

Zeszyty Naukowe
Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego
w Warszawie

**PROBLEMY
ROLNICTWA
ŚWIATOWEGO**

PROBLEMY ROLNICTWA ŚWIATOWEGO TOM 14 (XXIX) 2014 Zeszyt 2



Tom 14 (XXIX) 2014
Zeszyt 2

Zeszyty Naukowe
Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego
w Warszawie

PROBLEMY
ROLNICTWA
ŚWIATOWEGO

Tom 14 (XXIX)

Zeszyt 2

Wydawnictwo SGGW
Warszawa 2014

RADA PROGRAMOWA

Wojciech Józwiak (IERiGŻ-PIB), Bogdan Klepacki (SGGW, przewodniczący), Marek Kłodziński (IRWiR PAN), Ajaya Kumar Mishra (Mizoram University), Ludmila Pavlovskaya (State University of Agriculture and Ecology), Irina Pilvere (Latvia University of Agriculture), Baiba Rivza (Latvia University of Agriculture), Evert van der Sluis (South Dakota State University), Wallace E. Tyner (Purdue University), Stanisław Urban (Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu), Harri Westermarck (University of Helsinki), Jerzy Wilkin (Uniwersytet Warszawski), Maria Bruna Zolin (Universita di Venezia C'a Foscari)

KOMITET REDAKCYJNY

dr hab. Maria Parlińska, prof. SGGW (redaktor naczelny), prof. dr hab. Michał Sznajder, dr hab. Joanna Kisielińska, prof. SGGW (redaktor tematyczny: metody ilościowe), dr hab. Stanisław Stańko, prof. SGGW (redaktor tematyczny: rynki rolne), dr hab. inż. Jakub Kraciuk, prof. SGGW (redaktor tematyczny: przekształcenia strukturalne), dr inż. Elżbieta Kacperska (redaktor tematyczny: handel międzynarodowy), dr Ewa Wasilewska (redaktor statystyczny), dr Anna Górska, mgr inż. Jan Kiryjow, dr inż. Janusz Majewski (sekretarz), mgr Teresa Sawicka (sekretarz), mgr Agata Kropiwiec (redaktor językowy: język polski), mgr Jacqueline Lescott (redaktor językowy: język angielski).

RECENZENCI

Marta Domagalska-Grędys, Jan Górecki, Renata Grochowska, Krzysztof Firlej, Lilianna Jabłońska, Elżbieta Kacperska, Sławomir Kalinowski, Zbigniew Karnicki, Małgorzata Kołodziejczak, Dorota Komorowska, Julian T. Krzyżanowski, Piotr Kułyk, Emil Kuzebski, Janusz Majewski, Anna Matuszczak, Grażyna Morkis, Robert Mroczek, Grażyna Niewęłowska, Agnieszka Obiedzińska, Agnieszka Parlińska, Karolina Pawlak, Arkadiusz Piwowar, Ewa Rosiak, Roma Ryś-Jurek, Stanisław Stańko, Olga Stefko, Alicja Stolarska, Aneta Suchoń, Wioletta Wrzaszcz, Jolanta Zieziula, Wojciech Ziętara

Wersja drukowana jest wersją pierwotną

ISBN 2081-6960

Wydawnictwo SGGW

ul. Nowoursynowska 166, 02-787 Warszawa

tel. (0 22) 593 55 20 (-22 sprzedaż), fax (0 22) 593 55 21

e-mail: wydawnictwo@sggw.pl

www.wydawnictwosggw.pl

Druk: Agencja Reklamowo-Wydawnicza A. Grzegorzczak, www.grzeg.com.pl

SPIS TREŚCI

– *Agnieszka Borowska*

Światowa sytuacja na rynku jabłek w latach 1961-2010
The world situation on the apple market between 1961-2010 7

– *Anna Bugala*

Światowy rynek jabłek i zagęszczonego soku jabłkowego
World market of apples and concentrated apple juice 21

– *Andrzej Czyżewski, Piotr Kułyk*

Relacja ziemia-praca w warunkach finansowego wsparcia rolnictwa na przykładzie wybranych krajów świata i Unii Europejskiej–15 po 1986 r.
The relation land-labour conditioned the financial support of the agriculture on the example of chosen countries of the world and UE-15 31

– *Ryta Dziemianowicz, Renata Budlewska*

Preferencje podatkowe jako instrument polityki rolnej – na przykładzie wybranych państw Unii Europejskiej
Tax expenditures as an instrument of the agriculture policy – an example of selected European Union Member States 43

– *Marianna Greta, Ewa Tomczak-Woźniak*

Przyszłe członkostwo Albanii w Unii Europejskiej w kontekście roli rolnictwa we wzroście zrównoważonym
Future membership of Albania in the European Union in the context of the role of the farming in sustainable growth 59

– *Mariusz Grębowiec*

Rola produktów tradycyjnych i regionalnych w budowaniu konkurencyjnej oferty regionu małopolskiego w Unii Europejskiej na przykładzie „Obwarzanka Krakowskiego”
The role of traditional and regional products in building a competitive offer of the Małopolska region in the European Union on the example of „Obwarzanek Krakowski” 70

– <i>Waldemar Izdebski, Zdzisław Jakubowski, Jacek Skudlarski, Stanisław Zajac, Gregory Evteevich Maznev, Svetlana Aleksandrovna Zaika</i> Stan i perspektywy produkcji rzepaku w Polsce i na Ukrainie w aspekcie produkcji biopaliw transportowych Status and prospects of rapeseed production in Poland and Ukraine in terms of transportation biofuels production	80
– <i>Piotr Jałowiecki, Ewa Jałowiecka</i> Ocena zaawansowania systemów logistycznych w polskich przedsiębiorstwach produkcji żywności The assessment of logistic systems advancement in Polish food production companies	90
– <i>Małgorzata Konarska, Anna Sakowska, Dominika Guzek, Dominika Głabska, Agnieszka Wierzbicka</i> Czynniki determinujące spożycie mięsa wołowego na świecie i w Polsce w latach 2000-2012 Factors determining the consumption of beef in the world and in Poland in the years 2000-2012	98
– <i>Paweł Kraciński</i> Eksport produktów ogrodnich oraz ich przetworów do Rosji i jego udział w rosyjskim imporcie w latach 2001-2012 Exports of horticultural products and their preserves to Russia and its share in the Russian imports in the period 2001-2012	107
– <i>Julian T. Krzyżanowski</i> Akty delegowane Unii Europejskiej w odniesieniu do Wspólnej Polityki Rolnej European Union delegated acts in relation to the Common Agricultural Policy	118
– <i>Bartosz Mickiewicz, Antoni Mickiewicz</i> Ocena przebiegu i realizacji działań zawartych w osi poprawa środowiska naturalnego i obszarów wiejskich PROW 2007–2013 Estimation of process and realization of activities introduced into axis „Improvement of natural environment and rural areas of RADP 2007-2013”	126

– <i>Aleksandra Nacewska-Twardowska</i> Zmiany w wymianie handlowej Polski produktami rolno-spożywczymi z krajami pozaunijnymi Changes in Polish trade of agri-food products with non-EU countries ...	139
– <i>Piotr Nowaczyk</i> Możliwości poprawy sytuacji polskiej floty rybackiej w oparciu o międzynarodowe doświadczenia w stosowaniu Zbywalnych Koncesji Połowowych Possibilities of improving the situation of the Polish fishing fleet based on international experience in the use of Transferable Fishing Concessions	149
– <i>Luiza Ossowska, Dorota A. Janiszewska</i> Regionalne zróżnicowanie rolnictwa Polski, Czech, Słowacji i wschodnich Niemiec na podstawie wybranych cech potencjału produkcyjnego Regional diversification of agriculture in Poland, Czech Republic, Slovakia and eastern Germany based on selected characteristics of production potential	161
– <i>Karolina Pawlak</i> Zmiany w polskim handlu zagranicznym produktami rolno-spożywczymi po akcesji do Unii Europejskiej Changes in Polish foreign trade in agri-food products after accession to the European Union	170
– <i>Wojciech Pizło</i> Perspektywy rozwoju gospodarstw jabłoniowych w Polsce na tle wybranych krajów UE Prospects for the development of apple farms in Poland and in the EU countries	185
– <i>Lucyna Przezbórska-Skobiej</i> Obszary wiejskie i rolnictwo jako źródło dóbr publicznych w agroturystyce Rural areas and agriculture as a source of public goods for agritourism	194

– <i>Anna Sakowska, Małgorzata Konarska, Dominika Guzek, Dominika Głabska, Agnieszka Wierzbicka</i> Charakterystyka wybranych systemów pakowania mięsa w odniesieniu do preferencji konsumentów i aspektów ekonomicznych Characteristics of selected meat packaging systems in relation to consumer preferences and economic aspects	203
– <i>Anna Sieczko, Leszek Sieczko</i> Wielowymiarowa analiza pozyskiwania środków finansowych w ramach działania 132 PROW 2007-2013 przez kraje członkowskie Unii Europejskiej Multidimensional analysis of the procurement of funds by EU Member States under Measure 132 PROW 2007-2013	214
– <i>Barbara Wieliczko</i> Konkurencyjność sektora rolno-spożywczego UE w świetle wyników handlu zagranicznego wybranych państw Competitiveness of the EU agri-food sector in the light of foreign trade balance of chosen countries	226
– <i>Tomasz Wierzejski, Zbigniew Nasalski</i> Rola klastrów w procesie internacjonalizacji polskiego sektora rolno-spożywczego The role of clusters in the internationalization process of Polish agri-food sector	238
– <i>Paweł Wyrzykowski</i> Dochody gospodarstw domowych emerytów w krajach UE Incomes of households with retired members in the EU	247
– <i>Arkadiusz Zalewski</i> Ceny nawozów mineralnych w krajach Europy Środkowej w latach 2007-2013 The prices of mineral fertilizers in Central European countries in 2007-2013	258
– <i>Janusz Żmija, Marta Czekaj</i> Społeczny charakter drobnych gospodarstw rolnych Social meaning of small agricultural holdings	269

Agnieszka Borowska¹

Katedra Ekonomii i Polityki Gospodarczej,
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Światowa sytuacja na rynku jabłek w latach 1961-2010

The world situation on the apple market between 1961-2010

Synopsis. Artykuł przedstawia informacje na temat zmian zachodzących na światowym rynku jabłek świeżych w latach 1961-2010. Zwraca uwagę na przemiany zachodzące po stronie produkcyjnej, konsumpcyjnej, w handlu zagranicznym oraz cenach owoców z uwzględnieniem rozmieszczenia geograficznego głównych jego interesariuszy (producentów, konsumentów, eksporterów i importerów), w tym Polski. W opracowaniu wykorzystano wtórne źródła informacji pochodzące z baz danych Faostat, GUS. Praca została zrealizowana w ramach projektu badawczego (grantu nr 3745/B/H03/2011/40), sfinansowanego ze środków Narodowego Centrum Nauki. W analizie problemu badawczego wykorzystano metodę porównawczą oraz opisową.

Słowa kluczowe: produkcja, konsumpcja, handel zagraniczny, jabłka

Abstract. The article presents information concerning changes undergoing on the world market of fresh apples between 1961-2010. The Author shows changes in production, consumption, foreign trade and prices, account taken of geographical distribution of the main stakeholders (producers, consumers, exporters and importers), including Poland. Secondary sources of information were used for the analysis, originating from Faostat and GUS data bases. The analysis was carried out under a research project (grant agreement No 3745/B/H03/2011/40), which was funded by National Science Centre. The analysis involved comparative as well as descriptive methods.

Key words: production, consumption, foreign trade, apple

Wprowadzenie

Jabłoń jest drzewem klimatu umiarkowanego i w tej strefie klimatycznej koncentruje się jej uprawa. Jednak podejmowane są z pewnym powodzeniem próby przesunięcia uprawy jabłoni również do strefy podzwrotnikowej [Sadownictwo 1995]. W warunkach klimatu umiarkowanego Polski uprawami sadowniczymi objęta jest niewielka liczba gatunków drzew owocowych, krzewów i bylin. Należą do nich: jabłoń, grusza, śliwa, wiśnia czereśnia, morela, brzoskwinia, orzech włoski, leszczyna, agrest, porzeczka, malina, winorośl, jeżyna, borówka wysoka i brusznica, truskawka, poziomka, czy żurawina. Znacznie większa liczba gatunków roślin sadowniczych uprawiana jest w strefie klimatu subtropikalnego i tropikalnego [Kawecka, Kryńska 1992]. Należą do tego pierwszego np.: palma daktylowa, pistacja, persymona, granat, kiwi, opuncja, oliwka, awokado, figi, kasztan jadalny, pigwa, ceratonia, nieśplik, rośliny cytrusowe (lima) czy migdał, figowiec, passiflora, nieszupełka, papaja i in [Poniedziałek 2001]. Na szerokie rozpowszechnienie upraw jabłoni wpłynęła duża wartość gospodarcze drzew. W wyniku wiekowej selekcji,

¹ Dr., e-mail: agnieszka_borowska@sggw.pl

krzyżowań i zabiegów hodowlanych uprawianych np. w połowie lat 90. XX w. istniało na świecie ponad 10 tys. odmian.

Cel pracy, materiał źródłowy i metody badawcze

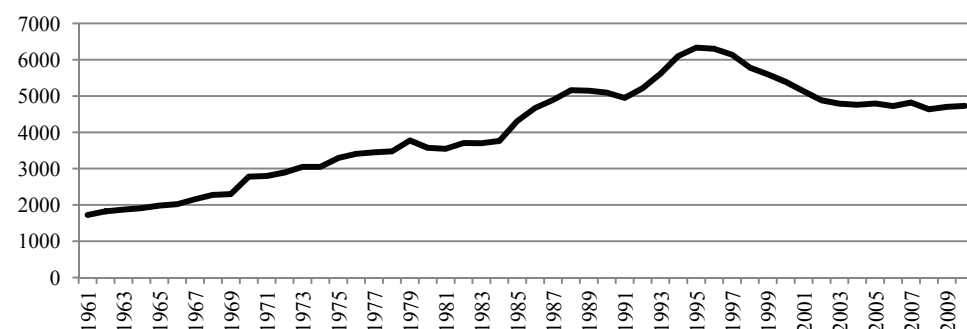
Celem głównym artykułu jest przedstawienie zmian zachodzących w światowej sytuacji na rynku jabłek w latach 1961-2010. W opracowaniu ukazano przemiany po stronie produkcyjnej, konsumpcyjnej, w handlu zagranicznym na rynku jabłek z uwzględnieniem specyfiki geograficznej. Zwrócono uwagę na przyczyny zachodzących zmian ilościowych jak i jakościowych. W opracowaniu wykorzystano wtórne źródła informacji pochodzące z baz danych FAOSTAT, USDA, GUS, i in. W analizie problemu badawczego wykorzystano metodę porównawczą oraz opisową.

Powierzchnia uprawy jabłoni na świecie

Ważną rolę i wpływ na nowoczesne sadownictwo miały gospodarstwa sadownicze w Stanach Zjednoczonych. Już w XIX w. specjalizowały się one w produkcji towarowej owoców dostarczanych na rynek. Wśród popularnych odmian towarowych poszukiwanych przez przetwórstwo, handel i konsumentów były tj: Red Delicious, Golden Delicious, Jonatan i McIntosh. Wiele z odmian na rynku światowym dziś, to potomkowie tych sprzed wieku, chociażby Lobo, Cortland, Jonagold, Gloster itd. Jak podkreśla Pieniążek, potęga USA rozwinęła się z chwilą powstania potężnych ośrodków sadowniczych w stanie Washington, Oregonie, czy Kalifornii oraz znacznym zmechanizowaniu sadownictwa i absorpcji najmniejszej siły roboczej, a przede wszystkim powstaniu nowoczesnych i funkcjonalnych narzędzi tj.: opryskiwacze, sekatory, kosiarki, rozdrabniacze gałęzi, zbieracze do owoców, palety, podnośniki widłowe, chłodnie, linie sortownicze i in. Sadownik w Europie przez długi czas produkował jabłka w niewielkim gospodarstwie rodzinnym, gdzie wiele czynności i zabiegów pielęgnacyjnych będących bardzo pracochłonnymi wykonywał wraz z członkami rodziny [Pieniążek 2000].

Dynamiczna zmiana, w tym zakresie, zwłaszcza w latach 70. i 80. XX w. w Europie nie tylko usprawniła pracę sadownikom, ale sprawiła, że działalność stała się coraz bardziej opłacalna. Co więcej dzięki postępującym przemianom w sadownictwie (zmiana profilu sadu, unowocześnianie upraw, intensyfikacja produkcji, wysokopienne odmiany jabłoni – nie tylko deserowe o dobrych parametrach handlowych, sposoby i formy pielęgnacji, zabiegów ochronnych, i przechowalniczych itd.) w kolejnych dwóch dekadach sprawiły, że jabłka stały się poszukiwanym towarem nie tylko przez przemysł przetwórczy, ale i przez konsumentów na rynku światowym. Przejawem tych zmian od początku lat 60. do połowy lat 90. XX w. była wzrastająca powierzchnia uprawy jabłoni na świecie z 1,72 mln ha do 6,3 mln ha (rys. 1). W kolejnych piętnastu latach odnotowano spadek areалу uprawy o około 1,57 mln ha do poziomu około 4,76 mln ha w 2004 r., zaś w następnych następowała względna stabilizacja, przy jednoczesnym wzroście produkcji jabłek. Na rynek wkraczają nowi, kolejni producenci z obszarów klimatycznych, gdzie dotychczas jabłoni nie

mogła być uprawiana². Także w takich krajach jak Chiny notuje się wprowadzenie coraz skuteczniejszych zabiegów agrotechnicznych, zastosowanie specjalizacji produkcji i powstanie towarowych gospodarstw sadowniczych. Potrzeba wyżywienia coraz to większej liczby ludności oraz atrakcyjność jabłek jako owocu (w tym długi okres przechowywania - zależy od odmiany) przyczyniły się do zainteresowania ich produkcją nie tylko dotychczasowych sadowników na dwóch kontynentach – w Europie i w Ameryce Północnej (USA), ale także na kolejnych kontynentach w Azji, Ameryce Południowej, Afryce, czy Australii.



Rys. 1. Powierzchnia uprawy jabłoni na świecie w latach 1961-2010 (tys. ha)

Fig. 1. Area harvested of apples in the world in the years 1961-2010 (1 000 ha)

Źródło: FAOSTAT 2012.

Podjęcie decyzji o założeniu sadu, wymaga dogłębnej i wszechstronnej analizy wielkości nakładów finansowych, jakie trzeba ponieść, aby inwestycja mogła się zwrócić i przynieść korzyści w dalszej perspektywie czasowej. Analiza ekonomiczna efektywności tego przedsięwzięcia, tak jak każda produkcja rolnicza jest obciążona ryzykiem. Wynika ona z różnorodnych czynników, tj.: warunków przyrodniczo-glebowych, doboru właściwego odmian drzew przystosowanych do danego środowiska, dostępności potrzebnej okresowo dodatkowej siły roboczej, wielkości produkcji, miejsca zbytu/sprzedaży owoców, ceny uzyskiwanej w sezonie zbioru, losowych warunków pogodowych (upały, ulewne deszcze, grad, mrozy, porywiste wiatry etc.), sprzyjających bądź nie, warunków podczas wegetacji, okresu eksploatacji sadu (wieku) itd. Ze względu na liczne cechy produkcji sadowniczej, w tym dodatkowo konieczność poniesienia względnie wysokich nakładów finansowych i specyfikę wykorzystywanych środków trwałych to efekty produkcji uzyskuje się dopiero po kilku latach, choć i tak zdecydowanie wcześniej, niż za czasów pokolenia wstecz, czy tego z początku lat 60. XX w.

² Jabłoń jeszcze nie tak dawno nie mogła być uprawiana w klimacie gorącym, bowiem późnym latem zapada ona w stan spoczynku, który w klimacie umiarkowanym spowodowany jest chłódami jesiennymi i zimowymi. W celu spowodowania okresu spoczynku różne odmiany jabłoni muszą zimą przebywać w temperaturze nie wyższej niż 7°C, nie krócej niż 700-1 tys. godzin. Jednak i z tym problemem sobie poradzono i około 30 lat wstecz w niektórych regionach klimatu tropikalnego np.: na Jawie, w Tajlandii, w Izraelu zaczęła rozpowszechniać się towarowa uprawa jabłoni. Okres spoczynku jest prowokowany tu obrywaniem liści, lub w przypadku innych regionów klimatu gorącego poprzez stosowanie preparatów chemicznych czy oprysków. W nowoczesnych sadach, jabłoń owocuje kilka – kilkanaście lat, a następnie drzewa wycina się aby zrobić miejsce dla nowych nasadzeń [Pieniążek 2000, s. 38].

W globalnej strukturze powierzchni upraw jabłoni do 1988 r. dominowała Europa. Jednak w kolejnych dekadach pozycja lidera przypadła Azji, a zwłaszcza ekspansywne są w tym obszarze Chiny. Na terytorium Azji występuje obecnie około 66% światowej uprawy jabłoni, podczas gdy w Europie udział spadł do 22% (w tym 12% UE-27) z poziomu około 65% (tab. 1). Trzecią pozycję w tej klasyfikacji zajmuje Ameryka Północna, na czwartej jest Ameryka Południowa. Niewielkie znaczenie w światowej produkcji mają pozostałe kontynenty. W 2012 r. w strukturze powierzchni upraw jabłoni na świecie udział Ameryki Północnej wynosił 3,3%, a Południowej 2,8%, zaś Afryki ok. 3%.

Tabela 1. Struktura powierzchni upraw jabłoni, produkcja, eksport, import na świecie w latach 1961-2010

Table 1. Structure of area harvested of apples, productions, export, import in the world in the years 1960-2010

Wyszczególnienie	LATA																			
	Powierzchnia uprawy					Produkcja					Eksport					Import				
	A	B	C	D	E	A	B	C	D	E	A	B	C	D	E	A	B	C	D	E
Europa	65	64	51	32	27	64	70	67	68	65	55	63	60	53	48	82	78	74	68	62
Azja	20	26	38	58	62	12	10	11	11	12	11	9	8	13	18	8	10	14	17	21
Ameryki	12	8	9	7	8	21	17	19	18	20	20	17	22	23	25	9	11	11	13	13
w tym:																				
Ameryka Północna	11	6	5	4	4	17	14	15	15	15	8	6	9	14	11	3	4	6	5	5
Ameryka Południowa	1	1	3	2	3	4	3	3	3	4	12	11	13	14	15	5	7	4	5	4
Ameryka Środkowa i Karaiby	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	0	0	0	0	1	1	1	3	4
Afryka	1	1	1	2	3	1	1	1	1		5	56	5	5	4	2	1	1	2	4
Australia i Oceania	2	1	1	1	1	2	2	2	2	2	9	6	5	6	5	0	0	0	0	0

A lata 1961-1969, B 1970-1979, C 1980-1989, D 1990-1999, E 2000-2010

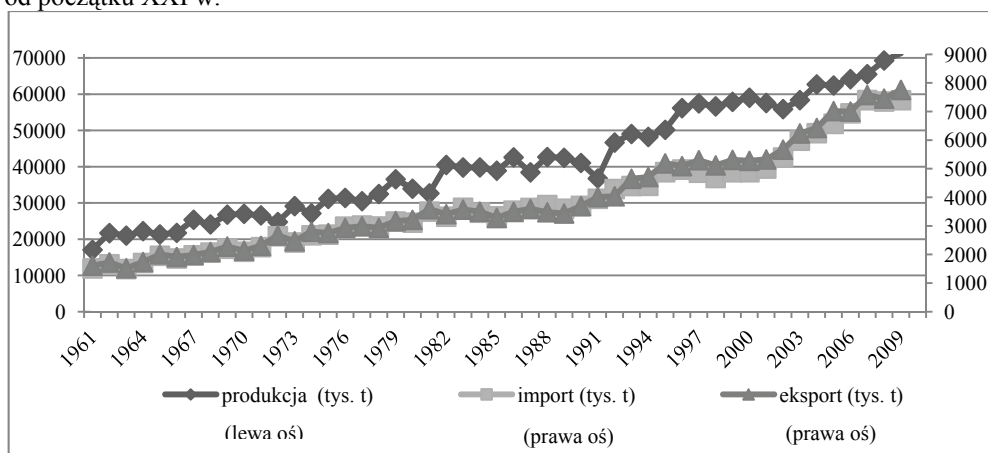
Źródło: FAOSTAT 2012.

