jednym gospodarstwie wykorzystywane były często różne sposoby zbytu<sup>1</sup>. Najczęściej wykorzystywanym kierunkiem zbytu we wszystkich grupach gospodarstw była sprzedaż pośrednikom. Największy jej udział (ponad 80%) występował w gospodarstwach o najsilniejszych powiązaniach z otoczeniem.

Na targowisku sprzedawano głównie produkty z gospodarstw o najniższym wskaźniku powiązań z otoczeniem, podobnie jak w przypadku bezpośredniego zbytu indywidualnym konsumentom. Natomiast wśród pozostałych kierunków sprzedaży (przetwórcy, pośrednicy, na eksport) dominowały gospodarstwa z grupy III.

W warunkach gospodarki centralnie planowanej do 1989 roku rolnik nie musiał się troszczyć o sprzedaż swoich produktów. Praktycznie cała produkcja towarowa miała zapewniony zbyt. Inaczej sytuacja kształtuje się w warunkach gospodarki rynkowej, która stwarza konieczność poszukiwania kanałów zbytu. W niepewnych dla rolnika warunkach gospodarki rynkowej duże



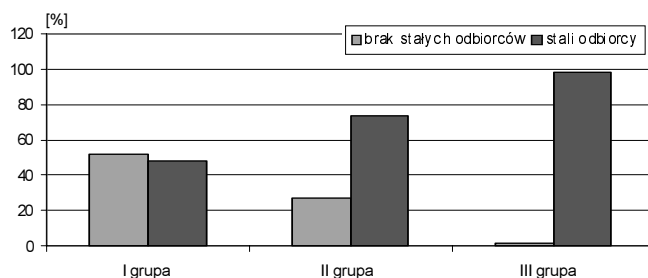
**Rysunek 1. Sposoby sprzedaży produktów rolniczych:** grupa I – 25% gospodarstw o wartości wskaźnika poniżej wartości kwantyla pierwszego, grupa II – 75% gospodarstw o wartości wskaźnika poniżej wartości kwantyla trzeciego i powyżej pierwszego, grupa III – 25% gospodarstw powyżej kwantyla trzeciego. Źródło: badania własne.

<sup>1</sup> Z tego względu zaprezentowane wyniki nie sumują się do 100%.

znaczenie odgrywa więc zapewnienie możliwości sprzedaży. W badanych grupach gospodarstw wystąpiło znaczne zróżnicowanie jeśli chodzi o korzystanie z usług stałych odbiorców produktów (rys. 2).

Gospodarstwa o najwyższym wskaźniku powiązań z otoczeniem charakteryzowały się prawie 100% udziałem stałych odbiorców dla swoich produktów. W grupie o najniższym wskaźniku zapewnioną sprzedaż posiadało

jedynie 48% gospodarstw. W tabeli 1 zaprezentowano udział gospodarstw, które sprzedawały produkty stałym odbiorcom wśród wszystkich wytwarzających daną produkcję. Rośliną, na którą rolnicy posiadali zawarte umowy na zbyt produktów były przede wszystkim buraki cukrowe.



**Rysunek 2. Udział gospodarstw korzystających z usług stałych odbiorców**

Zródło: jak na rysunku 1.

**Tabela 1. Produkty sprzedawane stałym odbiorcom**

Gospodarstwa z grupy	Udział gospodarstw sprzedających stałym odbiorcom [%]:							
	zboża	ziemniaki	buraki cukrowe	rośliny oleiste	mleko	żywiec wołowy	żywiec wieprzowy	inne*
I	11,1	5,3	100,0	–	52,4	8,8	24,4	1,7
II	17,6	13,9	100,0	85,7	73,6	5,0	87,0	2,6
III	17,4	14,3	100,0	92,9	91,2	19,4	83,3	7,2

– brak plantacji.

\* inne – występujące w około 2% gospodarstw to ziemniaki, brojlery kurcze, trawy nasienne, jagnięta, siano.

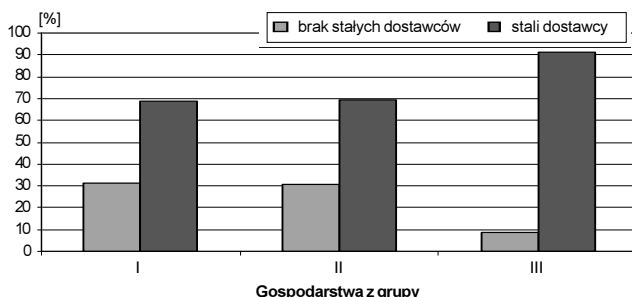
Zródło: jak na rysunku 1.

Produktem sprzedawanym głównie stałym odbiorcom były również rośliny oleiste. Wśród roślin przemysłowych występowały także tytoń i chmiel (w większości gospodarstw podpisywano umowy wieloletnie). Znaczny udział stałych odbiorców występował także w przypadku żywca wieprzowego, szczególnie z grup o wyższych powiązaniach z otoczeniem. Bardzo wyraźnie wraz ze wzrostem wskaźnika powiązań z otoczeniem wzrastał udział zbytu do stałych odbiorców mleka oraz ziemniaków. Nie było natomiast wyraźnych różnic w korzystaniu z usług stałych odbiorców w przypadku zbóż. Ciekawym byłoby także stwierdzenie, jaki był udział sprzedaży wytworzonego produktu stałym odbiorcy, gdyż nie zawsze 100% produkcji miało zapewniony zbyt. W badaniach rolnicy wskazywali jednak tylko na istnienie stałego odbiorcy dla danego produktu, nie określając czy cała sprzedaż była do niego kierowana.