W ostatniej dekadzie XXI w. pozycja Chin w światowym areale upraw jabłoni pozostaje nie zagrożona. Ich udział w strukturze globalnej obejmuje aż 40-42%, czyli około 1,98 mln ha (przy znacznym, bo o 1/5 spadku powierzchni o 377,4 tys. ha w latach 2000-2004, a zatem niemalże tyle, co cała powierzchnia uprawy jabłoni w Rosji). W latach 90. jabłonie w Chinach uprawiano na około 2,4 mln ha. Na drugiej pozycji w globalnym areale uprawy tego drzewa owocowego plasowała się Rosja 7-8,4% (około 374 tys. ha), a na trzecim Indii. Gdzie corocznie wzrasta ich ranga – dla przykładu w 2010 r. powierzchnia wyniosła już 5,7%, czyli ok. 240-270 tys. ha. Kolejnym ważnym dla gospodarki światowej producentem jabłek jest Iran (3-4,4%, z arealem około 174 tys. ha), a na piątym miejscu plasowała się Polska (około 3,5%, czyli w granicach 168 tys. ha). USA, które jeszcze w latach 60. XX w. były globalnym liderem w zakresie uprawy jabłoni, w latach 2000-2010 zajmowały dopiero odpowiednio 5 lub 6 miejsce wymiennie z Polską. Spadła w tej samej dekadzie XXI w. ranga Ukrainy, która to w 2010 r. zajmowała siódme miejsce (spadek z 4,2% do ok. 2%), zaś wyprzedziła ją Turcja (2,7%). Kolejnymi państwami ważnymi w powierzchni uprawy jabłoni były Uzbekistan, Korea, Mołdawia, Białoruś, Włochy, Meksyk, Rumunia i Francja.

Produkcja jabłek na świecie w latach 1961-2010

Rozmieszczenie produkcji owoców, w tym jabłek nie jest równomiernie na świecie. Pierwsze miejsce w globalnej produkcji owoców zajmują banany, następnie owoce cytrusowe i winogrona, a na czwartym są jabłka. O produkcji poszczególnych gatunków owoców decyduje zwłaszcza ich dostępność do spożycia w ciągu roku. Banany i owoce cytrusowe zawdzięczają swą popularność temu, że dojrzewają w każdym miesiącu roku, dobrze przetrzymują transport i mogą być długo przechowywane. Winogrona w około 80% przeznaczają się do produkcji wina, które może długo leżakować. Jabłko natomiast w warunkach klimatu umiarkowanego jest liderem, bo żaden inny owoc (z wyjątkiem niektórych odmian gruszek) nie może być tak długo przechowywany. Wielkość produkcji owoców zależy od obszaru danego kraju, liczby ludności, klimatu i poziomu ekonomicznego rozwoju. W ostatnich dziesięciu latach najszybszy wzrost produkcji owoców zanotowano chociażby: w Chinach, Brazylii, Turcji, czy Polsce. Był on wynikiem między innymi: zakładania nowoczesnych sadów, specjalizacji gospodarstw sadowniczych, korzystania z bardziej intensywnych form produkcji, nowych odmian owoców, lepszego dostępu i zaopatrzenia w środki produkcji i większej wydajności z ha.

W 2010 r. w 93 państwach na świecie przeznaczono powierzchnię pod uprawę jabłoni. Globalna produkcja jabłek od początku lat 60. do końca I dekady XXI w. wzrosła z poziomu 22368 tys. ton do 62636 tys. t, czyli o 180% - 40268 tys. t (rys. 2). Dynamiczny wzrost, łącznie o 64%, był odnotowany w następnych dwóch dziesięcioleciach (latach 70. i 80.). O kolejne 27,6% nastąpił wzrost produkcji tego owocu w latach 90, a o następne 25% od początku XXI w.



Rys. 2. Światowa produkcja, eksport i import jabłek w latach 1961-2010 (tys. ton)

Fig. 2. World apple production, export, import in the years 1961-2010 (1000 t)

Źródło: Opracowanie na podstawie FAOSTAT 2012.

Imponujący wzrost wolumenu produkcji jabłek przez ostatnie pół wieku był w Chinach, bo aż 52-krotny, czyli o 23938 tys. t, a zatem stanowi to 57,5% wzrostu wolumenu światowej produkcji. Znaczący wzrost odnotowany został w Iranie ponad 32 razy, czyli 1/10 wzrostu produkcji Chin oraz w Turcji (o 1959 tys. t, czyli 437%), w Polsce

(o 1678 tys. t, czyli o 329%), oraz w USA, Indiach, Chile, Brazylii, Ukrainie i Argentynie. Jednak największą dynamikę wzrostu po stronie produkcji można było zauważyć w Egipcie (o 10429%), poza wyżej wymienionymi krajami także ponad 30 razy odnotowano wzrost w krajach, w których dotychczas nie uprawiano na skalę przemysłową jabłek – w Maroku, Pakistanie, Tunezji, Libii, Algierii, Syrii, Jordanii, Gwatemali 5,5-krotny, Ekwadorze 4,6-krotny, około 3,2-krotny w Nowej Zelandii, RPA, Zimbabwe o 272%, czy około 2-krotny w Portugalii a nawet Buthanie.

Tabela 2. Najwięksi producenci jabłek na świecie w kolejnych dekadach w latach 1961-2010 (tys. ton)

Table 2. World biggest apple producers in subsequent decades of the years 1961-2010 (1000 t)

Wyszczególnienie	Lata				
	1961-1969	1970-1979	1980-1989	1990-1999	2000-2010
Świat ogółem	22368	29668	39184	50017	62636
Chiny	460	1559	3449	12428	24398
Iran	74	266	1036	1798	2458
Turcja	448	943	1738	2188	2407
Rosja*	0	0	0	1144	1794
Polska	510	808	1352	1544	2188
USA	2673	3083	3946	4793	4348
Indie	142	489	956	1231	1571
Chile	117	141	447	876	1206
Brazylia	26	38	268	698	972
Ukraina*	0	0	0	842	682

*Kraje powstałe po rozpadzie ZSSR, dane od początku lat 90. XX w.

Źródło: FAOSTAT 2012.

Od początku XXI w. do głównych producentów jabłek na świecie zaliczają się Chiny, USA, Turcja, Iran oraz Włochy. Produkcja jabłek w 2010 r. wyniosła odpowiednio w tych krajach: 33,26 mln t, 4,2 mln t, 2,6 mln t i 1,6 mln t. Polska plasowała się na szóstej pozycji z produkcją wynoszącą około 1858970 ton (tab. 2). Jednak rok 2012 był szczególnie sprzyjający dla polskiego sadownika, bowiem kraj, wysunął się na pierwszą pozycję producenta tego owocu w Europie. Niesprzyjające warunki pogodowe (kataklizmy) zimą i na wiosnę przyczyniły się do dużych strat w sadach zwłaszcza południowo-zachodniej Europy. Ponad 32% spadek produkcji jabłek odnotowano we Francji, 30% w Belgii, około 23% w Holandii i 13% we Włoszech, podczas gdy produkcja w Polsce wyniosła wówczas około 2,8 mln ton, dając pierwsze miejsce w UE. W UE-27 areal nasadzeń jabłoni wynosił w ostatnich latach około 518 tys. ha. Jabłka pochodzą głównie z gospodarstw sadowniczych o charakterze towarowym (około 10 mln t) jednak na rynek trafiają owoce także z produkcji niekomercyjnej – z przydomowych ogrodów, łąk, ogrodów działkowych (około 1,1 mln t).

Wysoka produkcja jabłek na świecie odpowiada na rosnące potrzeby świadomych nabywców, w tym konsumentów. Ważnymi cechami gospodarczymi na które zwraca się uwagę przy wyborze obecnie odmiany jabłoni, są między innymi: wyrównanie owoców, ich przeznaczenie, zdolność przechowalnicza, wytrzymałość na transport. Najbardziej

cenione są odmiany jabłek o owocach wyrównanych – kształcie, wielkości. Ułatwia to ich sortowanie i przygotowanie do sprzedaży. Pod względem cech użytkowych wyróżnia się owoce deserowe, stołowe i przerobowe, decyduje o tym głównie ich smak i przydatność na przetwory. Smak jabłek zależy od bardzo wielu cech, tj.: stosunek kwasów do cukrów, konsystencja miąższu, zawartość garbników, pektyn, związków aromatycznych. Smak jabłek zmieniają też zabiegi pielęgnacyjne, nawożenie, intensywność owocowania, czynniki klimatyczne. Warto wspomnieć, że zdolność przechowalnicza jest właściwością genetyczną odmiany, a te które osiągają zdolność konsumpcyjną zaraz po zbiorze, nie mogą być dłużej przechowywane. Inaczej jest z odmianami zimowymi, które mogą być przechowywane przez 6-8 miesięcy. Zdolność przechowalnicza może być w pewnym stopniu modyfikowana przez warunki uprawy i termin zbioru. Kształt owocu jest jedną z najbardziej stałych cech i ma istotne znaczenie dla konsumenta [Ugolik 1996]. Otóż zwracają oni obecnie uwagę nie tylko na wielkość owoców, zabarwienie skórki (właściwe dla odmiany), brak uszkodzeń, czy widocznych zniekształceń. Nie mniej istotne są cechy charakteryzujące jakość produktu tzn.: jędrność miąższu, zwłaszcza po okresie przechowywania, zawartość cukrów i kwasów. Można zauważyć coraz to nowe odmiany zdobywające pozycję na rynku owocowym. Dzieje się tak dlatego, że dotychczas nie udało się stworzyć odmiany idealnej, spełniającej zarówno oczekiwania konsumentów, jak i producentów. O popularności danej odmiany jabłek decyduje wiele czynników, są one zarówno obiektywne, jak i subiektywne. Inne odmiany jabłek są preferowane przez konsumentów np.: w Niemczech, Holandii, czy Rosji a jeszcze inne w Australii czy USA.

Tabela 3. Produkcja jabłek w stosunku do powierzchni uprawy jabłoni w latach 2000-2009 (t/ha)

Table 3. Apple production against the area of apple farming between 2000-2009 (t/ha)

Wyszczególnienie	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Austria	82,0	67,6	81,7	72,1	79,8	74,7	84,0	78,8	91,5	80,3
Szwajcaria	65,9	36,3	51,2	47,1	64,9	49,4	60,6	65,4	61,6	59,7
Holandia	35,9	34,8	31,7	34,9	42,7	36,9	38,2	41,6	40,3	44,7
Belgia	61,3	38,3	40,5	38,0	42,9	41,0	48,2	49,6	46,3	44,0
Włochy	35,7	36,7	36,3	34,3	37,1	38,4	37,3	39,8	37,5	39,9
Libia	11,3	12,5	50,0	50,0	40,0	34,1	40,0	40,0	40,0	39,1
Nowa Zelandia	43,9	36,7	45,3	47,4	49,9	47,7	36,4	38,4	38,5	38,5
Izrael	16,9	19,3	22,9	23,9	33,5	31,7	30,6	31,6	31,9	38,4
Francja	30,9	39,8	37,1	35,7	37,9	38,8	37,7	39,9	37,2	37,9
Słowenia	42,1	25,5	43,0	32,8	45,1	34,3	38,5	39,8	35,8	35,1
Chiny	9,1	9,7	9,9	11,1	12,6	12,7	13,7	14,2	15,0	15,5
Polska	8,8	14,6	12,9	15,2	14,4	12,2	14,2	5,9	16,5	15,1

Źródło: Opracowanie na podstawie FAOSTAT 2012

Hodowla odmian wymaga czasu i dużych nakładów finansowych, w przypadku jabłoni potrzeba 25-30 lat, aby otrzymać nową odmianę. Tańszą metodą jest poszukiwanie sportów powstałych w sadzie pod wpływem naturalnych czynników mutagennych. Cenne są zwłaszcza te formy, które pochodzą od uznanych odmian o wysokiej pozycji na rynku. Łatwiej takie mutanty wprowadzić na rynek, poza tym łatwiejszy jest ich zbyć i uzyskuje się wyższe ceny jabłek. Liczba nowych odmian jest imponująca, ale nowości tylko

nieliczne mają szansę utrzymać się na rynku przez dłuższy czas. Sadownicy sukcesywnie w miarę starzenia się drzew rozważają decyzję o likwidacji kwater produkcyjnych, zastępując je nowymi odmianami. Szybsza wymiana mam miejsce w szczególnych sytuacjach, kiedy zachodzi taka konieczność wynikła np.: ze zniszczenia znacznej liczby drzew przez mrozy zimowe, choroby grzybowe itp. [Kruczyńska 2008].

Światowa produkcja owoców wynosiła w 2011 r. ponad 556 mln t, z tego około 88 mln t. były to banany, a około 72 mln t jabłka. W światowej produkcji jabłek blisko 22% stanowią jabłka przemysłowe wykorzystywane w przetwórstwie, pozostałe to konsumpcyjne, deserowe. W strukturze produkcji jabłek w skali globalnej nastąpiły także znaczące zmiany. Pozycję lidera, w latach 60. zajmowała Francja, jednak jej 15,1% udział w produkcji spadł do 3,5% w pierwszej dekadzie XXI w.

Do początku lat 90. drugie miejsce przypadało USA, ale zostało zajęte przez Chiny, których udział po 2000 r. wzrósł do około 40%. Spadek w światowej produkcji jabłek nastąpił także w przypadku innych światowych producentów, tj.: Włoch (z 9,6% do 3,5%), Niemiec (z 8,4% do 2,1%), Japonii (z 4,8% do 1,4%), czy wcześniej wymienionych Stanów Zjednoczonych (z 11,9% do 6,9%), a także Austrii, Kanady, Węgier, Holandii. Podczas gdy w tym samym czasie następował dokładnie odwrotny trend zwłaszcza w przypadku Turcji (wzrost z 2% do 3,8%), Polski (z 2,3% do 3,5%), Iranu (z 0,3% do 3,9%), Indii (z 0,6% do 2,5%), Brazylii (z 0,1% do 1,6%), Chile (z 0,5% do blisko 2%). Na mapie producentów jabłek pojawiły się nowe kraje, klimatu cieplejszego i gorącego, dotychczas wiodące w produkcji owoców cytrusowych. Porównując jednak poziom produkcji jabłek przypadający na ha powierzchni uprawy jabłoni, to okazuje się, że w pierwszej dziesiątce są głównie sadownicy z 6 krajów UE. Największe zbiory, bo ponad 80-90 t z ha sadu jabłoniowego, uzyskują gospodarstwa sadownicze w Austrii, nieco mniej w granicy około 60 t/ha w latach 2000-2009 w Szwajcarii, a 35-45 t/ha w Holandii, Belgii, czy we Włoszech. Na uwagę zasługuje wielkość zbiorów w Libii, Nowej Zelandii, Izraelu, Francji i Słowenii. Polska uplasowała się na 32 miejscu, zaraz za Wielką Brytanią i Chinami (tab. 3).

Handel zagraniczny jabłkami na świecie w latach 1961-2010

Handel jabłkami na skalę światową zmienia się bardzo dynamicznie. Należy pamiętać, że jabłka należą do owoców klimakterycznych. Biorąc pod uwagę tempo ich procesów życiowych, zalicza się je do produktów ogrodnictwa o niskiej intensywności oddychania i wysokiej produkcji etylenu. Po zbiorze tempo procesów życiowych ulega przyspieszeniu. Odmiany o wczesnej porze dojrzewania (letnie i wczesnojesienne) należą do owoców stosunkowo nietrwałych, dlatego nie są łatwo przechowywane i zbyt popularne w obrocie handlowym. W wyjątkowych przypadkach, w celu zapewnienia wymaganego okresu podaży, mogą być przechowywane przez krótki okres w chłodni. Czynnikiem niezbędnym do spowolnienia procesów życiowych, a tym samym zachowania jakości, jest obniżenie temperatury owoców po zbiorze. Jednak w owocach po zbiorze nadal przebiegają procesy fizjologiczne wpływające na obniżenie się ich jakości. Dlatego bardzo ważne jest aby dostarczyć na rynek produkt o jak najwyższych parametrach jakościowych, przy jednoczesnym łagodzeniu i/lub eliminowaniu skutków transportu, nawet na duże odległości (międzykontynentalne). Dbałość o dobrą jakość handlową owocu jest gwarancją satysfakcji konsumenta. Jednak kształtowanie jakości jabłek odbywa się w czasie całego sezonu

wegetacyjnego i uzależnione jest zarówno od przebiegu warunków pogodowych, jak i szeroko rozumianej agrotechniki (cięcie, przeredzanie zawiązków, nawadnianie, nawożenie) [Rutkowski 2008].

W latach 60. XX w. światowy eksport jabłek świeżych wzrósł z 1,6 mln t do blisko 2,28 mln t, czyli o 41,6%. W latach 70. w porównaniu do wcześniejszej dekady globalny eksport wzrósł przeciętnie o kolejne 44,9%, zaś w latach 80. o 27,3%, a w latach 90. o 36,3%, natomiast po 2000 r. o kolejne 39,6%. Przez pół wieku sprzedaż tego owocu na rynkach światowych wzrosła do poziomu średnio 6,57 mln ton, a w samym 2009 r. do 7,75 mln t. Najdynamiczniejszy wzrost eksportu jabłek w światowym handlu od początku lat 60. do końca I dekady XXI w. zanotowała Azja - średnio o 250%, na drugim miejscu była Ameryka Północna o 228%, Ameryka Południowa o 173%, Afryka o 138% zaś Europa o 133%, podczas gdy Australia i Oceania o 85%. Niemal piętnastokrotny wzrost eksportu zanotowała Azja Południowa, w tym przede wszystkim Chiny, pomimo spadku o 27% eksportu jabłek w latach 2000-2010 w porównaniu do lat 90. XX w. (tab. 4).

Tabela 4. Najwięksi światowi eksporterzy jabłek w latach 1961-2010 (tony)

Table 4. World biggest exporters of apples in the years 1961-2010 (t)

Kraj	Lata				
	1961-1969	1970-1979	1980-1989	1990-1999	2000-2010
Chiny	66400	89 390	65 089	120 365	739710
Francja	177890	586 377	660074	706864	714254
Włochy	474465	394 144	352738	442530	668767
USA	80157	106 338	249 915	576 795	652 729
Chile	15020	56 031	251 768	425 027	650 209
Polska	14104	33 672	113 963	125 684	393 576
Holandia	61932	126 282	169 379	337593	350919
Nowa Zelandia	39812	67 454	126844	258 264	307571
RPA	92474	157503	179624	216573	289525
Argentyna	211688	250 190	209118	203415	210032

Źródło: Opracowanie na podstawie FAOSTAT 2012.

Na uwagę zasługuje także wzrost eksportu jabłek z kontynentu afrykańskiego, na ten stan rzeczy przyczyniła się m. in.: pozycja RPA jako eksportera. Tylko w latach 2000-2008 wartość światowego eksportu jabłek wzrosła o 173%, z poziomu 2282 mln USD do 6223,9 mln USD. Obecnie 47% z nich pochodzi z Europy, podczas gdy w latach 70. 63%, i głównie dostarczały je kraje Europy Zachodniej, takie jak: Francja, Włochy, Holandia odpowiednio około 586 tys. t, 394 tys. t i 126 tys. t. W 2010 r. wszystkie kraje UE-27 oferowały 43% owoców na rynek światowy po stronie eksportu. Na ten czas Azja dostarcza 21% jabłek, zaś 13% Ameryka Południowa, 11% Ameryka Północna, po niespełna 4% Afryka oraz Australia i Oceania. Największymi eksporterami tego owocu są od 2004 r. Chiny, do tego czasu była Francja (tab. 4). Kolejną ugruntowaną od ponad pięćdziesięciu lat drugą pozycję, dopóki Chiny nie stały się dominującym graczem mają Włochy, zamiennie kolejne miejsca zajmują USA, Chile, Holandia, Polska, Nowa Zelandia i RPA. Dla przykładu Chin po 2007 r. dostarczają one na rynek ponad 1 mln ton jabłek, zaś kraje UE-27 łącznie od około 900 tys. t do 1,15 mln t.

Przeciętne światowe ceny jabłek uzyskiwane w eksporcie dla pierwszej dekady XXI w. wyniosły około 1,7 tys. USD za tonę. Ich najwyższy poziom był odnotowany w 2000 r. i wynosił 2,3 tys. USD/t, zaś w 2008 r., tylko 52% tej kwoty (czyli 1,2 tys. USD/t). Jabłka w eksporcie stają się przeciętnie coraz tańszym artykułem, jednak gdy prześledzimy sytuację w poszczególnych obszarach geograficznych i krajach, niejednokrotnie jest odwrotnie, tak jak w Japonii, Irlandii, Norwegii, Australii, Meksyku czy Szwajcarii. Dla przykładu ceny za 1 tonę surowca oscyływały na poziomie od 200 USD np. w Czechach, Kirgistanie czy Gruzji, około 300 USD w Indiach, Ukrainie, Polsce, Rumunii, Słowenii, czy na Węgrzech do ponad 2,2 tys. w Japonii, Trinidad i Tobago, Islandii, choć równie realnie wysokie (1,1-1,3 tys. USD/t) były w Irlandii, Namibii, Luksemburgu, Szwecji, Kenii, Australii i Meksyku.

Współczesne sadownictwo musi sprostać, często narzuconym z zewnątrz czynnikom przyrodniczym, środowiskowym czy ekonomicznym. Dokonujący się postęp techniczny rodzi nowe zagrożenia, ale także stwarza nowe możliwości. Na świecie jeszcze trzydzieści, czterdzieści lat wstecz był sztywny podział na uprawy owoców z uwagi na strefy klimatyczne. Obecnie dzięki postępowi w gospodarce sadowniczej (innowacje, nowoczesne maszyny i urządzenia, chłodnie, sortownie itd.) a także szkółkarstwie (nowe odmiany) można zauważyć częściowe zacieranie się tradycyjnych obszarów prowadzenia produkcji jabłek. Bardzo ekspansywna w tym zakresie w ostatnim półwieczu była zwłaszcza Azja, w tym Chiny, Indie, ale także Afryka czy kraje Ameryki Południowej. Jabłko nadal pozostaje królem owoców klimatu umiarkowanego z uwagi na długość jego przechowywania i utrzymanie podczas nich wysokich parametrów jakościowych. Poza konsumpcją jabłek świeżych część odmian dostępnych w produkcji przeznaczane jest do przetwórstwa. Te przeznaczane do przetwórstwa są gorszej jakości i nie znajdują na ogół zastosowania do bezpośredniego spożycia przez gospodarstwa domowe. Zastosowanie jabłek w przetwórstwie obejmuje produkcję między innymi: koncentratów soku jabłkowego, wina, sosu jabłkowego, brandy, cydru, owoców konserwowanych, mrożonych, suszonych, czy jabłek obranych wykorzystywanych w piekarnictwie i cukiernictwie. Warto w tym miejscu nadmienić, że w wielu krajach, zwłaszcza UE-27, USA, obecni producenci jabłek dysponują bardzo dużymi powierzchniami przechowalniczymi i z tego tytułu mogą podejmować dogodnie dla nich decyzje odnośnie sprzedaży produktu nie tylko w sezonie na rynku wewnętrznym, ale przede wszystkim w obrocie w handlu zagranicznym. Zagospodarowanie jabłek odbywa się zatem systematycznie i jest rozłożone w czasie, a jakość owoców jest wysoka nawet w I półroczu kolejnego roku. Ta rozbudowana i nowoczesna forma długotrwałego magazynowania produktów jest sprzyjająca zwłaszcza w niwelowaniu wahań na rynku surowca. Nie należy się dziwić, że z uwagi na liczne walory jabłek (w tym handlowe) powierzchnia upraw jabłoni wykazywała w latach 1960-2010 tendencję rosnącą, choć w poszczególnych krajach można było obserwować znaczące wahania.

Światowy import jabłek również odnotowuje dynamiczne zmiany. Zwłaszcza od początku 2000 r. kiedy jego skala wynosiła 4,88 mln t a już pod koniec dekady ponad 7,4 mln t. Jabłka głównie sprowadza się do Europy (aż 62% importu trafia na rynki do krajów UE i Rosji – choć w przypadku tego pierwszego obszaru nastąpił spadek w strukturze z 55,4% do 37,4%), Azji i Ameryki Północnej. Coraz większy udział w globalnym handlu ma Afryka. Zachodzące zmiany gospodarcze i polityczne, a także sytuacja ekonomiczna ludności, w poszczególnych jego krajach, stanowią o coraz większym (aczkolwiek wciąż znikomym bo relatywnie drogim) znaczeniu tego „egzotycznego” owocu dla jego

mieszkańców. Niewątpliwie większe upowszechnienie jabłek jest zasługą RPA, gdzie zostały założone wyspecjalizowane gospodarstwa sadownicze, a warunki klimatyczne są sprzyjające do uprawy tych drzew owocowych. Z tej części kontynentu jabłka trafiają do Botswany, Senegalu, Zimbabwe, Zambii czy Lesotho. Jednak głównymi odbiorcami jabłek są kraje północnej Afryki – Egipt, Maroko, Algieria, gdzie w celach turystycznych przyjeżdżają urlopowicze z Europy i najczęściej to oni są konsumentami jabłek w Afryce.

Ciekawe zmiany zachodzą na kontynencie azjatyckim, bowiem jego udział w imporcie wzrósł z 7,5% w latach 60. XX w. do ponad 21% na początku XXI w. Zasadą większej ilości jabłek sprowadzanych na ten obszar, zwłaszcza w latach 2000-2010, są coraz większe zakupy Indii, Bangladeszu, Wietnamu, Tajlandii, Singapuru oraz Sri Lanki. Nie należy pominąć Indonezji z importem w 2010 r. na poziomie około 153 tys. t. Chiny co prawda zwiększyły o około 13% import jabłek, ale ich udział w strukturze Azji spada, podczas gdy zdecydowanie wzrasta w przypadku wyżej wymienionych krajów. Od 2000 r. do 2010 r. Wietnam zwiększył import o ponad 140 tys. t, Bangladesz o 92 tys. t, a Indie o 132 tys. t. Równie ważna dla światowego importu zachodzą przemiany w Europie. Na przykład w Rosji import wzrósł z 4% w 2000 r. do 15% w 2010 r. Tylko w 2010 r. Rosja importowała ponad 1,1 mln t jabłek a zatem więcej niż wszystkie kraje członkowskie UE-27 (ponad 704 tys. t), a co ciekawe jeszcze w 2000 r. poziom ten wynosił zaledwie 200 tys. t i pochodził zwłaszcza z Polski (zaś w 2010 r. już tylko około 1/3, czyli 337,6 tys. t). Wśród członków UE-27 główny import jabłek przebiega do Niemiec, Wielkiej Brytanii, Holandii, Hiszpanii, Belgii, Francji, Austrii i Szwecji. Analizując poszczególne kraje można zauważyć reeksport świeżych owoców w obrębie danego kontynentu, zwłaszcza, gdy występują w danym sezonie zbioru niesprzyjające warunki pogodowe i odnotowano mniejszą ilość po stronie produkcji surowca, a także w zmianach relacji cen na rynkach owocu importowanego, eksportowanego i jego ceny na rynku wewnętrznym.

Tabela 5. Najwięksi światowi importerzy jabłek w latach 1961-2010 (tys. tony)

Table 5. World biggest importers of apples in the years 1961-2010 (1000 t)

Kraj	LATA				
	1961-1969	1970-1979	1980-1989	1990-1999	2000-2010
Niemcy	616,70	739,07	674,52	741,02	703,74
Rosja*	bd	bd	bd	317,43	683,70
W. Brytania	257,54	321,48	428,53	439,05	484,83
Holandia	40,49	128,71	221,44	272,81	331,56
Hiszpania	1,67	7,40	16,98	154,25	221,41
Belgia	bd	bd	bd	bd	218,40
Meksyk	2,83	5,09	1,37	86,96	194,21
USA	30,12	47,75	105,84	138,19	169,25
Chiny	3,20	8,76	65,680	125,61	163,86
Kanada	25,42	60,73	102,18	103,59	149,01
Francja	91,72	76,21	95,87	95,34	148,88
Arabia Saudyjska	12,80	39,07	98,99	127,07	124,86
Indonezja	0,337	4,914	2,27	28,76	111,21

*ZSSR w latach 1960-1989

Źródło: Opracowanie własne na podstawie FAOSTAT 2012

Wartość globalnego importu jabłek w cenach bieżących wzrasta, w 2000 r. wynosiła ponad 2,5 mld USD natomiast w 2008 r. ponad 6,6 mld USD, przy rosnącym wolumenie importu z 4,88 mln t do 7,4 mln t. Najwyższą przeciętną cenę powyżej 1,5 USD za kg, w ostatnich dziesięciu latach uzyskiwały jabłka w imporcie do odległych zakątków globu między innymi z uwagi na koszty transportu tj.: Polinezji Francuskiej, na Bahama, Dominikę, ale także powyżej 1,3 USD/kg do Nowej Zelandii, na Bermudy, czy Belize. Wysoką cenę płacili importerzy z Europy, wśród nich w pierwszej dziesiątce państw znalazły się Luksemburg, Szwajcaria (powyżej 1,22 tys. USD/tonę), natomiast Polska (107 miejsce) uzyskiwała cenę około 0,61 USD/kg owoców.

Podczas gdy ceny jabłek uzyskiwane przez producentów na rynku krajowym nie zawsze gwarantowały opłacalność produkcji, stąd też wielu z nich szuka szans dla surowca na rynkach zagranicznych. Na wysokość cen nadal będzie mieć wpływ wiele zmiennych, w tym poziom kosztów produkcji jabłek (osiągany plon z hektara, koszty agrotechniczne, czy zatrudnienia siły roboczej), ale także marże narzucane przez pośredników, handlowców. Najwyższe ceny za jabłka w obrocie krajowym odnotowali w latach 2000-2009 producenci w Japonii, średnio ponad 2 USD za kg, a także w Finlandii, Luksemburgu, Norwegii, Korei, Australii oraz Algierii powyżej 1 USD/kg. W granicach około 0,59-0,60 USD płacono sadownikom w Chinach i w Polsce, zaś nieco mniej konkurentom w Niemczech. Co ciekawe około pięćdziesięciu państw na świecie uzyskało przeciętnie w analizowanym dziesięcioleciu cenę około 500 USD za tonę jabłek.

Tabela 6. Ceny producentów za kg jabłek w latach 2000-2009 (USD/kg)

Table 6. Farm-gate prices/producer prices per one kg of apples in the years 2000-2009 (USD/kg)

Wyszczególnienie	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Japonia	2,34	1,96	1,49	1,69	2,42	2,33	2,00	2,01	1,99	2,02
Finlandia	0,83	1,02	0,94	1,61	1,82	1,09	1,49	2,09	1,88	1,67
Luksemburg	0,42	0,53	0,77	1,19	1,24	1,25	1,26	1,44	1,76	1,63
Norwegia	0,70	0,74	0,79	1,10	1,07	1,22	1,13	1,55	1,61	1,55
Korea	0,94	0,87	1,27	0,97	1,16	1,24	1,35	1,27	1,69	1,51
Australia	0,50	0,45	0,59	0,76	1,06	1,24	0,98	1,50	1,54	1,46
Algieria	0,75	0,69	0,98	1,09	1,21	1,26	1,16	1,27	1,42	1,34
Izrael	0,64	0,76	0,65	0,71	0,49	0,91	0,90	1,05	1,45	1,31
Jemen	0,67	0,75	0,72	0,71	0,78	0,78	0,87	1,04	1,13	1,15
Bhutan	0,18	0,23	0,25	0,98	1,08	1,09	1,01	1,14	1,14	1,08
Polska	0,42	0,32	0,37	0,39	0,43	0,61	0,71	0,92	1,04	0,73

Źródło: Opracowanie własne na podstawie FAOSTAT 2012.

Odwolując się do zmian w poziomie i strukturze konsumpcji owoców, zwraca uwagę przede wszystkim w krajach europejskich wzrost znaczenia owoców cytrusowych, a spadek konsumpcji jabłek. W Europie przez ostatnie dziesięć lat zmniejszyła się konsumpcja jabłek przeciętnie o około 2,5 kg przez 1 mieszkańca na rzecz wzrostu owoców cytrusowych (np.: pomarańczy, mandarynek, bananów, ananasów, winogron, a także liczi, mango, rambutan, longan i in.). Dla przykładu spadek konsumpcji w Polsce wyniósł 5 kg do poziomu 15,5 kg/osobę rocznie, stanowiąc zaledwie 30% z 45 kg wszystkich spożytych owoców. W analizowanym okresie w Chinach odnotowano wzrost spożycia jabłek

świeżych z 5 do 15 kg/osobę, zaś w Rosji o 100% z 5 do 10 kg. Według ekspertów prognozuje się, że aby zaspokoić rosnący krajowy popyt na jabłka, Chińczycy będą go mniej eksportować, natomiast w Rosji zwiększy się import, zwłaszcza jabłek deserowych, który obecnie wynosi około 1 mln t. Poziom konsumpcji jabłek na świecie jest zróżnicowany terytorialnie i sezonowy. Na przykład na południowej półkuli spożycie przeciętnie wynosi około 5 kg jabłek na osobę, podczas gdy w samych USA 10 kg/mieszkańca, zaś w Nowej Zelandii 15 kg. Nawet wśród krajów należących do UE widać duże dysproporcje pomiędzy poziomem spożycia jabłek świeżych. I tak na przykład, najwięcej spożywa się ich w Danii - około 53 kg/osobę, a w Holandii, Portugalii, Grecji 25-30 kg rocznie. W tej statystyce nie ujęte są jednak jabłka suszone, mrożone, wędzone czy sok jabłkowy, którego spożycie od końca lat 90. XX w. systematycznie w skali światowej wzrasta.

Podsumowanie

Na podstawie analizy zmian zachodzących w latach 1961-2010 na światowym rynku jabłek można sformułować następujące wnioski. Jabłka, poza bananami, winogronami nadal można uznać za czołowy owoc w produkcji, handlu i konsumpcji na świecie. Dzięki postępującym przemianom w sadownictwie, specjalizacji produkcji, zmianach profilu sadu, unowocześnianiu upraw, intensyfikacji produkcji, postępowi technicznemu i technologicznemu, zastosowaniu wysokoplennych odmiany jabłoni, formy ich pielęgnacji, zabiegów ochronnych, i przechowalniczych wzrósł nie tylko światowy wolumen produkcji jabłek, ale także powierzchnia upraw jabłoni do połowy lat 90., podczas gdy od 2002 r. areal charakteryzuje się względną stabilizacją. Dominującym producentem jabłek na świecie są obecnie Chiny, a ich produkcja przez ostatnie pół wieku wzrosła 52-razy, czyli o 23,9 mln t. Poza nimi istotny wzrost produkcji owocu odnotowano w Egipcie (o 10429%), w Iranie (ponad 32-krotny), w Turcji (o 437%), w Polsce (o 1678 tys. t, czyli o 329%), w USA, Indiach, Chile, Brazylii, Ukrainie i Argentynie. A także w krajach, w których dotychczas nie uprawiano na skalę przemysłową jabłek - w Maroku, Pakistanie, Tunezji, Libii, Algierii, Syrii, Jordanii, Gwatemali, Ekwadorze, w Nowej Zelandii, RPA, Zimbabwie, czy Buthanie.

Na łączny wzrost plonów i zbiorów jabłek w skali światowej mają wpływ plasujący się w pierwszej dekadzie sadownicy z Europy a zwłaszcza krajów UE. Zbiory powyżej 80-90 t z ha sadu jabłoniowego, uzyskują gospodarstwa w Austrii, na poziomie około 60 t/ha w Szwajcarii, a 35-45 t/ha w Holandii, Belgii, czy we Włoszech. W sadach tracą na znaczeniu odmiany starsze np.: Jonatan, Mc Intosh zaś zyskują Golden Delicious, Gala, Red Delicious, Idared, czy Jonagold.

Nie tylko Europa staje się bardziej wymagającym rynkiem zbytu dla jabłek. Coraz częściej i na innych kontynentach poszukiwane są owoce o wysokich parametrach jakościowych a zmieniające się preferencje konsumentów sprawiają, że najdroższe jabłka sprzedawane są przede wszystkim w UE, USA lub w krajach oddalonych od głównych miejsc ich produkcji np.: Półwyspie Arabskim.

Uległa zmianie pozycja dotychczasowych (do końca lat 90. XX w.) liderów w eksporcie jabłek na świecie - Francji i Włoch, które ustąpiły miejsca Chinom, choć równie wysoki wolumen notują poza wymienionymi krajami także USA, Chile, oraz Polska.

Nadal głównymi importerami jabłek w skali światowej są kraje UE. Owoce te poszukiwane są zwłaszcza przez partnerów handlowych z Niemiec, Wielkiej Brytanii, Holandii, Hiszpanii czy Belgii. Poza tym bardzo chłonnym rynkiem zbytu są kraje WNP – przede wszystkim Rosja, gdzie trafia ponad 683 tys. t owoców rocznie.

Coraz większe znaczenie odgrywa w światowym handlu Ameryka Południowa oraz Afryka a nie mniej ciekawe zmiany zachodzą na kontynencie azjatyckim, gdzie poza Chinami notuje się coraz większy import jabłek do Indii, Bangladeszu, Wietnamu, Tajlandii, Singapuru oraz Sri Lanki.

Literatura

- Kawecka Z., Kryńska W. (pod red.) [1992]: Sadownictwo i warzywnictwo. PWN, Warszawa.
- Kruczyńska D. [2008]: Nowe odmiany jabłoni. Wyd. Hortpress Sp. z o.o., Warszawa.
- Pieniążek S. A. (praca pod red.) [2000]: Sadownictwo. Państwowe Wydawnictwo Rolnicze i Leśne, Warszawa.
- Poniedziałek W. [2001]: Sadownictwo subtropikalne. Państwowe Wydawnictwo Rolnicze i Leśne, Warszawa.
- Rejman A. (praca zbiorowa pod red.) [1994]: Pomologia odmianoznawstwo roślin sadowniczych. Państwowe Wydawnictwo Rolnicze i Leśne, Warszawa.
- Rutkowski K. [2008]: Zbiór i przechowywanie jabłek. [w:] Nowe odmiany jabłoni. Kruczyńska D. Wyd. Hortpress Sp. z o.o., Warszawa.
- Sadownictwo i szkółkarstwo. Podręcznik dla techników ogrodniczych i policealnych studiów zawodowych. Wyd. II. Państwowe Wydawnictwo Rolnicze i Leśne, Warszawa, 1995.
- Ugolik M. [1996]: Znaczenie odmian w produkcji sadowniczej. [w:] Odmiany jabłoni. Plantpress, Kraków.
- FAOSTAT 2012, <http://faostat.fao.org>.

Anna Bugała¹

Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej – Państwowy
Instytut Badawczy, Warszawa

Światowy rynek jabłek i zagęszczonego soku jabłkowego

World market of apples and concentrated apple juice

Synopsis. W artykule przedstawiono sytuację i najważniejsze zmiany na światowym rynku jabłek oraz zagęszczonego soku jabłkowego w latach 2002-2012. Zdiagnozowano największych producentów, eksporterów i importerów tych produktów. Szczególna uwaga została poświęcona nowym uczestnikom rynku, mającym coraz większe znaczenie w światowych obrotach jabłkami i koncentratem soku jabłkowego.

Słowa kluczowe: jabłka, koncentrat soku jabłkowego, produkcja, eksport, import

Abstract. The paper concerns current situation and major changes on the world market of apples and concentrated apple juice over the period of 2002-2012. Largest producers, exporters and importers were described, with particular focus on new market players that are of growing importance as regards the market share in trade.

Key words: apples, apple juice concentrate, production, exports, imports

Wprowadzenie

Spośród owoców strefy umiarkowanej główną rolę, zarówno w produkcji, jak i wymianie międzynarodowej odgrywają jabłka. Istotne znaczenie mają także przetwory z jabłek, a szczególnie koncentrat soku jabłkowego.

Celem artykułu było przedstawienie sytuacji i zmian zachodzących na rynku analizowanych produktów oraz próba odpowiedzi na pytanie o przyszłość produkcji i handlu jabłkami oraz zagęszczonym sokiem jabłkowym. Istotne było również ukazanie najważniejszych uczestników rynku oraz nowych krajów, które będą mieć coraz większe znaczenie w obrotach omawianymi produktami w najbliższych latach.

W artykule wykorzystano metodę opisową, analizy porównawcze, wskaźniki ekonomiczne (udziałów procentowych, samowystarczalności produkcji, średniorocznej dynamiki zmian).

Analizę oparto o dane z baz *Comtrade* i *Faostat*. Istotnym źródłem informacji były portale internetowe *fresh-market.pl* i *agra-net.com* oraz strony internetowe Ministerstwa Rolnictwa Stanów Zjednoczonych, Chińskiej Izby Handlowej ds. Produkcji Krajowej, a także Światowego Stowarzyszenia Producentów Jabłek i Gruszek.

Zakres czasowy obejmuje lata 2002-2012 (z powodu ograniczonej dostępności danych dotyczącej produkcji koncentratu soku jabłkowego – sezony 2001/02-2011/12), ze szczególnym uwzględnieniem pierwszych i ostatnich trzyleci 2002-2004 oraz 2010-2012.

¹ Mgr, e-mail: anna.bugala@ierigz.waw.pl

Jabłka

Produkcja

Największym światowym producentem jabłek są Chiny. Produkcja w tym kraju systematycznie wzrasta. W latach 2010-2012 wynosiła średnio 35,4 mln ton i była o 66% wyższa niż w latach 2002-2004. Udział Chin w zbiorach ogółem zwiększył się z 36 do 48%.

W UE-27 zbiory jabłek obniżyły się w tym okresie o 10% do 11,2 mln ton, a udział w światowej produkcji spadł z 21 do 15%. Najbardziej zmniejszyła się produkcja we Francji – o 26% do 1,7 mln ton i w Niemczech – o 17% do 0,9 mln ton. Niższe były też zbiory jabłek w Hiszpanii, Holandii, Rumunii, Belgii, Portugalii i Grecji. Wzrosła produkcja w Polsce (o 2% do 2,4 mln ton) i we Włoszech (o 5% do 2,2 mln ton). Łączny udział obu tych krajów w światowych zbiorach obniżył się z 8 do 6%. Wzrosła także produkcja jabłek w Austrii, Wlk. Brytanii i na Węgrzech.

W krajach Wspólnoty Niepodległych Państw (WNP) zbiory jabłek zwiększyły się o 8% do 4,4 mln ton. Znaczący był wzrost produkcji na Ukrainie (o 41% do 1 mln ton), w Uzbekistanie (o 99% do 0,8 mln ton) i Białorusi (o 77% do 0,4 mln ton). Wzrosły też zbiory w Azerbejdżanie, Kirgistanie i Tadżykistanie. Produkcja w Rosji zmniejszyła się o 37% do 1,2 mln ton. Rekordowe zbiory w Rosji, na poziomie 2,3 mln ton, notowano w 2007 r., a najniższe (1 mln ton) w 2010 r. W latach 2010-2012 udział Rosji w światowej produkcji jabłek wynosił 1,6%, wobec 3,2% w okresie 2002-2004.

Produkcja jabłek w krajach Ameryki Północnej utrzymała się na poziomie 5,1 mln ton. Zbiory w USA, drugim po Chinach producencie jabłek, nie zmieniły się i wyniosły 4,2 mln ton, a ich udział w światowej produkcji zmniejszył się z 7 do 6%. W latach 2010-2012 w stosunku do lat 2002-2004 wyższe były zbiory jabłek w Meksyku, a niższe w Kanadzie.

W Ameryce Południowej produkcja jabłek wzrosła o 20% do 4,3 mln ton. Najbardziej zwiększyły się zbiory w Brazylii – o 48% do 1,3 mln ton i w Chile – o 31% do 1,6 mln ton. Wyższe były też zbiory w Peru i w Urugwaju, a niższe w Argentynie.

Zbiory w Turcji wzrosły o 18% do 2,7 mln ton, a w Indiach aż 66% do 2,3 mln ton. Udział Turcji w światowej produkcji jabłek zmniejszył się z 3,9 do 3,7%, zaś Indii wzrósł z 2,4 do 3,1%. Wyższe były zbiory jabłek w RPA (o 12% do 0,8 mln ton). Zdecydowanie zmniejszyły się natomiast w Iranie, Japonii i Nowej Zelandii.

W latach 2002-2012 średnioroczne tempo wzrostu² zbiorów jabłek w Chinach wyniosło 6,8%, w Ukrainie 8,0%, Uzbekistanie 6,3%, w Indiach 6,6%, w Brazylii 4,5%, a w Polsce i Turcji ok. 2,8%. Zbiory we Francji obniżały się w tempie 5,5% rocznie, w Rosji 3,2%, a w Iranie 3,1% rocznie.