### Formy zaopatrzenia gospodarstw w środki do produkcji

Każde gospodarstwo rolnicze może korzystać z wewnętrznych źródeł zaopatrzenia w materiały do produkcji. Jednak nie wszystkie potrzebne środki jest w stanie wytworzyć we własnym zakresie. Koniecznym stają się więc coroczne zakupy określonych środków produkcji pochodzenia rolniczego i nierolniczego. Do rolniczych środków produkcji zaliczane są między innymi nawozy mineralne, pestycydy, kwalifikowany materiał siewny, czy pasze. Omawiając zagadnienie zaopatrzenia rolnictwa w środki produkcji należałoby także zwrócić uwagę na rynek usług dla rolnictwa (mechanizacyjnych, chemizacyjnych, weterynaryjnych, itp.) oraz energii. Jest to jednak szerokie zagadnienie, wymagające odrębnych badań, dlatego nie zostało uwzględnione w tym opracowaniu.

W badanych gospodarstwach występowało znaczne zróżnicowanie w korzystaniu przez rolników z usług stałych dostawców materiałów do produkcji (rys. 3). W grupie pierwszej i drugiej udział gospodarstw niekorzystających z usług stałych dostawców był zbliżony, natomiast gospodarstwa o największych powiązaniach z otoczeniem w ponad 90% korzystały z ich usług. Najczęściej od stałych dostawców kupowano nawozy mineralne oraz pasze (tab. 2). Zdecydowanie naj-



**Rysunek 3. Udział gospodarstw korzystających z zakupu środków do produkcji od stałych dostawców**

Źródło: jak na rysunku 1.

mniejszy udział stałej współpracy rolników z dostawcami materiałów do produkcji występował w grupie gospodarstw o najniższych powiązaniach z otoczeniem.

Gospodarstwa w badanych grupach wykorzystywały różne sposoby zakupu materiałów do produkcji (tab. 3). We wszystkich grupach najczęściej podawanym miejscem zakupu środków do produkcji był sklep. Wraz ze wzrostem powiązań z otoczeniem malało znaczenie targowiska jako miejsca za-

**Tabela 2. Środki do produkcji kupowane od stałych dostawców**

Gospodarstwa z grupy	Udział gospodarstw kupujących od stałych dostawców:				
	nawozy mineralne	środki ochrony roślin	pasze	nasiona (sadzeniaki)	inne
I	18,6	9,7	11,5	6,2	2,7
II	42,4	24,7	29,2	21,2	3,5
III	31,9	23,2	30,3	18,5	4,4

Źródło: jak na rysunku 1.

**Tabela 3. Miejsce zakupu środków do produkcji**

Miejsce zakupu	Udział gospodarstw z grupy [%]		
	I	II	III
Sąsiedzi	14,3	13,3	14,3
Targowisko	12,5	9,7	7,1
Sklepy	85,7	87,6	80,4
Pośrednik	47,2	61,9	89,3
Bezpośrednio u producenta	25,0	29,2	33,9
Hurtownia	3,6	3,5	8,9

Źródło: jak na rysunku 1.

opatrzenia w środki do produkcji. Wyraźny był natomiast wzrost udziału gospodarstw korzystających z usług pośredników. Grupa gospodarstw o najwyższym wskaźniku powiązań charakteryzowała się prawie dwukrotnie wyższym udziałem tej formy zakupów w porównaniu do gospodarstw o niskich powiązaniach.

Podobna sytuacja wystąpiła także w przypadku zakupów dokonywanych bezpośrednio u producenta, czy w hurtowni. Świadczy to o korzystaniu przez gospodarstwa o silniejszych powiązaniach z otoczeniem z zakupów jednorazowo większych partii materiałów do produkcji.

## Podsumowanie

Przedstawione w opracowaniu badania pozwalają stwierdzić, że wraz ze wzrostem powiązań gospodarstw rolniczych z otoczeniem zmieniały się kluczowe formy zaopatrzenia w środki do produkcji i zbytu wytworzonych produktów. Gospodarstwa o silniejszych związkach z otoczeniem częściej korzystały z usług stałych dostawców i odbiorców produktów (większa była integracja pionowa). Wraz ze wzrostem powiązań malał udział sprzedaży i zakupów na targowisku na rzecz pośredników, czy hurtowni. Najczęściej z usług stałych dostawców korzystano przy zakupie nawozów mineralnych i pasz, natomiast do stałych odbiorców sprzedawano głównie z produktów roślinnych buraki cukrowe, natomiast ze zwierzęcych przede wszystkim mleko i żywiec wieprzowy.

## Literatura

**Gołębiewska B.** 2009: Efektywność wykorzystania nakładów materiałowych w indywidualnych gospodarstwach rolniczych o zróżnicowanym stopniu powiązań z otoczeniem. *Zeszyty Naukowe SGGW*, nr 73. Roczniki Statystyczne 2007, 2008: GUS, Warszawa.

**Steffen G., Born D.** 1987: Prowadzenie gospodarstw i przedsiębiorstw w rolnictwie. Wyd. Książka i Wiedza.  
**Tomczak F.** 2004: Od rolnictwa do agrobiznesu. Wyd. SGH, Warszawa, s. 65.

### ***Summary***

*The aim of his paper is the presentation of ways the farms buying inputs and selling their products depends of the level of the market orientation of the farms. It was assumed that there were more often constant farm suppliers and product buyers in the farm group with high level of market dependency.*

#### **Adres do korespondencji:**

dr inż. Barbara Gołębiewska  
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie  
Wydział Nauk Ekonomicznych  
ul. Nowoursynowska 166  
02-787 Warszawa  
tel. (0 22) 593 42 31  
e-mail: barbara\_golebiewska@sggw.pl