² Ocenę zmienności produkcji i handlu zagranicznego przeprowadzono przy pomocy średniorocznej dynamiki zmian wykorzystując wzór:

$$r = \left(\sqrt[n-1]{\frac{K_n}{K_0}} - 1 \right) \cdot 100 \quad (1)$$

gdzie:

r – średnioroczne tempo zmian, K_0 – wartość cechy w okresie początkowym, K_n – wartość cechy w okresie końcowym, n – liczba okresów

Eksport

Największymi w świecie eksporterami brutto i netto jabłek są: Chiny, Włochy, USA, Chile, Polska i Francja (tab. 1). W latach 2010-2012 łączny udział tych krajów w światowym wolumenie eksportu jabłek wyniósł 61%, a w jego wartości 65%. W wolumenie eksportu z udziałem 13% dominują Chiny, a w wartości sprzedaży USA – 14%.

Eksport jabłek z Chin średnio w latach 2010-2012 wynosił 1,04 mln ton i był o 72% wyższy niż w latach 2002-2004. W rezultacie wzrostu cen wartość eksportu zwiększyła się ponad 4-krotnie do 902 mln USD. Udział Chin w światowym eksporcie wzrastał dynamicznie do 2009 r., kiedy to eksport osiągnął poziom 1,2 mln ton. W trzech następnych latach eksport wykazywał tendencję spadkową z powodu wzrostu zapotrzebowania na rynku wewnętrznym. W 2009 r. udział eksportu w produkcji jabłek w Chinach wyniósł 3,7%, a w 2012 r. spadł do 2,6%. Chiny kierują jabłka przede wszystkim na rynek rosyjski (16% łącznego wolumenu eksportu w latach 2010-2012). Drugie miejsce zajmuje Indonezja (14%). Znaczącymi odbiorcami jabłek (z udziałem powyżej 5% w ostatnich latach) są również: Wietnam, Tajlandia, Bangladesz, Kazachstan, Filipiny i Indie.

Eksport brutto z USA w latach 2010-2012 wynosił 831 tys. ton i był o 53% wyższy niż w okresie 2002-2004 (eksport netto wzrósł o 84%). USA w odróżnieniu od pozostałych krajów należących do grupy sześciu największych eksporterów brutto jabłek w świecie jest również liczącym się ich importerem. Jabłka z USA trafiają głównie do Meksyku (ponad 25% wolumenu eksportu) oraz do Kanady (ok. 16%). Dużymi odbiorcami (powyżej 2% udziału) są także: Indonezja, Indie, Zjednoczone Emiraty Arabskie, Tajlandia i Arabia Saudyjska.

Dynamiczną tendencję wzrostową wykazuje eksport z Polski. Przeciętny wolumen eksportu w okresie 2010-2012 był wyższy od notowanego w latach 2002-2004 o 96% i wyniósł 724,5 tys. ton. Wartość sprzedaży wzrosła ponad 4-krotnie do 322,4 mln USD. Eksport z Włoch zwiększył się o 42% do 922,2 tys. ton, a jego wartość wzrosła ponad 2-krotnie do 901 mln USD. Systematycznie maleje natomiast eksport jabłek z Francji (o 13% do 679 tys. ton). W wyniku wzrostu cen eksportowych zwiększa się jednak w tym kraju wartość wywozu jabłek. Polska eksportuje jabłka głównie na rynki krajów WNP. W latach 2010-2012 udział Rosji w wolumenie polskiego eksportu stanowił 54%, Ukrainy – 17%, Białorusi – 11%, a Kazachstanu – 4%. Do krajów WNP kierowane są przede wszystkim polskie jabłka deserowe (jabłka przemysłowe, na które jest duże zapotrzebowanie ze strony krajowych zakładów przetwórczych, eksportowane są w okresach niedoborów na rynek krajów UE – głównie do Niemiec). Włochy eksportują jabłka przede wszystkim do Niemiec (30%) oraz Hiszpanii, Rosji, Szwecji, Libii i Rumunii, a Francja do Wlk. Brytanii, Hiszpanii, Holandii i Algierii.

Eksport jabłek z Chile zwiększył się o 37% do 802 mln ton, a wartość eksportu wzrosła ponad 2-krotnie (do 680 mln USD). Chile eksportuje jabłka głównie do USA (14%) oraz do Kolumbii, Holandii, Arabii Saudyjskiej, Ekwadoru, Peru i Rosji.

Największy i rosnący jest udział eksportu w zagospodarowaniu zbiorów jabłek w Chile (50% w latach 2010-2012). We Francji i Włoszech wskaźnik ten osiągnął ponad 40%, w Polsce 30%, a w USA 20%.

Tabela 1. Światowa produkcja, eksport i import jabłek w wybranych krajach

Table 1. World production, exports and imports of apples in selected countries

Wyszczególnienie	PRODUKCJA		EKSPORT				IMPORT			
	2002-04	2010-12	2002-2004		2010-2012		2002-2004		2010-2012	
	tys. ton	tys. ton	tys. ton	mld USD	tys. ton	mld USD	tys. ton	mld USD	tys. ton	mld USD
Ogółem	58 866,1	74 363,6	6 106,9	3 403,6	8 236,6	6 837,9	5 515,6	3 540,2	7 316,0	6 203,9
UE-27	12 470,9	11 166,7	2 866,3	1 766,4	3 574,1	2 887,1	3 002,1	2 201,2	2 866,7	2 643,5
Polska	2 372,3	2 416,1	370,0	76,1	724,5	322,4	8,5	5,1	66,2	77,9
Włochy	2 096,4	2 202,5	650,7	425,1	922,2	901,0	67,0	53,5	38,7	30,7
Francja	2 257,6	1 676,2	734,0	576,1	678,9	688,4	157,5	115,4	170,1	134,6
Niemcy	1 089,6	901,9	76,1	56,1	107,7	88,6	795,3	544,5	626,2	596,3
Hiszpania	755,6	625,0	92,8	51,8	123,3	97,4	246,3	176,0	240,5	217,4
Holandia	383,0	344,3	355,9	244,1	343,5	322,6	323,8	245,4	317,3	312,8
Belgia	341,1	264,3	360,5	246,0	231,2	182,5	241,4	207,3	155,4	150,5
Wlk. Brytania	164,6	224,0	19,2	15,0	21,7	15,6	482,5	463,0	465,5	523,8
WNP	4 100,3	4 433,0	147,6	32,6	326,7	117,2	632,7	201,8	1 599,2	915,8
Rosja	1 892,0	1 198,3	1,6	0,7	0,4	0,6	558,6	183,2	1 213,4	739,9
Ukraina	703,5	992,6	3,6	0,4	51,1	17,3	0,3	0,0	133,0	55,7
Białoruś	231,7	409,3	6,9	2,1	33,1	22,2	54,6	12,3	102,2	48,2
Moldawia	342,8	252,9	92,4	16,9	168,5	49,1	4,1	1,0	1,8	1,4
Kraje Am. Płn.	5 104,8	5 098,4	601,4	411,7	858,6	987,4	585,7	462,4	655,3	726,6
USA	4 183,3	4 199,9	544,7	376,0	831,3	958,7	188,2	170,3	174,3	193,9
Kanada	380,6	345,2	52,1	34,7	25,9	27,3	164,3	116,0	197,6	206,8
Meksyk	515,9	530,1	1,1	0,1	0,3	0,5	186,5	141,6	218,6	245,0
Kraje Am. Płd.	3 590,2	4 297,9	878,4	446,3	1 059,6	880,0	195,9	93,3	300,1	254,4
Chile	1 233,3	1 612,5	583,7	317,5	801,7	680,2	0,0	0,0	0,7	1,2
Brazylia	893,1	1 317,9	98,5	47,3	70,6	46,7	46,1	17,1	77,1	68,5
Argentyna	1 242,2	1 138,7	190,8	78,6	182,3	149,2	0,4	0,2	1,0	0,7
Pozostale	33 599,9	49 367,6	1 613,2	746,6	2 417,6	1 966,2	1 099,2	581,5	1 894,7	1 663,6
Chiny	21 345,9	35 417,8	607,3	211,2	1 044,5	902,0	44,9	25,2	68,5	94,7
Turcja	2 300,0	2 723,0	18,5	8,8	78,9	32,7	2,8	1,4	3,8	3,7
Indie	1 383,9	2 290,5	22,1	4,8	20,8	12,8	19,3	12,1	162,8	167,7
RPA	686,2	767,0	295,8	136,1	342,7	285,1	0,0	0,0	0,3	0,3

Źródło: FAOSTAT, Comtrade.

W światowym eksporcie liczą się również: Holandia, Belgia, Argentyna, Iran, Nowa Zelandia i RPA (ponad 2% udział każdego z tych państw w wolumenie obrotów międzynarodowych). Spośród tych krajów w latach 2010-2012 największym eksporterem brutto jabłek była Holandia i RPA (odpowiednio 343,5 i 342,7 tys. ton). W Holandii w latach 2002-2012 średnioroczna dynamika wzrostu eksportu brutto tych owoców

wynosiła 1,4%, a w RPA 4,2%. Eksport jabłek z Belgii w latach 2010-2012 wyniósł 231 tys. ton i był o 36% niższy aniżeli w okresie 2002-2004. Relatywnie wysoki udział w światowym eksporcie brutto Holandii i Belgii wynika w bardzo dużym stopniu z realizowanego przez nie reeksportu jabłek. W latach 2010-2012 udział eksportu w zbiorach jabłek w tych krajach wynosił odpowiednio: 100 i 87%, wobec 93 i 106% w latach 2002-2004. W Argentynie i Iranie udział eksportu w zbiorach jabłek zwiększał się i w latach 2010-2012 wynosił 16%. W Nowej Zelandii wskaźnik ten utrzymał się na poziomie 67%, a w RPA ok. 45%.

W światowym eksporcie jabłek zwiększa się znaczenie nowych dostawców. Dotyczy to zwłaszcza: Mołdawii, Serbii i Turcji. W Mołdawii eksport jabłek średnio w latach 2010-2012 wyniósł 169 tys. ton, wobec 92 tys. ton w latach 2002-2004, a w Turcji zwiększył się z 19 do 79 tys. ton. W Serbii eksport w latach 2010-2012 wyniósł 100 tys. ton.

Unia Europejska, głównie w wyniku rosnącego eksportu z Polski i Włoch, przekształciła się z importera netto jabłek w ich eksportera. Średnio w latach 2010-2012 eksport netto jabłek w UE-27 wyniósł 707 tys. ton. Eksportem netto są także kraje Ameryki Płn. Średnio w latach 2010-2012 wolumen eksportu netto jabłek z tego kontynentu wyniósł 203 tys. ton, wobec 16 tys. ton w latach 2002-2004. Eksport netto w krajach Ameryki Płd. zwiększył się z 683 tys. ton do 760 tys. ton, a w Chinach z 562 do 976 tys. ton.

W latach 2010-2012 najwyższy był wskaźnik samowystarczalności produkcji w krajach Ameryki Płd. – 121%. W Ameryce Płn. wskaźnik ten wyniósł 104%, a w krajach UE-27 – 107%. Najwyższy jest wskaźnik samowystarczalności produkcji jabłek w Nowej Zelandii (299%), Mołdawii (239%) i Chile (199%). W Polsce samowystarczalność w produkcji jabłek wzrosła ze 118% w latach 2002-2004 do 137% w latach 2010-2012, we Włoszech ze 139 do 167%, a we Francji ze 134 do 144%. W Chinach samowystarczalność utrzymała się na poziomie 103%, a w USA zwiększyła się ze 112 do 119%, Obniżyła się samowystarczalność w produkcji Rosji (z 77 do 50%), na Ukrainie (ze 100 do 92%) i w Indiach (ze 100 do 94%).

Import

Zdecydowanie największym importerem brutto i netto jabłek w świecie jest Rosja. Udział Rosji w globalnym imporcie tych owoców dynamicznie wzrasta i średnio w latach 2010-2012 stanowił 17% wolumenu i 12% wartości przywozu, wobec odpowiednio 10 i 5% w latach 2002-2004. Wzrost importu wynika zarówno ze zwiększającego się spożycia, jak i niższych zbiorów w tym kraju. Rosja sprowadza przede wszystkim jabłka deserowe pochodzące głównie z Polski (34% wielkości przywozu w latach 2010-2012), Mołdawii (13%) i Chin (12%). Znaczącymi dostawcami jabłek do Rosji (z udziałem powyżej 3%) są także Serbia, Włochy, Ukraina, Azerbejdżan, Argentyna i Chile.

Dynamicznie zwiększa się import jabłek w Ukrainie. W odróżnieniu od Rosji, przywóz jabłek do tego kraju obejmuje zarówno owoce deserowe jak i przemysłowe, kierowane do zakładów przetwórczych. Przywóz brutto jabłek do Ukrainy zwiększył się z 0,3 tys. ton w latach 2002-2004 do 133 tys. ton przeciętnie w latach 2010-2012. Spośród pozostałych krajów WNP import jabłek wykazuje tendencję wzrostową także w Kazachstanie i Białorusi. Kraje te w dużym stopniu reeksportują jabłka do Rosji, z którą znajdują się we Wspólnej Unii Celnej od 2010 r. Łączne rozmiary importu realizowanego przez kraje WNP wzrosły z 0,6 do 1,6 mln ton, a import netto zwiększył się ponad 2,5-krotnie do 1,3 mln ton.

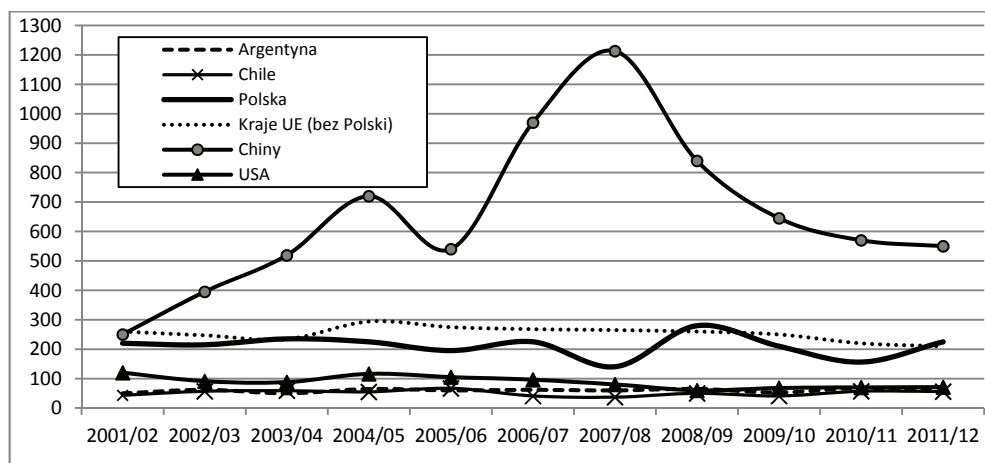
Największymi po Rosji importerami brutto i netto jabłek w świecie są Niemcy i Wlk. Brytania. Import w Wlk. Brytanii był w miarę stabilny, a w Niemczech wyraźnie się zmniejszał. Średnio w latach 2010-2012 przywóz brutto jabłek do Niemiec, w relacji do poziomu z lat 2002-2004 r., obniżył się o 21% do 626 tys. ton. Łączny udział obu tych krajów w światowym wolumenie przywozu jabłek zmniejszył się z 23 do 15%, a w wartości przywozu z 28 do 18%. Brak tendencji wzrostowej w imporcie tych krajów wskazuje na wyraźną stabilizację zapotrzebowania, zarówno na jabłka deserowe, jak i przemysłowe.

Znaczącymi importerami jabłek są także Meksyk, Kanada i USA. Łączny import brutto jabłek zrealizowany przez te kraje zwiększył się o 10% do 591 tys. ton, a wartość przywozu wzrosła o 51% do 646 mln USD. Systematycznie zwiększa się również import realizowany przez Egipt (6,5-krotnie do 216 tys. ton), Indonezję (ponad 2-krotnie do 198 tys. ton) i Tajlandię (niemal 2-krotnie do 129 tys. ton).

Zagęszczony sok jabłkowy

Produkcja

Główni producenci jabłek w świecie są równocześnie największymi producentami, dominującego w produkcji przetworów jabłkowych, zagęszczonego soku jabłkowego. Czołowym producentem koncentratu jabłkowego są Chiny. Drugie miejsce zajmuje Polska (rys. 1). Znaczącymi producentami są również USA, Niemcy, Węgry, Włochy, Chile, Argentyna, RPA i Rosja. W ostatnich latach coraz większe znaczenie ma także Ukraina i Mołdawia.



Rys. 1. Produkcja zagęszczonego soku jabłkowego w wybranych krajach w tys. ton

Fig. 1 Production of concentrated apple juice in selected countries (' 000 t)

Źródło: Szacunek IERiGŻ-PIB na podstawie danych USDA.

Średnio w sezonach 2009/10-2011/12 produkcję koncentratu jabłkowego w Chinach szacowano na ok. 600 tys. ton (blisko 50% produkcji światowej), tj. ponad 1,5-krotnie więcej niż średnio w okresie 2001/02-2003/04. Najwyższa, przekraczająca 1 mln ton (zarówno wg źródeł chińskich, jak i USDA), była produkcja w latach 2006/07-2008/09. Wzrost produkcji spowodowany był dynamicznie rosnącymi zbiorami jabłek w Chinach oraz zwiększającym się udziałem dostaw do przetwórstwa (głównie do produkcji koncentratu) w zagospodarowaniu zbiorów krajowych. W ostatnich latach dostawy do przetwórstwa i ich udział w rozdysponowaniu zbiorów jabłek w Chinach systematycznie się zmniejszały. O spadku dostaw do zakładów przetwórczych zdecydował przede wszystkim wzrost krajowego spożycia jabłek deserowych. W sezonie 2011/12 jabłka przeznaczone do konsumpcji bezpośredniej stanowiły ok. 83% zbiorów, wobec ok. 65% w sezonie 2007/08.

Udział Polski w światowej produkcji koncentratu soku jabłkowego zmniejsza się i w ostatnich latach szacowany jest na ok. 12%. Wzrasta natomiast udział Polski w łącznej produkcji UE-27. Produkcja w okresie 2009/10-2011/12 wynosiła średnio 197 tys. ton i była o 12% niższa niż w latach 2001/02-2003/04. Najwyższy poziom (280 tys. ton) osiągnęła w sezonie 2008/09 po rekordowych zbiorach jabłek w 2008 r.

Produkcja koncentratu jabłkowego w USA w sezonie 2009/10-2011/12 była o ok. 30% niższa od notowanej w latach 2001/02-2003/04. Zdecydowanie zmniejszył się także udział USA w światowej produkcji koncentratu. Obniżenie produkcji koncentratu soku jabłkowego w USA wynikało przede wszystkim ze wzrostu importu tańszego koncentratu niż wytwarzany w kraju.

W światowej produkcji koncentratu jabłkowego zwiększa się znaczenie krajów WNP. Łączny udział Rosji, Mołdawii i Ukrainy wynosił w ostatnich sezonach ok. 10%. Produkcja zagęszczonego soku jabłkowego w Rosji, utrzymuje się na poziomie 70-80 tys. ton. Dynamicznie wzrasta natomiast produkcja koncentratu soku jabłkowego w Ukrainie i Mołdawii. Produkcja Ukrainy szacowana jest na 60-80 tys. ton, a w Mołdawii na ok. 20 tys. ton. O wzroście produkcji w obydwu krajach zdecydowała rozbudowa mocy przetwórczych (głównie w oparciu o inwestycje kapitału zagranicznego), wyższe zbiory jabłek i wzrost udziału przetwórstwa w ich zagospodarowaniu.

Obniża się produkcja koncentratu jabłkowego w Niemczech, w miarę stabilna pozostaje w Austrii, Włoszech, Hiszpanii i Węgrzech. Stabilna jest również produkcja zagęszczonego soku jabłkowego w krajach Ameryki Płd. – Argentynie, Chile i Brazylii. Łączna produkcja w tych krajach stanowiła o ostatnich sezonach ok. 9-10% produkcji światowej. Spośród pozostałych krajów, liczących się w światowej produkcji zagęszczonego soku jabłkowego, tendencję wzrostową wykazywała jedynie produkcja w RPA. W ostatnich latach nie zmienia się znacząco produkcja koncentratu soku jabłkowego w Turcji, Kanadzie, Meksyku, Nowej Zelandii w Australii. Obniża się natomiast produkcja w Iranie.

Eksport

Największym eksporterem koncentratu soku jabłkowego są Chiny. Średnio w latach 2010-2012 eksport z tego kraju wynosił 660 tys. ton i był o 65% wyższy aniżeli w latach 2002-2004 (tab. 2). Udział tego kraju w globalnym wolumenie eksportu wyniósł aż 43%, a w wartości eksportu 40%, wobec odpowiednio 30 i 25%. Najwyższy eksport, na poziomie

1,03 mln ton, notowano w 2007 r. Wolumen eksportu chińskiego koncentratu od 2009 r. systematycznie się obniża. W rezultacie spadku produkcji i wzrostu cen, zwiększa się natomiast jego wartość (do 1,1 mld USD w 2012 r.) Udział eksportu w produkcji zagęszczonego soku jabłkowego w Chinach szacowany jest w ostatnich latach na ok. 90%.

Tabela 2. Obroty handlu zagranicznego zagęszczonym sokiem jabłkowym w wybranych krajach

Table 2. Foreign trade in concentrated apple juice in selected countries

Wyszczególnienie	EKSPORT				IMPORT			
	2002-2004		2010-2012		2004-2004		2010-2012	
	tys. ton	mld USD	tys. ton	mld USD	tys. ton	mld USD	tys. ton	mld USD
OGÓLEM	1 327,3	1 013,0	1 552,5	2 419,9	1 407,8	1 067,2	1 535,9	2 441,6
UE-27	655,3	549,2	539,1	913,7	849,7	600,6	747,0	1 138,1
Polska	208,8	168,2	196,2	346,1	5,9	3,6	47,8	69,0
Austria	88,5	81,9	76,3	140,2	135,4	74,4	88,6	138,8
Niemcy	135,4	115,7	57,2	103,6	443,9	316,1	292,5	470,8
Włochy	71,7	57,6	52,8	87,3	19,0	13,0	6,0	13,4
Węgry	63,6	53,6	40,7	67,3	5,9	3,9	3,6	6,5
Holandia	11,0	9,8	35,9	56,9	51,6	37,3	78,2	118,4
Hiszpania	20,5	17,6	35,6	44,0	5,8	4,9	13,2	16,7
Wlk Brytania	2,8	3,6	2,2	3,5	70,2	56,2	90,9	130,4
Francja	5,6	4,8	7,4	13,1	18,0	12,7	48,4	55,8
Kraje WNP	12,5	6,7	78,9	120,9	47,1	29,3	125,2	172,7
Rosja	0,5	0,4	0,9	1,1	33,3	17,5	108,0	145,4
Moldawia	10,4	6,0	21,0	27,5	0,0	0,0	0,1	0,1
Ukraina	b.d.	b.d.	55,5	90,6	b.d.	b.d.	6,2	8,8
Kraje Ameryki Płn.	48,4	23,3	29,2	30,9	375	294,4	595,0	754,9
USA	15,2	11,9	19,8	22,9	307,8	257,9	517,9	656,3
Kanada	11,6	6,1	2,4	2,6	32,2	29,8	56,6	71,8
Meksyk	16,0	2,7	2,4	2,5	27,9	2,0	6,5	11,8
Kraje Ameryki Płd.	111,6	103,8	128,4	193,7	1,0	1,0	2,1	3,0
Argentyna	50,1	40,1	42,1	66,2	0,2	0,4	0,7	0,9
Chile	37,1	46,9	50,5	85,2	0,2	0,2	0,1	0,2
Brazylia	24,4	16,7	35,7	42,2	0,0	0,0	0,1	0,1
Pozostale	524,2	330,0	776,9	1 160,7	134,3	141,9	66,6	372,9
Nowa Zelandia	12,9	13,0	11,2	18,6	5,0	3,4	3,1	5,0
Australia	2,2	5,6	0,9	2,1	9,1	19,5	36,5	56,4
Chiny	399,3	250,0	659,9	977,8	0,4	0,3	0,1	0,1
RPA	12,6	10,9	14,4	19,8	4,1	2,6	30,2	43,2
Turcja	38,1	29,0	50,1	87,0	0,3	0,2	8,0	2,8
Iran	10,3	4,8	9,7	9,1	0,0	0,0	0,0	0,2
Szwajcaria	44,8	15,5	3,7	4,6	2,0	1,9	0,3	1,0
Arabia Saudyjska	1,4	0,7	3,0	2,0	4,6	6,8	9,9	16,1
Japonia	0,0	0,1	0,1	0,2	81,4	82,7	82,2	144,2
Norwegia	0,1	0,1	0,0	0,2	6,3	6,8	10,2	19,8

Źródło: Comtrade.

Eksport z krajów UE-27 w latach 2010-2012 wynosił 539 tys. ton i był o 18% niższy od notowanego w okresie 2002-2004. W wyniku wzrostu cen zwiększyła się natomiast wartość eksportu koncentratu (o 66% do 914 mln USD). Udział krajów Wspólnoty w wolumenie eksportu ogółem obniżył się z 49 do 35%, a w wartości – z 54 do 38%. Spośród krajów Wspólnoty największym eksporterem koncentratu soku jabłkowego jest Polska i Austria. Eksport koncentratu z Polski zmniejszył się o 6% do 196 tys. ton, a Austrii o 14% do 76 tys. ton. Najbardziej obniżyła się sprzedaż zagęszczonego soku jabłkowego z Niemiec – o 58% do 57 tys. ton. Spadek wartości eksportu, w rezultacie wzrostu cen, wynosił jedynie 10%.

Eksport krajów Ameryki Płd. wzrósł o 15% do 128 tys. ton. Zwiększyła się sprzedaż koncentratu z Chile i Brazylii, a obniżyła z Argentyny. Łączny udział Brazylii, Argentyny i Chile w światowym wolumenie eksportu zagęszczonego soku jabłkowego pozostał na poziomie 8%, a w jego wartości z obniżył się z 10 do 8%. Udział eksportu w produkcji zagęszczonego soku jabłkowego w krajach Ameryki Płd. przekracza 95%.

Dynamicznie rozwija się eksport koncentratu jabłkowego z Ukrainy i Mołdawii. Kraje te w latach 2002-2004 praktycznie nie liczyły się na rynku, a w ostatnich latach ich łączny udział zarówno w wolumenie, jak i w wartości eksportu wynosił 5%. W okresie 2010-2012 eksport Ukrainy kształtował się na poziomie 55,5 tys. ton, a Mołdawii 21 tys. ton. Koncentrat z obydwu tych krajów, podobnie jak koncentrat produkowany w Polsce, cechuje wysoka kwasowość. Importerzy wykorzystują go w dużym stopniu do blendowania z sokiem o niższej kwasowości i dalszego reeksportu. Głównym odbiorcą koncentratu z Ukrainy jest Rosja (52% wolumenu eksportu średnio w latach 2010-2012) oraz Polska (22%), Austria (13%) i Niemcy (8%), a z Mołdawii – Polska (35%), Niemcy (24%), Austria (18%) i Ukraina (12%). Z grupy pozostałych liczących się eksporterów zagęszczonego soku jabłkowego wzrost sprzedaży odnotowano w Turcji (o 31% do 50 tys. ton) oraz w RPA i USA. Niższy był natomiast eksport w Nowej Zelandii i Iranie.

Import

Największym importerem zagęszczonego soku jabłkowego w świecie jest USA. Przywóz koncentratu do tego kraju w latach 2010-2012 wynosił 518 tys. ton i był o blisko 70% wyższy niż w latach 2002-2004. Udział USA w globalnym wolumenie przywozu zagęszczonego soku jabłkowego wzrósł w tych okresach z 22 do 34%, a w wartości importu z 24 do 27%. Drugim w świecie importerem koncentratu są Niemcy, jednak udział tego kraju w światowych obrotach systematycznie się zmniejsza (spadek z 32 do 19% w wolumenie przywozu i z 30 do 19% w jego wartości). USA sprowadza koncentrat jabłkowy przede wszystkim z Chin, skąd trafia ponad 75% wielkości importu. Znaczącym dostawcą jest także Argentyna (11%), Chile (5%) i Brazylia (4%). Niemcy importują koncentrat głównie z Polski (36%), Chin (17%) i Austrii (11%). Znaczącymi dostawcami na rynek niemiecki są też Węgry, Włochy i Turcja.

W grupie największych światowych importerów zagęszczonego soku jabłkowego (z ponad 5% udziałem w wolumenie przywozu) są również Rosja, Wlk. Brytania, Austria, Holandia i Japonia. Łączny udział tych pięciu krajów w światowym wolumenie importu koncentratu średnio w latach 2007-2011 wyniósł 29% wobec 26% w latach 2002-2004. Spośród tych krajów w najszybszym tempie zwiększa się import w Rosji (wzrost udziału z 2 do 7%). W globalnym imporcie koncentratu wyższy był także udział Wlk. Brytanii

i Holandii, a niższy Austrii (spadek z 10 do 6%) i Japonii (z 6 do 5%). Zdecydowanie zwiększył się import koncentratu realizowanego przez Polskę (z 6 do 48 tys. ton), Francję (z 18 do 48 tys. ton), Australię (z 9 do 37 tys. ton) i RPA (z 4 do 30 tys. ton).

Podsumowanie

Najwięksi w świecie producenci i eksporterzy jabłek są równocześnie czołowymi producentami i eksporterami zagęszczonego soku jabłkowego. Dominacja Chin, USA, krajów UE-27 (głównie Polski i Niemiec) oraz Rosji może się zmniejszać w najbliższych latach. Na rynku pojawiają się nowi uczestnicy – m.in. Ukraina, Mołdawia, Serbia, Turcja.

Główni eksporterzy, to kraje ze zdecydowaną przewagą produkcji nad zapotrzebowaniem krajowym (zarówno ze strony bezpośrednich konsumentów, jak i zakładów przemysłu przetwórczego). Największe zapotrzebowanie na jabłka utrzymuje się w krajach WNP (zwłaszcza w Rosji), w krajach Ameryki Płn. (przede wszystkim w USA i Kanadzie) oraz niektórych krajach UE-27 (głównie w Niemczech i Austrii).

Szanse na zwiększenie produkcji koncentratu soku jabłkowego mają przede wszystkim kraje prowadzące ekstensywną uprawę jabłek, słabo zorganizowany rynek oraz niskie spożycie tych owoców. W najbliższych latach produkcja może zwiększyć się przede wszystkim w krajach WNP (głównie w Ukrainie i Mołdawii).

Stabilizacja produkcji i eksportu koncentratu w Chinach i brak silnych tendencji wzrostowych u pozostałych dużych uczestników rynku, zadecyduje prawdopodobnie o utrzymaniu się światowej produkcji zagęszczonego soku jabłkowego na poziomie ok. 1,5 mln ton. Może to prowadzić do wzrostu cen koncentratu i niedoborów tego produktu u głównych producentów soków.

Dla polskich producentów koncentratu jabłkowego uwarunkowania zewnętrzne są korzystne. Wzrost eksportu może być hamowany jedynie poprzez konkurencję o surowiec pomiędzy rynkiem produktów świeżych, a zakładami przetwórczymi w Polsce.

Literatura

- Global Outlook 2013, Raport Foodnews, Wlk. Brytania.
Handel zagraniczny produktami rolno-spożywczymi. Stan i perspektywy. [2005-2013], IERiGŻ-PIB, Warszawa.
Nosecka B. (red.) [2012]: Sytuacja na światowym rynku wybranych produktów ogrodnich i jej wpływ na polski rynek ogrodnicy. Program Wieloletni 2011-2014, Raport nr 39, IERiGŻ-PIB, Warszawa.
Rynek owoców i warzyw. Stan i perspektywy [2005-2013]. IERiGŻ-PIB, Warszawa.
Schwartau [2012]: *Rynek jabłek w Europie i Chinach*, Materiały z Międzynarodowej Konferencji Sadowniczej, Lublin.
<http://en.cccfna.org.cn>
www.agra-net.com
www.comtrade.un.com
www.faostat.fao.org
www.fas.usda.gov
www.fresh-market.pl
www.wapa-association.org

Andrzej Czyżewski¹
Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu
Piotr Kułyk²
Uniwersytet Zielonogórski

Relacja ziemia-praca w warunkach finansowego wsparcia rolnictwa na przykładzie wybranych krajów świata i Unii Europejskiej–15 po 1986 r.

The relation land-labour conditioned the financial support of the agriculture on the example of chosen countries of the world and UE-15

Streszczenie: W artykule przedstawiono zmiany zachodzące w alokacji zasobów ziemi i pracy w rolnictwie w 30. krajach, w tym UE-15. Zwrócono uwagę na zróżnicowanie w zachodzących przekształceniach w poszczególnych państwach wskazując na procesy dominujące i występujące osobliwości. Wskazano na znaczenie finansowego wsparcia na alokację zasobów w rolnictwie. Przedstawiono zależność pomiędzy jego zmianami a zmianami zasobu pracy, podkreślając, iż impulsy fiskalne oddziaływały na dynamikę realokacji tych zasobów.

Słowa kluczowe: rolnictwo, alokacja zasobów, interwencjonizm w rolnictwie

Abstrakt: In the article one presented changes in the resource allocation of the land and the agricultural labour in 30 countries. One paid attention on the differentiation in these processes in countries. We presented dominant processes and curiosities. One evidenced the meaning of the financial support on the resource allocation in the agriculture. We presented the dependence among changes of the financial support and with changes of the supply of the work.

Key words: agriculture, resources allocation, interventionism in agriculture

Wprowadzenie

Przekształcenia zachodzące w rolnictwie są efektem dostosowań zachodzących w ramach określonego paradygmatu rozwoju. Rozważania te można odnieść do relacji między zasobami w rolnictwie. W paradygmacie rolnictwa industrialnego następowało zwiększenie nakładów ziemi w stosunku do nakładów pracy dzięki substytucji pracy za pomocą kapitału. Nie oznaczało to wzrostu samych nakładów ziemi, gdyż ich wartość w wielkościach bezwzględnych ulegała na ogół stopniowej redukcji. W paradygmacie rolnictwa postindustrialnego zgodnie z klasyfikacją przedstawioną przez J. St. Zegara³, niezależnie od przyjętego kierunku (np. rolnictwa społecznie zrównoważonego czy rolnictwa precyzyjnego), zmiana tej relacji ulega spowolnieniu, można nawet w określonych przypadkach oczekiwać zwiększenia zależności pomiędzy nakładami pracy

¹ Prof. zw. dr hab., e-mail: kmigz@ue.poznan.pl

² dr inż., e-mail: piotrkulyk@wp.pl

³ J. St. Zegar, *Współczesne wyzwania rolnictwa, Paradygmaty – Globalizacja – Polityka*, PWN, Warszawa 2012.

a nakładami ziemi. W rozwiązaniach tych rośnie znaczenie wiedzy i informacji a także, jak ma to miejsce choćby w warunkach rolnictwa precyzyjnego, innowacji w procesie gospodarowania. Warto ponadto uwzględnić czynniki zewnętrzne w stosunku do rolnictwa, wpływające na strukturę zasobów alokowanych w tym obszarze gospodarki. Jednym z takich czynników jest prowadzona polityka państwa, której zadaniem jest stymulowanie określonego kierunku przekształceń w ramach obowiązującego paradygmatu, a także wypełnianie luki wynikającej z braku rynków i konieczności zapewnienia opłat za dodatnie efekty zewnętrzne. W poszczególnych państwach stosowane są zróżnicowane mechanizmy oddziaływania za pośrednictwem polityki rolnej. Operowanie transferami budżetowymi do rolnictwa wynika z założenia o niedoskonałości alokacji rynkowej i wynikającej stąd potrzebie zastosowania korygujących przepływów powodujących realokację zasobów. Stosowane rozwiązania w polityce rolnej, zniekształcając relacje cenowe, zmieniają podział zasobów i zmiany w relacjach pomiędzy nakładami czynników produkcji. Można zatem postawić pytanie czy możemy wyróżnić związki między stosowanymi rozwiązaniami w wielkości finansowego wsparcia rolnictwa ze zmianami w zakresie relacji praca-ziemia. Jest to ważne pytanie z punktu widzenia wyboru ścieżki rozwoju jaka stoi przed państwami rozwijającymi się i decyzjami w zakresie kształtu polityki rolnej poszczególnych krajów z uwagi na efekty alokacji zasobów w całej gospodarce. Celem niniejszego opracowania była próba określenia relacji między zasobami pracy i ziemi w rolnictwie w zależności od stosowanej wielkości finansowego wsparcia rolnictwa.

Metodyka postępowania badawczego

Badania dotyczące oceny relacji praca ziemia w rolnictwie dokonano na podstawie porównywalnych danych ujętych w internetowych statystykach międzynarodowych takich instytucji jak FAO, OECD i ILO. Badaniami objęto trzydzieści państw, w tym ugrupowanie integracyjne (UE-15) potraktowane jako jeden podmiot ze względu na stosowanie zbliżonych reguł finansowego wsparcia wynikających ze wspólnej polityki rolnej (obejmujący 15 państw). Do analizy przyjęto kraje, dla których możliwe było określenie wielkości finansowego wsparcia na podstawie metodologii OECD. Jako miernik finansowego wsparcia zastosowano PSE (z ang. Producer Support Estimate), którego wartość jest oszacowaną wielkością przychodów producenta rolnego uzyskanych w wyniku zróżnicowanych mechanizmów wsparcia w stosunku do wartości produkcji rolnej, wyznaczone w cenach krajowych producenta⁴. Wyznaczona wartość wskaźnika jest szacunkiem nadwyżki ekonomicznej jaka przepływa (lub odpływa) z rolnictwa w wyniku oddziaływania państwa. Zgodnie z ujęciem Marshalla stanowi korzyść jaką uzyskuje producent w wyniku prowadzonej polityki rolnej, w tym także ograniczenia stopnia konkurencji. Może również oznaczać dodatkowe dochody jakie uzyskują rolnicy z krajów, w których nie są stosowane regulacje. Dzieje się tak, gdy na skutek ograniczenia podaży przez producentów z innych krajów w wyniku stosowanych działań państwa następuje wzrost cen na rynku globalnym.

Zmiany wielkości zasobu ziemi dokonano na podstawie szerokiego ujęcia tego zasobu przyjmując za takie użytki rolne. Użytki rolne obejmują obszary o różnym stopniu

⁴ *OECD's producer support estimate and related indicators of agricultural support concepts, calculations, interpretation and use*, OECD, Paris 2010, s. 17.

intensywności gospodarowania i przeznaczenia ziemi w rolnictwie: grunty orne, trwałe użytki zielone (m.in. pastwiska, łąki), ogródki przydomowe, sady i szkółki drzew owocowych, trwałe plantacje (np. chmielu). Natomiast jako miarę zasobu pracy przyjęto aktywnego ekonomicznie w rolnictwie zgodnie z metodyką stosowaną przez ILO i FAO. Zgodnie z definicją ILO aktywny zawodowo w rolnictwie pracuje lub poszukuje pracy w rolnictwie, łowiectwie i leśnictwie, odnosi się do liczby wszystkich zatrudnionych i bezrobotnych pracodawców, pracowników pracujących na własny rachunek, pracowników najemnych a także nieopłaconą pracę osób pomagających w rodzinnych gospodarstwach rolnych. Właśnie szerokie ujęcie pracy w postaci liczby aktywnych ekonomicznie w rolnictwie, należy utożsamiać z potencjalnymi zasobami pracy w tym obszarze gospodarki. Przyjęty okres badawczy dla większości krajów obejmował lata 1986-2012 (27 lat). Relatywnie długi okres koresponduje z powolnością przekształceń w zakresie zasobów alokowanych w rolnictwie w tym zwłaszcza zasobu ziemi i możliwością uchwycenia zmian wynikających ze zmieniających się modeli polityki rolnej w poszczególnych krajach. Bazową cezurę czasową (1986 r.) wyznaczył możliwie odległy rok, dla którego można było uzyskać porównywalne dane dla wybranej grupy państw i UE-15. Te ostatnie zostały dobrane celowo jako przykład najbardziej rozwiniętych i dynamicznie się rozwijających gospodarek. Poszukując związków pomiędzy zmianami w wielkości zasobów wykorzystano analizę korelacji, ocenę dynamiki a także estymację panelową metodą najmniejszych kwadratów. Zastosowanie metod panelowych umożliwia uwzględnienie specyfiki każdego z państw i oszacowanie różnic między krajami za pomocą tzw. estymacji efektów stałych⁵.

Zróźnicowane podejście do roli transferów budżetowych dla relacji praca-ziemia

Znaczenie zmian w relacjach pomiędzy poszczególnymi czynnikami produkcji alokowanymi w rolnictwie a stopniem zaawansowania przekształceń oraz stosowanymi rozwiązaniami w mechanizmach wsparcia rolnictwa jest przedmiotem debaty we współczesnych nurtach ekonomii. Warto w tym miejscu odnieść się do rozważań zapoczątkowanych w ramach szkoły historycznej, podnoszącej z jednej strony rolę państwa w rozwiązywaniu niedoskonałości alokacji rynkowej a z drugiej zwracającej uwagę na występowanie odmiennych rozwiązań w krajach o różnym poziomie rozwoju gospodarczego. Wnioski te mogą jednak wskazywać na brak uniwersalnej struktury zasobów w poszczególnych krajach i występowanie wielu optymalnych punktów równowagi w systemie globalnym. Zatem zasadne jest poszukiwanie różnych wzorców relacji pomiędzy zasobami. Przechodząc do współczesnego ujęcia zgodnego z paradygmatem nurtu głównego nowej ekonomii klasycznej można domniemywać, iż próby oddziaływania na przekształcenia relacji praca-kapitał w rolnictwie poszczególnych krajów nie powodowały większych zmian. Mogły być one co najwyżej krótkookresowe. Występujące zakłócenia wywołane interwencjonizmem w rolnictwie w dłuższej perspektywie nie powinny wywierać większego wpływu na rozważane relacje, a jedynie wprowadzać zakłócenia w zakresie impulsów jakie odbierają poszczególne podmioty. W myśl nowej ekonomii klasycznej przyjmujemy, iż zwiększenie środków finansowych

⁵ W. H. Greene, *Econometric analysis*, Prentice Hall, New Jersey 2003.

kierowanych do rolnictwa będzie osłabiała impulsy rynkowe, które będą służyły przyspieszeniu zmian strukturalnych (np. w wyniku wzrostu cen ziemi). Koncepcja ta w połączeniu z paradygmatem rolnictwa industrialnego opartego na maksymalizacji efektów ekonomicznych bez uwzględnienia przynajmniej w znacznej części innych wytworów działalności (środowiskowych czy społecznych) prowadzić powinna do zmniejszenia nakładów pracy w stosunku do zasobów ziemi. Zgodnie z paradygmatem rolnictwa industrialnego wydajność produkcji rolnej jest jednym z kluczowych czynników wpływających na wysoki i trwały wzrost tej produkcji. Szybszy wzrost produkcji rolnej wprowadził kraje na drogę znacznie szerszego procesu transformacji: zmian struktury dochodów rolników, coraz większego zapotrzebowania na towary przemysłowe, obniżenie cen żywności i w wyniku tego ograniczenie inflacji oraz tworzenia dodatkowego popytu na pracowników. Z drugiej strony efekty pozaprodukcyjne (społeczne czy środowiskowe) a także dysproporcje w relacjach dochodowych pomiędzy rolnictwem a innymi działami gospodarki budzą istotne wątpliwości co do tak przyjętego kierunku zmian.

Zmiany w wielkości i strukturze zasobów

Rozpatrując relacje pomiędzy zasobami w rozważanych krajach wyraźnie widoczny był proces konkurencji o ziemię pomiędzy różnymi zastosowaniami. W tym przypadku jednak mamy do czynienia z grą o sumie zerowej, gdyż obszar ziemi, który może być przekazany pod wykorzystanie rolnicze jest względnie stały. Dostępność ziemi jest ponadto uzależniona od czynników strukturalno-własnościowych. W podziale na poszczególne regiony geograficzne można wykazać znaczne różnice w tym zakresie. W krajach afrykańskich średnia powierzchnia gospodarstwa rolnego wynosi około 1,6 ha, w przypadku Ameryki Północnej wielkość ta wzrasta do 121 ha, Ameryki Łacińskiej 67 ha a w i Europie 27 ha⁶. Zatem można domniemywać, iż dostosowania zasobów ziemi oraz pracy miały odmienną dynamikę i charakter w poszczególnych krajach.

Rolnictwo stopniowo uwalniało zasoby ziemi dla innych segmentów gospodarki (łącznie w badanym okresie średnia wartość użytków rolnych zmniejszyła się o 4,57% (tab. 1), zarówno poprzez jej lepsze zagospodarowanie, co było charakterystyczne dla krajów zwiększających nakłady kapitałowe na jednostkę ziemi, jak również na skutek niższej produktywności i przesunięcia do bardziej efektywnych zastosowań. W tym drugim przypadku następowało zwiększenie importu produktów rolnych. Najszybsza redukcja użytków rolnych w badanym okresie dotyczyła takich państw, jak: Nowa Zelandia, Japonia, Korea Pd. i Australia. Są to państwa wysokorozwinięte, przy czym występowała wyraźna polaryzacja między nimi. Pierwszą grupę tworzyły kraje o niekorzystnych warunkach agroprzyrodniczych, charakteryzujące się względnie niższą wydajnością w porównaniach międzynarodowych (importerzy netto produktów rolnych⁷), tym samym wykazujące wyższe koszty komparatywne w zakresie produktów rolnych i zastosowanych przy ich produkcji zasobów ziemi i pracy w stosunku do innych segmentów ich gospodarek (Japonia, Korea Pd.).

⁶ A. Salami, A. B. Kamara, Z. Brixiova, *Smallholder Agriculture in East Africa: Trends, Constraints and Opportunities*, Working Papers Series N° 105 African Development Bank 2010, s. 21.

⁷ W przypadku Japonii eksport produktów rolnych w 2011r. stanowił zaledwie 2,89% importu mierzonego w cenach stałych z lat 2002-2004 a w Korei Pd. odpowiednio 9,62% [faostat.fao.org, pobrano 20.04.2014].

Tabela 1. Dynamika zasobów ziemi, pracy i wielkości finansowego wsparcia oraz relacji między nimi w latach 1986-2012 w wybranych krajach świata i UE-15 (1986 = 100)

Table 1. The total dynamics of resources of the labour, land, financial support and the relation between resources of the labour and the land in years 1996-2012 in chosen countries and UE-15

Kraj	Użytki rolne	Aktywni zawodowo w rolnictwie	Aktywni zawodowo w rolnictwie / użytki rolne	PSE wartościowo (w USD)	PSE/Użytki rolne	PSE/ Aktywni zawodowo w rolnictwie
Australia	87,00	101,99	117,23	90,13	113,53	96,84
Brazylia	117,51	68,30	59,70	328,27	346,10	450,38
Chile	96,06	111,24	116,16	144,86	132,00	127,41
Indonezja	131,99	130,80	98,95	1327,58	693,35	793,16
Izrael	89,81	71,01	80,69	121,76	157,77	188,99
Japonia	77,86	23,70	32,59	140,56	168,56	517,19
Kanada	92,29	50,63	55,71	126,45	138,40	248,44
Korea Pd.	79,21	26,51	35,44	220,19	280,31	790,95
Meksyk	102,14	94,77	93,88	1285,96	1261,37	1343,63
Norwegia	102,99	54,84	54,50	177,07	158,72	291,24
Nowa Zelandia	68,88	106,86	155,14	15,50	29,80	19,21
RPA	102,09	69,52	69,93	44,52	39,32	51,23
Szwajcaria	94,27	71,50	76,40	132,58	146,85	192,22
Turcja	99,39	82,84	84,38	527,79	558,74	662,15
UE-15	90,06	40,73	46,91	125,86	138,98	296,25
USA	95,33	62,99	67,58	78,72	86,48	127,96
Średnia	95,43	73,01	77,82	305,49	278,14	387,33

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych [www.oecd.database.org; faostat.fao.org, pobrano 20.02.2014].

Drugą grupę stanowiły kraje będące eksporterami netto produktów rolnych i wykazujące znaczną nadwyżkę w tym zakresie, a zatem zupełnie w odmiennej pozycji. Wysoka wydajność rolnictwa pozwalała tam zmniejszyć zasoby ziemi w rolnictwie, choć równocześnie kraje te redukowały swój udział w globalnym eksporcie⁸. Przesunięcie było wynikiem występujących dysproporcji w efektywności zastosowania tego czynnika produkcji pomiędzy działalnością rolniczą i pozarolniczą.

Mimo zachodzących przekształceń w podziale ziemi między różne zastosowania gospodarcze, rolnictwo nadal pozostało głównym obszarem użytkowania ziemi także w krajach wysokorozwiniętych, w których bezpośredni, rynkowy (produkcyjny) udział tego sektora w tworzeniu PKB i zatrudnieniu uległ znacznemu ograniczeniu⁹. Regionalne znaczenie rolnictwa podlegało tam znacznym przemianom, zwłaszcza w zakresie

⁸ W Australii eksport w 2011r. o 377% przewyższał import produktów rolnych a w Nowej Zelandii odpowiednio o 937%. Mimo jednak wzrostu tej nadwyżki w Australii z poziomu 141% w 1986r. udział tego kraju w światowym eksporcie produktów rolnych zmniejszył się z poziomu 2,7% do 2,4%. Odpowiednio w Nowej Zelandii wzrostowi z poziomu 359% w 1986r. towarzyszył o 0,1pkt. proc. w światowym eksporcie [faostat.fao.org, pobrano 20.04.2014].

⁹ Kułyk P., *Finansowe wsparcie rolnictwa w krajach o różnym poziomie rozwoju gospodarczego*, Poznań 2013.

realizowanych funkcji¹⁰. Uwzględnienie wielofunkcyjności rolnictwa sprawia, iż wpływ na handel zagraniczny i środowisko naturalne, a w konsekwencji dobrobyt społeczny, jest daleko większe niż jego rynkowe znaczenie mogłoby sugerować¹¹. Wysoki udział ziemi rolniczej w łącznych zasobach ziemi w wielu krajach wskazuje na korzyści płynące z pozaprodukcyjnych funkcji rolnictwa¹². W takiej sytuacji transfer nadwyżki ekonomicznej spoza rolnictwa, kapitalizując się w tym zasobie, stawałby się relatywnie coraz bardziej kosztowny. Wówczas mechanizmem transferu staje się produkcyjne wykorzystanie czynnika ziemi¹³ i zapewnienie korzyści z wymiany międzynarodowej produktami rolnymi. Przepływ nadwyżki ekonomicznej jest realizowany nie wewnątrz gospodarki, lecz właśnie poprzez rynek globalny. Transfery finansowe płynące do rolnictwa modyfikują zastosowanie czynników produkcji, w tym ziemi, nawet wówczas, gdy koncentrują się na zmianie wartości sprzedaży produktów rolnych, a nie czynników produkcji¹⁴. Zatem zmiany zachodzące w tym obszarze wskazują na utrzymanie tendencji do uwalniania zasobów ziemi rolniczej, ale także jej intensywnego wykorzystania.

Wyłączanie gruntów z rolniczego użytkowania nie można łączyć się jedynie z polityką rolną. Jak wskazują Fry i Gustavsson na skutek zmian w rolnictwie i leśnictwie, krajobrazy uległy szybkim i często nieodwracalnym przekształceniom. W efekcie następuje polaryzacja użytkowania ziemi, zarówno w wyniku deprecjonowania i degradacji ziemi rolniczej oraz lasów, a także bardzo intensywnego użycia wysoce produktywniej ziemi¹⁵. Regionalne zróżnicowanie wykorzystania czynnika ziemi jest przede wszystkim wynikiem świadomego planowania i wtórnego podziału nadwyżki ekonomicznej za pośrednictwem państwa¹⁶. Te jednak są konsekwencją zmian potrzeb społecznych a także zasobów tego czynnika na obszarze danego kraju czy ugrupowania integracyjnego.

Wzrost powierzchni użytków rolnych występował przede wszystkim w państwach o jej istotnym udziale ziemi rolniczej w systemie globalnym (Indonezja – 1,7%, Brazylia – 5,6%, Meksyk – 2,1%, RPA – 1,9%¹⁷). Były to kraje, w których występował wzrost produkcji rolnej, a zatem można to wiązać z realizacją funkcji produkcyjnej rolnictwa. Ponadto obejmował głównie państwa o niskim poziomie rozwoju gospodarczego

¹⁰ A. Angusa, P. J. Burgessa, J. Morrisa, J. Lingard, *Agriculture and land use: Demand for and supply of agricultural commodities, characteristics of the farming and food industries, and implications for land use in the UK*, "Land Use Policy", 2009, vol. 26S, s. 230.

¹¹ A. Hamblin, *Policy directions for agricultural land use in Australia and other post-industrial economies*, "Land Use Policy", 2009, vol. 26, s. 1195.

¹² Wśród rozważanej grupy państw za takie, które charakteryzują się równocześnie wysokim poziomem rozwoju gospodarczego można uznać przede wszystkim państwa Europy w tym głównie UE-15: Francję (udział użytków rolnych w łącznej powierzchni w 2011r. wyniósł – 53,1%, Niemcy - 48%, Holandii – 56,2%, Szwajcarii – 38,1% czy Wielkiej Brytanii – 70,1% [www.worldbank.org, pobrano 20.04.2014].

¹³ Przy założeniu istniejących związków pomiędzy poszczególnymi funkcjami rolnictwa, a w szczególności dobrami prywatnymi i publicznymi.

¹⁴ *Agricultural Support, Farm Land Values and Sectoral Adjustment. The implications for policy reform*, OECD, Paris 2008, s. 48.

¹⁵ G. Fry, R. Gustavsson, *Testing landscape design principles: the landscape laboratory*, [w:] R. H. G. Jongman (red.) *Ecological and Landscape Consequences of Land Use Change in Europe*, Proceedings of the first ECNC seminar on Land Use Change and its Ecological Consequences, ECNC publication series on Man and Nature, Volume 2, Tilburg 1996, ss. 143–154.

¹⁶ R. H. G. Jongman, *Landscape Planning for Biological Diversity in Europe*, "Landscape Research", 2002, vol. 27, no. 2, s. 187.

¹⁷ Jest to udział procentowy użytków rolnych w łącznej wielkości użytków rolnych w gospodarce światowej wyznaczony dla 2011r. [faostat.fao.org, pobrano 20.04.2014].

i odgrywające istotną rolę w produkcji żywności na rynku światowym. Spadek wielkości użytków rolnych w łącznych zasobach ziemi uległ spowolnieniu w latach 2005-2012 w stosunku do lat 1986-1992. Proces ten jednak nadal utrzymywał w łącznym rozrachunku w badanych krajach i świadczył o przemianach mających miejsce w strukturze zasobów związanych z rolnictwem. Zachodzące dostosowania w poszczególnych krajach wykazywały jednak duże zróżnicowanie. Wskazuje to na występowanie tendencji do uwalniania zasobów ziemi z intensywnego wykorzystania rolniczego i przesuwania bądź wewnątrz rolnictwa, pomiędzy innymi funkcjami, co spowalniało odpływ zasobów ziemi z rolnictwa, bądź/i do alternatywnych w stosunku do rolnictwa zastosowań.

Wysokie wartości finansowego wsparcia rolnictwa (PSE), w stosunku do nakładów ziemi, były odnotowywane przede wszystkim w państwach o niekorzystnych warunkach agroprzemysłowych i to niezależnie od struktury wsparcia sektora rolnego (Szwajcaria, Norwegia, Japonia, Korea Pd. – tab. 1). Oznacza to, iż kluczowe znaczenie miały same transfery nadwyżki ekonomicznej do rolnictwa a nie ich wewnętrzna struktura podziału. Działania te powodowały zmianę konkurencyjności sektora rolnego w ujęciu międzynarodowym i niwelowanie niekorzystnych warunków agroprzemysłowych. Można zgodzić się z tezą, iż występował wówczas nadmierny transfer nadwyżki ekonomicznej w stosunku do funkcji produkcyjnej sektora rolnego. Podtrzymywanie jego konkurencyjności w warunkach liberalizacji gospodarki nie mogło zostać utrzymane. Dynamiczny wzrost finansowego wsparcia w relacji do zasobów ziemi był obserwowany w państwach, w których w okresie bazowym (1986 r.) wartość tego wsparcia w przeliczeniu na zasoby ziemi była niska. Przesunięcie w transferze dochodu oznaczało zwiększenie akumulacji w zasobach ziemi wykorzystywanej w sektorze rolnym, a zatem jej dowartościowanie i zwiększenie korzyści z takiej alokacji. Wzrost wielkości transferów budżetowych w stosunku do zasobów ziemi (użytków rolnych) występował w większości państw a największy był w: Meksyku (9749), Indonezji (3557), Turcji (10666) oraz Brazylii (11340)¹⁸. Dotyczyło to przede wszystkim krajów o relatywnie niskim poziomie rozwoju gospodarczego. Spadek ich występował jedynie w Nowej Zelandii, RPA oraz USA.

Problem wysokiej pracochłonności rolnictwa i występowania niskiej opłaty pracy tylko częściowo można łączyć ze strukturą gospodarstw rolnych. Trzeba także pamiętać, iż nie ma bezpośredniej porównywalności pomiędzy krajami o różnych poziomach pracochłonności i struktury produkcji rolnej ze względu na odmienne preferencje produkcyjne. Często podnoszony problem nadmiernego zatrudnienia w rolnictwie, ograniczający możliwości uzyskania parytetowego dochodu tylko częściowo wyjaśnia te kwestie. Przy takim ujęciu szybki rozwój gospodarczy kraju umożliwia realokację zasobów pracy z rolnictwa do pozarolniczych zastosowań¹⁹. Nie jest to jednak czynnik rozstrzygający. Niedowartościowanie zasobów i brak właściwej wyceny przez mechanizm rynkowy dóbr dostarczanych przez rolnictwo prowadzi do niedoszacowania nakładu pracy w rolnictwie. W efekcie następuje zaniżenie opłat pracy w tym sektorze.

Szybką redukcję liczby aktywnych ekonomicznie w rolnictwie odnotowano w takich państwach jak: Japonia (o 76,3%), Korea Pd. (73,49%), UE-15 (59,27%), Norwegia

¹⁸ W nawiasach podano wartość PKB per capita w dolarach w cenach bieżących dla 2012r.[www.worldbank.org, pobrano 20.04.2014].

¹⁹ D. Larson, Y. Mundlak, *On the intersectoral migration of agricultural labor*, "Economic Development and Cultural Change", 1997, vol. 45, no. 2, s. 295.

(65,16%) oraz USA (57,01%) (tab. 1). Na tej podstawie nie można zatem wykazać silnego związku pomiędzy początkowymi nakładami a szybkością redukcji nakładów pracy w sektorze rolnym. Można również wskazać państwa, w których mieliśmy do czynienia ze zjawiskiem odwrotnym, choć liczba takich krajów była niewielka: Indonezja, Chile, Nowa Zelandia, Australia. Obserwowany tam spadek liczby aktywnych ekonomicznie w rolnictwie odznaczał się mniejszą dynamiką niż w przeliczeniu na łączne obszary rolne.

Rozważając zmiany łącznej liczby aktywnych ekonomicznie w rolnictwie w stosunku do użytkowników rolnych wyraźnie uwidocznił się proces zmniejszenia pracochłonności produkcji rolnej. Natomiast zmniejszenie liczby aktywnych ekonomicznie w rolnictwie w przeliczeniu na użytki rolne. Najszybsza redukcja była charakterystyczna dla: Japonii, Korei Płd., UE, Norwegii i w Kanadzie (tab. 1). Zatem miało to miejsce głównie w krajach wysokorozwiniętych o relatywnie wysokich poziomach finansowego wsparcia rolnictwa. Wzrost zasobów pracy w stosunku do zasobu ziemi odnotowano jedynie w Nowej Zelandii (o 55,14%), Australii (17,23%) i Chile (16,16%). Dotyczył zatem państw wykazujących nadwyżkę w międzynarodowej wymianie handlowej produktami rolnymi, a zatem o wysokim stopniu konkurencyjności rolnictwa w ujęciu globalnym i możliwościach absorpcji czynnika pracy w rolnictwie²⁰. Przy czym punkt krytyczny zależy właśnie od konkurencyjności międzynarodowej sektora rolnego i struktury omawianych zasobów pracy i ziemi. Nie należy oczekiwać wystąpienia jednakowych strategii ich wykorzystania dla poszczególnych państw, ale istnienie pewnych kombinacji zasobów, wpływających na ich dostosowania. Mamy tu oczywiście do czynienia ze sprzężeniem zwrotnym, gdyż przepływy nadwyżki ekonomicznej do rolnictwa, będące wynikiem działania interwencjonizmu rolnego, powodowały zmiany relacji między badanymi czynnikami produkcji. W ich wyniku nastąpiły przekształcenia w optymalnej ich kombinacji²¹. Zmianie poddane są także wzajemne relacje cenowe pomiędzy alokowanymi w rolnictwie czynnikami produkcji. Z drugiej strony niedoskonałości rynku pracy i słabo rozwinięte rynki kapitału w krajach słabo rozwiniętych, powodują nieoptymalną alokację omawianych zasobów w rolnictwie. W konsekwencji mieliśmy do czynienia ze słabą ich substytucyjnością i utrzymywaniem stałych proporcji między nimi.

Trudności we wskazaniu związków pomiędzy łączną wielkością nadwyżki ekonomicznej transferowanej do rolnictwa a zmianami w relacji między zasobami pracy i ziemi rolnej wynikają ze zróżnicowanych form oddziaływania na sektor rolny i w konsekwencji operowania strukturą wsparcia rolnictwa, a także zmianami w kapitale ludzkim, czyli ujęcia przekształceń w jego cechach jakościowych. Kraje różnią się produktywnością poszczególnych czynników alokowanych w rolnictwie, wynikającą zarówno z zastosowanych technologii, ale także kosztów transakcyjnych, powodujących dodatkowe, względne bariery w przepływie i kosztach zastosowania poszczególnych czynników. Wysoka kapitałochłonność rolnictwa w krajach wysokorozwiniętych wymaga przepływu nadwyżki ekonomicznej do rolnictwa, aby możliwe było korzystanie z aktywów kapitałowych i innowacji. W krajach o niższym poziomie rozwoju takie możliwości są ograniczone. Zawężona jest także przestrzeń po stronie popytowej dla wzrostu intensywności produkcji rolnej z uwagi na ograniczenia dochodowe, przy wysokiej alokacji zasobu pracy w rolnictwie.

²⁰ W Chile w 2011r. eksport przewyższał import produktów rolnych o 128% [faostat.fao.org, pobrano 20.04.2014].

²¹ *Agricultural Support, Farm Land Values and Sectoral Adjustment: The implications for policy reform*, OECD, Paris 2008, s. 50.

Zmiany w zakresie relacji pomiędzy zasobami pracy i ziemi były efektem zastosowania innowacji w rolnictwie. Przykładowo można wskazać, iż w rolnictwie amerykańskim mechanizacja produkcji rolnej występowała przede wszystkim w latach 1950-1980, a nakłady kapitałowe zwiększały się średniorocznie o 2,1%²². Zastosowanie nowoczesnej technologii pozwoliło zmniejszyć zatrudnienie i utrzymać trwałe wzrost produkcji rolnej. Prowadziło to do wyższej specjalizacji w produkcji rolnej. Natomiast w kolejnym okresie wzrost produktywności czynników produkcji w rolnictwie występował również w warunkach redukcji środków produkcji i dalszego zmniejszenia nakładów pracy²³. Nastąpiło też wyraźne przesunięcie w zakresie postępu biologicznego. Technologie związane z modyfikacjami genetycznymi pozwoliły znacznie usprawnić proces identyfikowania i wybierania osobników z pożądanymi cechami a także ich kreowania²⁴, nie zwiększając nakładów środków produkcji w rolnictwie. Znamionuje to przesunięcie w czynnikach powodujących utrzymanie wzrostu produktywności, wraz ze zmianą paradygmatów w rolnictwie. Obserwowane przesunięcie nie musi oznaczać zmniejszenia produktywności, lecz zmianę relacji między czynnikami produkcji. Wprowadzenie postępu organizacyjno-technologicznego pozwoliło uzyskać wzrost dochodów w wielu krajach o niskim poziomie rozwoju gospodarczego²⁵. Obserwowany w ich wyniku wzrost płac w stosunku do cen kapitału powoduje wypieranie małych farm przez duże²⁶ i zmiany w alokacji zasobów.

Jeżeli spojrzymy na zmiany wielkości finansowego wsparcia (PSE) w stosunku do zasobów pracy można zauważyć, iż wzrost transferów w stosunku do liczby aktywnych ekonomicznie w rolnictwie występował w bardzo zróżnicowanej grupie krajów: Meksyk (9749), Indonezja (3557), Korea Pd. (22590), Turcja (10666) i Japonia (46739)²⁷ (tab. 1). Proces ten nie był zatem związany ani z poziomem rozwoju gospodarczego kraju ani też z wielkością transferów do rolnictwa. Występował w dwóch grupach krajów. Pierwsza to kraje o niższym poziomie rozwoju gospodarczego doświadczające szybszego wzrostu gospodarczego i szybkiego wzrostu produkcji rolnej i transferów do rolnictwa. Druga grupa to kraje o wysokim poziomie rozwoju gospodarczego i transferów do rolnictwa, relatywnie szybko uwalniające zasoby pracy z rolnictwa. Redukcja występowała w relatywnie niewielkiej grupie krajów (Nowa Zelandia, Australia i RPA (tab. 1).

²² J. Holmes, *Impulses towards a multifunctional transition in rural Australia: gaps in the research agenda*, "Journal of Rural Studies", 2006, vol. 22, s. 355.

²³ P. J. Burgess, J. Morris, *Agricultural technology and land use futures: The UK case*, "Land Use Policy", 2009, vol. 26S, s. 225.

²⁴ E. S. Dennis, J. Ellis, A. Green, D. Llewellyn, M. Morell, L. Tabe, W. J. Peacock, *Genetic contributions to agricultural sustainability*, "Philosophical Transactions of the Royal Society", 2008, vol. 363, ss. 591–609.

²⁵ Jako przykład można wskazać efekty tzw. Zielonej Rewolucji w Indiach – D. Byerlee, *Modern varieties, productivity, and sustainability: recent experience and emerging challenges*, "World Development", 1996, vol. 24.

²⁶ X. Diao, P. Hazell, D. Resnick, J. Thurlow, *The role of agriculture in development – Implications for Sub-Saharan Africa*, Research report no. 153, International Food Policy Research Institute, Washington 2007, ss. 48-49.

²⁷ W nawiasach podano wartość PKB per capita w dolarach w cenach bieżących dla 2012r. [www.worldbank.org, pobrano 20.04.2014].

Tabela 2. Macierz korelacji

Table 2. Correlation matrix

Wyszczególnienie	Użytki rolne	Aktywni ekonomicznie w rolnictwie	Aktywni ekonomicznie w rolnictwie /użytki rolne	PSE	PSE/użytki rolne
Aktywni ekonomicznie w rolnictwie	0,405	1			
PSE	0,639	0,472	0,144	1	
PSE/użytki rolne	-	0,325	0,081	-	1
PSE/aktywni ekonomicznie w rolnictwie	0,325	-	-0,200	0,838	0,922

Obliczenia wykonane dla pełnej populacji.

Źródło: opracowanie własne na podstawie źródeł jak w tabeli 1.

Rozważając relacje pomiędzy poszczególnymi wielkościami charakteryzującymi zmiany w alokacji zasobów można zauważyć istotne współzależności. Zmiany w wielkości użytków rolnych i aktywnych ekonomicznie w rolnictwie były ze sobą powiązane. Uwzględniając znaczenie zmian finansowego wsparcia rolnictwa i zmian w alokacji zasobów można zauważyć, iż w badanej grupie krajów związek występował w odniesieniu do aktywnych ekonomicznie w rolnictwie. Relacja dodatnia oznacza, iż obniżeniu wielkości finansowego wsparcia towarzyszyło na ogół zmniejszenie liczby aktywnych zawodowo i odwrotnie (wsp. korelacji $r = 0,472$ – tab. 2). Był to jeden z istotnych kanałów realizacji zmian strukturalnych w rolnictwie. Jeszcze silniejszą współzależność można stwierdzić pomiędzy zmianami wielkości finansowego wsparcia i zasobami ziemi w rolnictwie. Taka zależność jest zgodna z badaniami wskazującymi, iż wartość finansowego wsparcia kapitalizuje się w wartości ziemi i stanowi istotny czynnik wpływający na przepływy ziemi rolniczej do innych zastosowań.

Tabela 3. Estymacja panelowa metodą najmniejszych kwadratów z ustalonymi efektami

Table 3. Estimated panel data model using OLS with fixed effects

Zmienna	Współczynnik	Błąd standardowy	Wartość p
Stała	98,4821	0,2137191	0,0000
PSE	-0,0003732	0,0383194	0,0331
Użytki rolne	-0,0004168	0,0019296	0,8291

Uwaga: Zmienna zależna to aktywni ekonomicznie w rolnictwie. Wsp. determ. R-kwadrat 0,641647. Skorygowany R-kwadrat = 0,624040, $F(17, 346) = 36,44284$, wartość p dla testu $F = 1,51e-66$, Autokorel.reszt - $\rho_1 = 0,175427$, Stat. Durbin-Watsona = 1,578965. $N = 332$. Test na zróżnicowanie wyrazu wolnego w grupach - Hipoteza zerowa: grupy posiadają wspólny wyraz wolny, Statystyka testu: $F(15, 346) = 41,2885$ z wartością $p = P(F(15, 346) > 41,2885) = 1,00731e-067$. Obliczenia za pomocą programu GRETL.

Źródło: opracowanie własne na podstawie źródeł jak w tabeli 1.

Z uwagi na stwierdzoną w początkowych badaniach wyższą zmienność zasobu pracy w rolnictwie przyjęto ją jako zmienną objaśniającą. Przeprowadzona estymacja dla całej grupy pozwoliła na wskazanie o istotnym znaczeniu wpływu wielkości finansowego wsparcia na dynamikę przepływu zasobu pracy pomiędzy rolnictwem a innymi obszarami gospodarek wyróżnionych państw. Wynik statystycznie dopuszczalny ($p < 0,05$) został wykazany dla szerokiej grupy krajów, a ze względu na znaczne zróżnicowanie

zachodzących zmian często wskazywane jest wprowadzenie podziału na poszczególne grupy krajów²⁸ i uwzględnienie warunków makroekonomicznych²⁹. Wartość współczynnika wskazuje, iż dopiero znaczący zakres zmian w wielkości finansowego wsparcia wpływał na zmiany w poziomie zasobu pracy. Nie było natomiast możliwe odniesienie tego do zasobu ziemi przy przyjętej istotności statystycznej (0,05).

Wnioski

Przeprowadzone badania pozwoliły na wskazanie określonych prawidłowości co do wielkości zasobów alokowanych w rolnictwie i związkach tego z finansowym wsparciem rolnictwa.

1. Finansowe wsparcie rolnictwa jest uniwersalnym mechanizmem wpływającym na poziom przepływu zasobów między nim a innymi obszarami gospodarki. Zjawisko to było realizowane w różnym stopniu i zróżnicowanymi metodami w poszczególnych krajach. Dotyczyło państw o zróżnicowanym poziomie rozwoju gospodarczego i strukturze rolnictwa w zakresie alokacji zasobów.
2. Współzależności pomiędzy zmianami w finansowym wsparciu rolnictwa a przepływem mobilnych zasobów w rolnictwie były bardziej widoczne w powiązaniu z czynnikiem ziemi. Niska mobilność tego zasobu, niższa niż w przypadku zasobów pracy wymaga kompensacji poprzez finansowe wsparcie rolnictwa. Warto zwrócić uwagę, iż w całym badanym okresie (27 lat) relacja ta wskazuje na utrzymywanie zasobów ziemi w rolnictwie dzięki oddziaływaniu polityki finansowego wsparcia. Znaczenie zasobu pracy rośnie natomiast w warunkach przechodzenia do paradygmatu rolnictwa społecznie zrównoważonego. Rola transferów finansowych również jest widoczna w tym zakresie niezależnie czy są one kierowane poprzez rynek czy za pośrednictwem państwa.
3. Problem przekształceń sektora rolnego, stymulowanych polityką państwa, związany jest bezpośrednio z regulowaniem przepływu zasobów pracy pomiędzy rolnictwem, a innymi segmentami gospodarki. Jest to uzależnione od sytuacji ekonomicznej rolnictwa i jego pozycji w systemie gospodarczym wynikającym z poziomu rozwoju gospodarczego danego kraju. W procesie globalizacji mamy do czynienia ze zróżnicowaną sytuacją wyjściową poszczególnych państw w procesie rozwoju gospodarczego. Równocześnie występują grupy państw, w których istnieją możliwości dalszego uwalniania zasobów pracy z rolnictwa, stymulowane polityką wsparcia rolnictwa i te, w których takie możliwości uległy znacznemu ograniczeniu.
4. Wysoki udział ziemi rolniczej w wielu krajach wskazuje na korzyści płynące z pozaprodukcyjnych funkcji rolnictwa. W takiej sytuacji transfer nadwyżki ekonomicznej spoza rolnictwa, kapitalizując się w tym zasobie ziemi, staje się relatywnie bardziej kosztowny. Wówczas mechanizmem transferu jest produkcyjne wykorzystanie czynnika ziemi³⁰ i zapewnienie korzyści z wymiany międzynarodowej.

²⁸ P. Kułyk, *Finansowe wsparcie rolnictwa w krajach o różnym poziomie rozwoju gospodarczego*, Poznań 2013

²⁹ A. Czyżewski, P. Kułyk P., *Relacje między otoczeniem makroekonomicznym a rolnictwem w krajach wysoko rozwiniętych i w Polsce w latach 1991-2008*, „*Ekonomista*” 2010, nr 2, s. 189–214.

³⁰ Przy założeniu istniejących związków pomiędzy poszczególnymi funkcjami rolnictwa, a w szczególności dobrami prywatnymi i publicznymi.

Przepływ nadwyżki ekonomicznej jest realizowany nie tyle wewnątrz gospodarki, co poprzez rynek globalny.

Literatura

- Angusa A., Burgessa P. J., Morrissa J., Lingard J. [2009]: Agriculture and land use: Demand for and supply of agricultural commodities, characteristics of the farming and food industries, and implications for land use in the UK, "Land Use Policy", vol. 26S.
- Burgess P.J., Morris J. [2009]: Agricultural technology and land use futures: The UK case, "Land Use Policy", vol. 26S.
- Byerlee D. [1996]: Modern varieties, productivity, and sustainability: recent experience and emerging challenges, "World Development", vol. 24.
- Czyżewski A., Kulyk P. [2010]: Relacje między otoczeniem makroekonomicznym a rolnictwem w krajach wysoko rozwiniętych i w Polsce w latach 1991-2008, „Ekonomista”, nr 2.
- Dennis E.S., Ellis J., Green A., Llewellyn D., Morell M., Tabe L., Peacock W.J. [2008]: Genetic contributions to agricultural sustainability, "Philosophical Transactions of the Royal Society", vol. 363.
- Diao X., Hazell P., Resnick D., Thurlow J. [2007]: The role of agriculture in development – Implications for Sub-Saharan Africa, Research report no. 153, International Food Policy Research Institute, Washington.
- Fry G., Gustavsson R. [1996]: Testing landscape design principles: the landscape laboratory, [w:] R. H. G. Jongman (red.) Ecological and Landscape Consequences of Land Use Change in Europe, Proceedings of the first ECNC seminar on Land Use Change and its Ecological Consequences, ECNC publication series on Man and Nature, Volume 2, Tilburg.
- Greene W.H. [2003]: Econometric analysis, Prentice Hall, New Jersey.
- Hamblin A. [2009]: Policy directions for agricultural land use in Australia and other post-industrial economies, "Land Use Policy", vol. 26.
- Holmes J. [2006]: Impulses towards a multifunctional transition in rural Australia: gaps in the research agenda, "Journal of Rural Studies", vol. 22.
- Jongman R.H.G. [2002]: Landscape Planning for Biological Diversity in Europe, "Landscape Research", vol. 27, no. 2.
- Kulyk P. [2013]: Finansowe wsparcie rolnictwa w krajach o różnym poziomie rozwoju gospodarczego, Poznań.
- Larson D., Mundlak Y. [1997]: On the intersectoral migration of agricultural labor, "Economic Development and Cultural Change", vol. 45, no. 2.
- Lerman Z., Schreinemachers P. [2005]: Individual farming as a labour sink: evidence from Poland and Russia, "Comparative Economic Studies", vol. 47, no. 4.
- OECD [2008]: Agricultural Support, Farm Land Values and Sectoral Adjustment: The implications for policy reform, Paris.
- OECD's producer support estimate and related indicators of agricultural support concepts, calculations, interpretation and use [2010]: OECD, Paris.
- Salami A., Kamara A.B., Brixiova Z. [2010]: Smallholder Agriculture in East Africa: Trends, Constraints and Opportunities, Working Papers Series N° 105 African Development Bank.
- Zegar J.St. [2012]: Współczesne wyzwania rolnictwa, Paradygmaty – Globalizacja – Polityka, PWN, Warszawa.

Ryta Dziemianowicz¹, Renata Budlewska²
Katedra Skarbowości,
Wydział Ekonomii i Zarządzania,
Uniwersytet w Białymstoku

Preferencje podatkowe jako instrument polityki rolnej – na przykładzie wybranych państw Unii Europejskiej

Tax expenditures as an instrument of the agriculture policy – an example of selected European Union Member States

Synopsis: Państwa członkowskie Unii Europejskiej w narodowych systemach podatkowych stosują instrumenty podatkowe, które pozbawiają państwo części dochodów publicznych oraz zapewniają korzyści wybranym podatnikom. Takie preferencje podatkowe (tax expenditures) są kierowane m.in. do wybranych gospodarstw rolnych lub wspierają produkcję niektórych towarów. Instrumenty te mogą zakłócać konkurencję na rynku wspólnotowym w tak wrażliwym sektorze, jakim jest rolnictwo. Jednocześnie część z tych konstrukcji podatkowych, na co wskazują badania i szczegółowa analiza raportów dotyczących pomocy publicznej w rolnictwie, wymyka się unijnej notyfikacji. Celem artykułu jest analiza preferencji podatkowych kierowanych do rolników w wybranych krajach UE, tj. w Niemczech, Francji i we Włoszech oraz ocena skutków i zakresu tego ukrytego wsparcia.

Słowa kluczowe: polityka rolna, opodatkowanie rolnictwa, podatek dochodowy, preferencje podatkowe, pomoc publiczna

Abstract. The Member States of the European Union in their national tax systems apply tax instruments directed to the agriculture sector (so-called tax expenditures) that diminish public revenue and provide benefits to selected groups of taxpayers. Tax expenditures are targeted to strictly selected farms or production of certain goods. Implementing them may result in distortion of competition in the single market of an agriculture sector. At the same time aid in the form of tax expenditures avoids the EU notification, which consequently allows member states to support agriculture beyond the scrutiny of state aid. The purpose of this article is to analyse tax expenditures targeted to farmers in selected EU countries, i.e. Germany, France and Italy, and to assess the impact, as well as the scope of this hidden state intervention in the agriculture sector.

Key words: agriculture policy, taxation of agriculture, income tax, tax expenditures, state aid

Wprowadzenie

Podatki nie powinny być rozpatrywane wyłącznie z punktu widzenia dochodów budżetu państwa, zwłaszcza gdy dotyczą rolnictwa. Konstrukcje podatkowe, które uwzględniają specyfikę rolnictwa i są wyjątkiem od zasad obowiązujących wszystkich podatników, są wykorzystywane nie tylko do realizacji celów polityki fiskalnej, ale także jako instrument polityki rolnej. Dotyczy to zwłaszcza krajów Unii Europejskiej, gdzie ulgi i zwolnienia podatkowe adresowane do rolników, realizują także określone cele pozafiskalne. Stosowanie takich rozwiązań ma z założenia przyczynić się m.in. do poprawy

¹ prof. UwB, dr hab., e-mail: r.dziemianowicz@uwb.edu.pl

² mgr, e-mail: r.budlewska@uwb.edu.pl

struktury agrarnej, zwiększenia efektywności produkcji lub poziomu inwestycji. Nie podlega jednak dyskusji, że zwolnienia oraz obniżki podatkowe są ukrytym transferem środków publicznych i w rzeczywistości stanowią formę pomocy publicznej. Ich wprowadzenie pozbawia państwo części dochodów publicznych, jednocześnie te specjalne konstrukcje zapewniają korzyści tylko niektórym gospodarstwom rolnym lub niektórym rodzajom produktów (w literaturze angielskiej występują pod nazwą tax expenditures) i w związku z tym mogą zakłócać konkurencję w tak wrażliwym sektorze, jakim jest rolnictwo. Jednocześnie część z tych preferencji podatkowych, na co wskazują badania i szczegółowa analiza raportów dotyczących pomocy publicznej w rolnictwie, „wymyka się” unijnej notyfikacji. Biorąc pod uwagę fakt, że interwencja publiczna w tym sektorze jest najczęściej podejmowana i koordynowana na szczeblu wspólnotowym (w ramach Wspólnej Polityki Rolnej), a nie na krajowym, niewątpliwie jest to istotne i wygodne z punktu widzenia polityków rozwiązanie. Ulgi i zwolnienia podatkowe mogą bowiem, dzięki obowiązującej w UE zasadzie subsydiarności w zakresie tworzenia prawa podatkowego, stanowić krajowe wsparcie rolnictwa realizowane częściowo poza ściśle kontrolowaną pomocą publiczną. Zarówno zakres stosowania preferencji podatkowych w konstrukcjach obciążających rolnictwo w poszczególnych krajach Unii Europejskiej, jaki i skutki stosowania tych rozwiązań nie są jednak do końca zbadane.

Cele i metodyka badań

Celem opracowania jest analiza preferencji podatkowych kierowanych do rolników w wybranych krajach UE oraz ocena skutków i zakresu tego ukrytego wsparcia. Ze względu na to, że rolnictwo w UE ma przede wszystkim charakter rodzinny, badania ograniczono do analizy podatku od dochodów osobistych. Przedmiotem szczegółowych rozważań zawartych w niniejszym opracowaniu są trzy charakterystyczne jurysdykcje: Francji, Włoch i Niemiec, zaliczane do grupy państw, w których w konstrukcji podatku od dochodów osobistych zastosowano szereg ulg łagodzących poziom obciążeń fiskalnych i tworzących zachęty do inwestowania. Taki wybór jest celowym zamierzeniem autorów, są to bowiem kraje, w których w konstrukcji podatku od dochodów osobistych zastosowano najwięcej specjalnych rozwiązań łagodzących poziom obciążeń fiskalnych rolników oraz tworzących zachęty do inwestowania. Badania dotyczą lat 2007-2014. Przygotowany artykuł powstał w ramach projektu finansowanego ze środków Narodowego Centrum Nauki przyznanych na podstawie decyzji numer DEC-2011/01/B/HS4/02878.

Pomoc publiczna a tax expenditures w sektorze rolnym w Unii Europejskiej: definicje i zakres

Pomoc publiczna, traktowana jako transfer zasobów przypisanych władzy publicznej, w zasadzie jest w Unii Europejskiej niedopuszczalna. Niemniej w określonych sytuacjach może być uznana za zgodną z zasadami wspólnego rynku. Wówczas podlega jednak ścisłej kontroli i jest limitowana. Dotyczy to także rolnictwa, jednakże w przypadku tego sektora, charakteryzującego się pewną specyfiką i objętego Wspólną Polityką Rolną, zasady dopuszczalnej pomocy publicznej określono odrębnie i tylko w niewielkim zakresie pokrywają się one z obowiązującymi w innych sektorach. Wobec rolnictwa stosowane są

odmienne reguły konkurencji, w związku z tym przy ocenie legalności pomocy państwa w sektorze rolnym Komisja Europejska kieruje się zasadami wynikającymi przede wszystkim ze Wspólnej Polityki Rolnej. Interwencja publiczna w rolnictwie jest najczęściej podejmowana i koordynowana na szczeblu wspólnotowym, a nie krajowym [Jankowska i Marek 2009].

Podstawowym dokumentem regulującym kwestię pomocy publicznej w sektorze rolnym w UE, w rozumieniu art. 107 ust. 1 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej (TFUE), są Wytyczne Wspólnoty [Wytyczne... 2006] w sprawie pomocy państwa w sektorze rolnym i leśnym na lata 2007-2013³. Zgodnie z tym dokumentem pomoc państwa w rolnictwie jest uznawana za dopuszczalną tylko wówczas, gdy jest zgodna z celami Wspólnej Polityki Rolnej i podlega ścisłej kontroli. Wytyczne mają przede wszystkim zastosowanie do pomocy publicznej państwa przyznawanej działalności związanej z produkcją rolniczą, rozumianą jako pierwotne wytwarzanie. Jednocześnie niektóre kategorie pomocy publicznej Komisja Europejska uznała za zgodne z zasadami wspólnego rynku. Kryteria takie spełnia pomoc de minimis⁴, która stanowi szczególną kategorię wsparcia udzielanego przez państwo⁵.

Pomoc publiczna w rolnictwie może mieć charakter bezpośredni (np. dotacje, dopłaty do kredytów, poręczenia, gwarancje) lub pośredni (np. ulgi i zwolnienia podatkowe, zaniechanie poboru podatku, odroczenie terminu jego płatności). Z regulacji wspólnotowych wynika, że nie jest istotne czy dany środek jest środkiem pomocy publicznej bezpośredniej czy też pośredniej. Użycie w definicji sformułowania „w jakiegokolwiek formie” oznacza, że ulgi i zwolnienia podatkowe mogą być traktowane jako forma pomocy publicznej, jeżeli spełniają przesłanki unijnej definicji zawartej w art. 107 ust. 1 TFUE. Sformułowane tam kryteria nie są jednak jednoznaczne, dlatego Komisja w 1998 r. wydała specjalne obwieszczenie: *W sprawie stosowania reguł pomocy publicznej do środków związanych z bezpośrednim opodatkowaniem działalności gospodarczej* [Obwieszczenie... 1998], którego celem było wyjaśnienie, kiedy dany środek podatkowy może stanowić pomoc publiczną w rozumieniu przepisów traktatowych. Jeżeli pomoc

³ Przy kwalifikowaniu form pomocy publicznej w rolnictwie, poza Wytycznymi Wspólnoty, bierze się także pod uwagę: 1) Rozporządzenie Komisji (WE) Nr 1857/2006 z dnia 15 grudnia 2006 r. w sprawie stosowania art. 87 i 88 Traktatu w odniesieniu do pomocy państwa dla małych i średnich przedsiębiorstw prowadzących działalność związaną z wytwarzaniem produktów rolnych oraz zmieniające rozporządzenie (WE) nr 70/2001; 2) Rozporządzenie Komisji (UE) Nr 1408/2013 z dnia 18 grudnia 2013 r. w sprawie stosowania art. 107 i 108 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej (WE) w odniesieniu do pomocy de minimis w sektorze rolnym.

⁴ Ze względu na małą wartość uznaje się, że pomoc de minimis nie zakłóca konkurencji w wymiarze unijnym, a więc w rozumieniu art. 107 ust. 1 TFUE nie jest pomocą publiczną i nie podlega notyfikacji Komisji Europejskiej. Niemniej jednak, ze względu na dużą ilość podmiotów funkcjonujących w tym sektorze i znaczne rozproszenie zdolności wytwórczych, pomoc udzielana nawet w małych kwotach może w istotny sposób wpływać na warunki konkurencji. W związku z tym limity pomocy de minimis obowiązujące w rolnictwie są znacznie niższe niż w innych sektorach, dodatkowo limitowana jest ogólna kwota tej pomocy udzielana temu sektorowi w skali danego państwa członkowskiego. Szerzej: [Jankowska i Marek 2009].

⁵ Zgodnie z rozporządzeniem Komisji (UE) Nr 1408/2013 całkowitą kwotę pomocy de minimis przyznanej jednemu i temu samemu przedsiębiorstwu w sektorze rolnym, uznaje się za niespełniającą wszystkich kryteriów określonych w art. 107 ust. 1 TFUE, jeśli nie przekracza kwoty 15 000 euro na beneficjenta w okresie trzech lat oraz nie przekracza kwoty skumulowanej, określonej dla danego państwa członkowskiego i stanowiącej 1% produkcji rocznej sektora rolnego. Nowy limit obowiązuje od 1 stycznia 2014 r. i obejmuje swoim zakresem przede wszystkim podstawową produkcję rolną, ze względu na podobieństwa istniejące między działalnością związaną z przetwórstwem i wprowadzaniem do obrotu produktów rolnych z jednej strony, a działalnością przemysłową z drugiej strony, działalność związaną z przetwórstwem i wprowadzaniem do obrotu produktów rolnych wyłączono z zakresu ww. rozporządzenia.

publiczna realizowana przez system podatkowy nie faworyzuje określonej grupy przedsiębiorców, w tym także rolnych, wówczas w określonych okolicznościach może być zgodna z zasadami wspólnego rynku⁶.

Uregulowania dotyczące pomocy publicznej realizowanej przy użyciu konstrukcji podatkowych nie są jednak precyzyjne. Zgodnie z wyrokiem Europejskiego Trybunału Sprawiedliwości (ETS)⁷ wyjątki i zróżnicowanie podatkowe są dopuszczalne, jeżeli są usprawiedliwione „przez naturę lub ogólny układ systemu podatkowego”⁸. Sformułowanie przyjęte w sentencji tego wyroku oznacza, że niektóre konstrukcje podatkowe tworzące tzw. podstawową strukturę podatku w określonym kraju członkowskim, mogą być uznane za tzw. instrumenty ogólne, nienaruszające kryteriów art. 107 TFUE. Tego typu instrumenty podatkowe w rezultacie nie są objęte obowiązkiem notyfikacji, i co za tym idzie – nie dokonuje się oceny ich wpływu na konkurencję na rynku wspólnotowym. Oznacza to, że instrumenty ogólne, funkcjonujące w poszczególnych krajach członkowskich, są wsparciem publicznym sektora rolnego, nieobjętym sprawozdawczością unijną. Do tego typu instrumentów zalicza się także preferencje podatkowe (tzw. tax expenditures – TEs), które w uproszczeniu OECD definiuje jako specjalne przywileje podatkowe kierowane do wybranych grup podatników, realizujące zazwyczaj określone cele społeczno-ekonomiczne. TEs z jednej strony, wspierając podatników, zmniejszają ich obciążenia podatkowe, z drugiej zaś prowadzą do obniżenia dochodów budżetowych z tego tytułu. Tak zdefiniowane pojęcie TEs zawiera wiele elementów wyżej przytoczonej unijnej definicji pomocy publicznej (transfer środków publicznych, selektywny charakter, ewentualny wpływ na konkurencję). Oczywiście tylko część ulg i zwolnień podatkowych zaliczana jest do TEs. Podobnie jak w przypadku pomocy publicznej, część z nich może stanowić normatywną (ogólną) strukturę podatku. Porównując definicje pomocy publicznej oraz TEs, można dojść do wniosku, że wartość notyfikowanej pomocy publicznej oraz wartość TEs funkcjonujących w danym systemie podatkowym powinna być przynajmniej zbliżona. Czy jednak potwierdzają to oficjalne statystyki?

Analiza wybranych konstrukcji prawnych wspierających rolnictwo w Niemczech, Francji i we Włoszech

Polityka podatkowa w zakresie opodatkowania dochodów uzyskiwanych z rolnictwa nie ma w państwach członkowskich Unii Europejskiej jednolitego charakteru. Jej ocena uzależniona jest od punktu odniesienia, dodatkowo niewątpliwe utrudniają ją wpływy polityczne. Pomiędzy analizowanymi systemami: Niemiec, Francji i Włoch, występują wyraźne różnice, zarówno w zakresie szczegółowej konstrukcji poszczególnych podatków, jak i poziomu obciążeń fiskalnych. Istnieją jednak także podobieństwa, dochody osób fizycznych, prowadzących gospodarstwa rolne we Francji, Włoszech i Niemczech traktowane są na równi z pozostałymi dochodami. W analizowanych systemach stosuje się zasadę niewyłączenia z opodatkowania dochodów uzyskiwanych z produkcji rolnej.

⁶ Jednakże jeżeli środek podatkowy w danym kraju ma charakter ogólny, ale ma wpływ na konkurencję na wspólnotowym rynku wewnętrznym, według Komisji jest formą pomocy publicznej.

⁷ Sprawa 173/73 Włochy przeciw Komisji (1974) ECR 709.

⁸ Co sprowadza się do znalezienia odpowiedzi na pytanie, czy są zgodne z podstawowymi zasadami danego systemu podatkowego.

Obowiązują je takie same ogólne zasady opodatkowania (np. stawki podatkowe, powszechne ulgi), jak w przypadku pozostałych kategorii działalności⁹. Podstawą opodatkowania jest zazwyczaj dochód netto, rozumiany, jako dochód z działalności rolniczej, otrzymany po odjęciu od przychodów kosztów związanych z tą produkcją. Do podstawy opodatkowania w większości państw włączone są zarówno subsydia państwowe, jak i dotacje pochodzące z funduszy unijnych¹⁰.

Tabela 1. Specjalne rozwiązania dla rolnictwa w podatkach dochodowych w wybranych krajach UE

Table 1. Special tax measures in income taxes in selected EU countries

Kraj	Francja	Niemcy	Włochy
Główny podatek	PIT	PIT	PIT
Redukujące obciążenia	możliwość odpłacania podatku na podstawie oszacowanej podstawy opodatkowania kredyt podatkowy	możliwość odpłacania podatku na podstawie oszacowanej podstawy opodatkowania specjalne odliczenia od dochodu przed opodatkowaniem dla rolników	uprzywilejowane zasady obliczania dochodu do opodatkowania na podstawie norm szacunkowych
Wpływające na poprawę struktury	ulgi dla młodych rolników	50% redukcja podatku w przypadku sprzedaży przez starszych lub niepełnosprawnych właścicieli	brak specjalnych rozwiązań
Wspierające inwestycje	możliwość odliczenia wydatków inwestycyjnych specjalne mechanizmy wspierające inwestycje	możliwość tworzenia rezerw inwestycyjnych przyśpieszona amortyzacja	brak specjalnych rozwiązań
Opodatkowanie dopłat bezpośrednich	tak, są doliczane do dochodu	tak, są doliczane do dochodu	tak, są doliczane do dochodu
Obowiązek prowadzenia rachunkowości	obowiązek prowadzenia uproszczonej lub pełnej rachunkowości uzależniony od wysokości osiągniętego dochodu (powyżej 76.300 €) rachunkowość (pełną lub uproszczoną) prowadzi ok.40% rolników	brak obowiązku prowadzenia ksiąg przy metodzie szacunkowej obowiązek prowadzenia uproszczonej lub pełnej rachunkowości po przekroczeniu określonych limitów rachunkowość pełną lub uproszczoną prowadzi ok. 70% rolników	brak obowiązku prowadzenia rachunkowości jeżeli gospodarstwo nie przekroczy określonych limitów sprzedaży (np. 516.456,90 euro dla dostaw dóbr)

Źródło: opracowanie na podstawie informacji attache podatkowego poszczególnych ambasad oraz [Dziemianowicz 2007; Veen i in. 2007].

Zróżnicowane są natomiast poszczególne konstrukcje podatkowe. Specjalne preferencje (TEs) dotyczące rolnictwa w podatku dochodowym występują najczęściej w formie: możliwości prowadzenia uproszczonej ewidencji podatkowej i księgowej, specjalnych metod szacowania dochodu, możliwości obliczania dochodu na podstawie średniej z kilku lat, specjalnego traktowania dochodów w naturze, ulg inwestycyjnych,

⁹ Jednocześnie rolnicy korzystają z ustawowych ulg i odliczeń na zasadach obowiązujących wszystkich podatników.

¹⁰ Jedynie w Belgii dotacje unijne opodatkowane są odrębnie, z zastosowaniem niższej 16,5% stawki podatku, chociaż w określonych okolicznościach mogą być, na wniosek rolnika, włączone do dochodu do opodatkowania.

zwolnień i wyłączeń z opodatkowania. W przypadku Niemiec, Francji i Włoch szczegółowe rozwiązania ustawodawcze, różnicujące badane jurysdykcje, dotyczą przede wszystkim zasad ustalania podstawy opodatkowania dochodów rolniczych oraz szczegółowego zakresu ulg i zwolnień o charakterze inwestycyjnym (tab. 1). We wszystkich z wymienionych krajów, ulgi, zwolnienia oraz inne preferencyjne instrumenty są zarezerwowane wyłącznie dla gospodarstw rolnych prowadzących działalność, a ich konstrukcja jest dostosowana do specyfiki tej działalności. Celem funkcjonujących rozwiązań jest m.in. zmniejszenie uciążliwości prowadzonej ewidencji księgowej, ale przede wszystkim oddziaływanie na sytuację ekonomiczną rolników, np. poprzez stworzenie zachęt do inwestowania, oszczędzania czy ubezpieczeń na wypadek wystąpienia różnego rodzaju klęsk. W szczególnie wrażliwym sektorze rolnym stosowanie instrumentów podatkowych jest traktowane jako element wspierający wspólnotową politykę rolną, realizowaną na poziomie krajowym. Zakłada się, że ogólne instrumenty podatkowe są lepiej przystosowane do specyfiki działalności rolniczej w danym państwie członkowskim, i dlatego w sposób bardziej skuteczny realizują założenia tej polityki.

Pierwszym z przykładów odwołujących się do skutecznego wsparcia rolników poprzez instrumenty podatkowe są rozwiązania przyjęte na gruncie Ustawy o podatku od dochodów osobistych w Niemczech [EStG 2009]. Ogólne założenia ustawy nie traktują przychodów osiąganych przez rolników w specjalny sposób, tj. przychody z działalności rolniczej i leśnej są taką samą kategorią, jak przychody z pozarolniczej działalności gospodarczej i są opodatkowane stawką podatkową o tej samej wysokości. Specyfika działalności rolnej¹¹ jest uwzględniona jednak w szeregu rozwiązań korzystnych dla właścicieli niemieckich gospodarstw rolnych. Instrumenty podatkowe skierowane do niemieckich rolników są przedmiotem regulacji w ramach Ustawy o działalności rolniczej¹², co w sposób jednoznaczny podkreśla rangę sektora rolnego oraz jego preferencyjne traktowanie przez państwo niemieckie. Preferencyjne uregulowania zawarte w ustawie odnoszą się przede wszystkim do sposobu ustalania dochodu i są określone w §13a¹³. W przeciwieństwie do zasad ogólnych skierowanych do wszystkich przedsiębiorstw, które dochody ustalają na podstawie prowadzonych ksiąg rachunkowych, rolnicy mogą także ustalać dochód w sposób uproszczony, stosując tzw. średnie stawki jednostkowe. Wysokość zryczałtowanych stawek średnich jest zróżnicowana i zależy przede wszystkim od: przedmiotu wykonywanej działalności, miejsca prowadzonej działalności, powierzchni gospodarstwa, wyrażonego w hektarach przeliczeniowych.

¹¹ W Niemczech ponad 98% gospodarstw rolnych prowadzonych jest przez osoby fizyczne, w 2010 r. tylko ok. 1,8% gospodarstw rolnych miało osobowość prawną [Poczta 2013].

¹² Wsparcie przedsiębiorstw prowadzących działalność w zakresie rolnictwa oraz leśnictwa jest głównym celem polityki państwa na gruncie regulacji zawartych w Landwirtschaftsgesetz (tj. Ustawy o działalności rolniczej) z 1955 r.

¹³ Rolniczy dochód w Niemczech może być obliczony przy zastosowaniu czterech metod: 1) na podstawie ksiąg rachunkowych – opodatkowaniu podlegają dochody faktyczne; 2) na podstawie tzw. liczby inwentarza (tzw. uproszczona księgowość, zestawienie przychodów i kosztów na podstawie dokumentów księgowych, bez obowiązku sporządzania bilansu); 3) na podstawie metody ryczałtowej – dochód netto z jednego hektara ustalany jest na podstawie wartości ekonomicznej ziemi – tzw. średnich stawek jednostkowych, zróżnicowanych w zależności: od jakości ziemi, rodzaju produkcji rolnej itd.; 4) na podstawie wyceny dochodu, dokonanej przez administrację skarbową. Dochód rzeczywisty, obliczony na podstawie ksiąg rachunkowych, ustalają gospodarstwa prowadzące zapisy księgowe. W 2013 r. są to rolnicy, którzy: 1) osiągnęli obroty powyżej 500 000 EUR lub 2) osiągnęli dochód wyższy niż 50 000 EUR lub 3) których wartość ekonomiczna ziemi, wyliczona na podstawie tzw. ustawowej wyceny jest wyższa niż 25 000 EUR. Szerzej: [Dziemianowicz 2007].

Zgodnie z niemiecką ustawą regulującą opodatkowanie dochodów osobistych nie wszyscy rolnicy mogą korzystać z możliwości ustalania dochodu w sposób uproszczony. Metoda ta jest zarezerwowana wyłącznie dla właścicieli gospodarstw rolnych, którzy:

- nie są zobowiązani do prowadzenia ksiąg rachunkowych,
- samodzielnie uprawiają obszar nie większy niż 20 ha,
- posiadają nie więcej niż 50 jednostek inwentarzu żywego.

Obowiązkiem rolnika korzystającego z tej preferencji jest obliczenie wysokości dochodu podlegającego opodatkowaniu, poprzez zastosowanie iloczynu liczby hektarów przeliczeniowych oraz odpowiedniej stawki średniej (ustalonej na podstawie wyceny 1 ha w 1955 r.) [BewG 1991], stanowiącej sumę stawki podstawowej i stawki właściwej dla działów specjalnych (tzw. dopłaty do stawki podstawowej).

Tabela 2. Porównanie wysokości dochodu ustalonej wg stawek średnich oraz na podstawie ksiąg rachunkowych w wybranych działach specjalnych produkcji rolnej w Niemczech w 2010 r.

Table 2. Comparison of the income in the selected special sectors of agriculture determined by the average rates, and on the basis of the accounts in Germany (2010)

Przedmiot działalności	Dochód na podstawie ksiąg rachunkowych (EUR)	Dochód wg stawek średnich w działach specjalnych produkcji rolnej i leśnej (EUR)
Uprawa chmielu	5 398	512
Uprawa winorośli	5 874	512
Ogrodnictwo, w tym:		
uprawa owoców	17 483	512
uprawa warzyw	8 076	512
uprawa kwiatów	7 251	512
Uprawy szkółkarskie	45 699	512

Źródło: [Deutscher Bundestag 2012; Statistisches Bundesamt 2010].

Korzyści z ustalania dochodu wg jednostkowych stawek średnich wynikają nie tylko z uproszczenia obowiązków ewidencyjnych, ale również z niższych obciążeń podatkowych przedsiębiorstw rolniczych w porównaniu do wysokości obciążeń podatkowych tych przedsiębiorstw, które ustalają dochód wg zasad ogólnych. Na podstawie analizy statystyk przygotowywanych zarówno przez instytucje publiczne na szczeblu federalnym, jak i związkowym, można stwierdzić, że wysokość dochodu ustalonego na podstawie stawek średnich jest znacznie niższa niż dochodu rzeczywistego obliczonego w oparciu o zapisy zawarte w tradycyjnych księgach rachunkowych. Natomiast w przypadku działów specjalnych produkcji rolnej, takich jak: uprawa owoców i warzyw, czy chmielu i winorośli, różnice pomiędzy dochodem rzeczywistym i zryczałtowanym, ustalonym za pomocą stawek średnich są znaczne i wahają się od 10 do 35-krotności dochodu zryczałtowanego (tab. 2). Niższa podstawa opodatkowania oznacza w konsekwencji niższe obciążenia podatkowe. Rolnicy zauważają korzyści wynikające z zastosowania tej specjalnej metody ustalania dochodu do opodatkowania, co znajduje odzwierciedlenie w jej upowszechnieniu. W 2010 r. blisko jedna czwarta, tj. 138 tysięcy podmiotów prowadzących działalność rolniczą i leśną w Niemczech skorzystało z preferencyjnego sposobu ustalania wysokości dochodu. Zdecydowanie więcej beneficjentów tego instrumentu prowadzi działalność w starych Landach. W nowych Landach, m.in.

w Saksonii czy Brandenburgii, wg stawek średnich dochód ustalało ok. 7,4% podatników, tj. około 2 tysięcy podmiotów [Deutscher Bundestag 2012].

Preferencyjne zasady ustalania dochodu uzyskiwanego z działalności rolniczej można odnaleźć także w francuskiej ustawie regulującej opodatkowanie osób fizycznych. We Francji dochód rolniczy może być ustalony według jednej z trzech wymienionych poniżej metod¹⁴:

1. zwykłej księgowości (*réel normal*),
2. uproszczonej księgowości (*réel simplifié*),
3. uproszczonego schematu obliczania dochodu (*forfait collectif*).

Najprostszą metodą obliczenia dochodu rolniczego jest uproszczony schemat wyliczenia dochodu, który można zastosować wówczas, gdy przez okres dwóch lat dochody osiągnięte w trakcie roku podatkowego są niższe od 76 300 euro (jest to średni dochód z dwóch poprzednich lat, rolnik nie może prowadzić innych działalności, limit w tej wysokości obowiązuje od 2004 r.). Podstawa opodatkowania składa się wówczas z sumy dwóch elementów, ustalana jest w oparciu o corocznie określony, jednostkowy dochód szacunkowy podawany przez Ministerstwo Finansów (od sztuki bydła, jednego ha ziemi itp.) oraz w części odzwierciedla faktyczne dochody ustalone na podstawie powierzchni gruntów, liczby zwierząt hodowlanych, produkcji z 1 ha. W przypadku wystąpienia klęski żywiołowej, rolnik może wnioskować o obniżenie szacunkowej podstawy opodatkowania. We Francji ok. 60% gospodarstw rolnych oblicza dochód do opodatkowania, stosując ten uproszczony schemat.

Rolnicy, których średni roczny dochód z dwóch ostatnich lat przewyższa kwotę 76 300 euro, ale nie jest wyższy niż 350 000 euro, mogą ustalać podstawę opodatkowania na podstawie uproszczonej księgowości podatkowej, w oparciu o dochody faktycznie uzyskane. Metodę kasową (*réel simplifié*) stosuje we Francji ok. 20% gospodarstw rolnych. Jeżeli średni roczny dochód z dwóch ostatnich lat jest wyższy niż 350 000 euro, rolnicy ustalają dochód podlegający opodatkowaniu na zasadach ogólnych, jednocześnie mają obowiązki prowadzenia pełnej księgowości [Taxation... 2006]. Ok. 20% francuskich gospodarstw rolnych jest zobowiązanych do prowadzenia pełnej księgowości. Rolnicy, którzy mają obowiązek prowadzenia rachunkowości, mogą ustalać dochód na podstawie średniej z trzech poprzednich lat.

Należy podkreślić, że rolnik zawsze może dobrowolnie zdecydować o prowadzeniu pełnej księgowości, bez względu na wysokość dochodów, pod warunkiem że pozostanie w tym systemie przez dwa lata. Jest to niewątpliwie rozwiązanie korzystne z punktu widzenia budżetu państwa, a czasami także i samego rolnika (np. gdy występują wysokie koszty produkcji). Aby do tego zachęcić, ustawodawca wprowadził specjalne bonifikaty, np. prowadzący księgowość może obniżyć dochód rolniczy podlegający opodatkowaniu o 20% oraz ma możliwość zaliczenia kosztów prowadzenia ksiąg rachunkowych do kosztów podatkowych. W zależności od wielkości, typu gospodarstwa rolnego oraz udziału ziemi dzierżawionej, dochód obliczony w sposób uproszczony może być niższy lub wyższy od obliczonego na podstawie zapisów księgowych. Zdaniem R. Parsche, dochód rolniczy obliczony według uproszczonych zasad może być niższy od dochodu księgowego nawet o 50% [Parsche i in. 2000; Andersen i in. 2002].

Od 2002 r., na podstawie *Loi de finances*, do konstrukcji francuskiego podatku od dochodów osobistych została wprowadzona pewna forma mechanizmu wyrównującego

¹⁴ Szerzej: [Dziemianowicz... 2007].

różne, w poszczególnych latach, warunki produkcji w rolnictwie lub przypadki losowe (*dispositif d'épargne défiscalisée* – DPA)¹⁵. Jest to ulga podatkowa, która przysługuje rolnikom oszczędzającym na wypadek wystąpienia klęsk naturalnych lub innych nieprzewidywanych wypadków, których przyczyny mają charakter ekonomiczny, są wywołane zmianami klimatycznymi, czy też pogorszeniem zdrowia rolnika, a ich skutkiem jest poniesienie szkód w uprawach czy inwentarzu. Jest to swoiste ubezpieczenie od ryzyka produkcji¹⁶. Zgromadzone oszczędności nie podlegają opodatkowaniu do wysokości określonego limitu. Oznacza to, że rolnik traktuje część osiągniętego dochodu jako oszczędności z tytułu ryzyka i ta część dochodu nie jest opodatkowana, pod warunkiem, że oszczędności zostaną zdeponowane na specjalnym rachunku i mogą być wykorzystane (bez opodatkowania) tylko wówczas, gdy wystąpi określone ryzyko. Z odliczenia mogą skorzystać tylko rolnicy opodatkowani w oparciu o faktyczne dochody (księgowość pełna lub uproszczona), mogą odliczyć od podatku maksymalnie kwotę 27 000 euro rocznie. Kwota ta może być zwiększona o 500 euro na każdego zatrudnionego pracownika, jeżeli dochód w danym roku podatkowym przekroczy o 20% średni dochód z trzech ostatnich lat. Reasumując, mechanizm DPA pozwala farmerom na zdeponowanie na kontach oszczędnościowych kwot, które mogą być użyte w przypadku wystąpienia nieprzewidywalnych sytuacji, jak np.: klęski żywiołowe, rodzinne przypadki losowe czy gwałtowny spadek dochodów. Maksymalna kwota oszczędności zdeponowanych na koncie nie może łącznie z odsetkami przekroczyć 150 000 euro. Jeśli w ciągu 7 kolejnych lat po odliczeniu nie wystąpi zjawisko objęte zakresem ulgi, rolnik jest zobowiązany do wykazania oszczędności jako dochodu podlegającego opodatkowaniu, dlatego też jest to relatywnie małe udogodnienie fiskalne¹⁷.

Mechanizm DPA dodatkowo uzupełnia we Francji istniejący program inwestycyjny – *dispositifs de déduction pour investissement* (DPI), który pozwalał farmerom, podlegającym pod reżim księgowości, odpisywać pod koniec każdego roku fiskalnego część dochodów. Jest to specjalny rodzaj ulgi inwestycyjnej. Aby skorzystać z tej preferencji, odliczone kwoty powinny być zainwestowane w okresie pięciu lat po dokonaniu odliczenia na nabycie zapasów i/lub produkcji łatwo zbywalnych zapasów (tj. inwentarz żywy, pasze, wino) oraz np. na nabycie akcji spółdzielni rolniczych. Od 2013 r. odliczenie nie może być jednak przeznaczane na nabycie i wytworzenie podlegających amortyzacji środków trwałych, niezbędnych do prowadzenia działalności rolnika. DPA oraz DPI mogą być stosowane jednocześnie (jednak łącznie kwota odliczeń nie może przekroczyć rocznie 27 000 euro). Mechanizm DPA cieszy się we Francji znacznie większym zainteresowaniem rolników niż DPI. Z DPA w 2011 r. skorzystało 88 000 beneficjentów (oszacowana wartość tax expenditures w tym przypadku wynosiła 170 000 mln euro), natomiast z DPI skorzystało odpowiednio 900 rolników (oszacowana wartość tax expenditures z tego tytułu wynosiła w 2011 r. 2 mln euro) [Project... 2012].

We Włoszech ustawa o osobistym podatku dochodowym wymienia sześć kategorii dochodów podlegających opodatkowaniu. Każda z kategorii ma własne reguły ustalania dochodu. Dochody z rolnictwa zdefiniowano jako dochody związane z posiadania

¹⁵ Zasady odliczeń w ramach DPA i DPI zreformowano w 2012 r.

¹⁶ Od 2012 r. rolnik nie ma obowiązku wykupienia ubezpieczenia, aby móc skorzystać z ulgi.

¹⁷ Jest to raczej odroczenie płatności podatku w czasie.

nieruchomości rolnych¹⁸. Opodatkowanie rolnictwa różni się od opodatkowania innych kategorii dochodu. Podstawa obliczenia podatku ma w tym przypadku charakter ryczałtowy, jest to tzw. wartość katastralna ziemi i dochodu, która obejmuje [Parsche i in. 2000; Andersen i in. 2002]:

1. dochód rolny, tzn. dochód z produkcji rolnej (oszacowany na podstawie średniej produkcji z gospodarstw rolnych);
2. dochód gruntowy, utożsamiany z rentą gruntową, tzn. dochód otrzymywany w związku z posiadaniem prawa własności, określane na podstawie jakości ziemi (tzw. wartość katastralna).

Rolnik posiadający gospodarstwo rolne uzyskuje zarówno dochód z produkcji rolnej, jak i dochód gruntowy. Stawki katastralne wykorzystywane do obliczenia dochodu z produkcji rolnej, stanowiącego podstawę obliczenia podatku dochodowego, zostały ustalone kilka dziesięcioleci temu i nie odzwierciedlają aktualnej wartości ziemi, są wyraźnie zaniżone [Andersen i in. 2002]. Ze względu na sposób obliczania podstawy opodatkowania, obciążenia fiskalne rolnictwa są niższe niż w pozostałych działach¹⁹. Pierwotnie system uproszczony był przeznaczony do opodatkowania tylko małych przedsięwzięć, aktualnie w niektórych przypadkach limit ograniczający jego zastosowanie wynosi aż 35 mln euro [OECD 2005].

Reasumując, można stwierdzić, że włoski system opodatkowania dochodów z produkcji rolnej łączy w sobie dwa reżimy rozliczeń: standardowy, obowiązujący wszystkich podatników podatku dochodowego, oraz specjalny, oparty na wartościach szacunkowych (tzw. katastralnych), obowiązujący właścicieli gospodarstw rolnych. Konstrukcja podatku sprzyja łagodniejszemu, w stosunku do innych działów, opodatkowaniu rolnictwa. Stosunek między dochodem obliczonym na podstawie norm szacunkowych i wartości katastralnych a dochodem realnym, pod koniec lat osiemdziesiątych, kształtował się jak 1:10 [Servowa i in. 2000]. Ustalone kilkadziesiąt lat temu normy i wartości katastralne nie uwzględniają zarówno poniesionych nakładów inwestycyjnych, aktualnych wydatków oraz zysków osiągniętych w wyniku podejmowanych działań produkcyjnych. Taka konstrukcja podatku umożliwia wprawdzie znaczne obniżenie obciążeń fiskalnych rolnictwa, ale jednocześnie hamuje strukturalną przebudowę rolnictwa. Potwierdzają to dane dotyczące zmian w strukturze agrarnej włoskiego rolnictwa. Np. w latach 1955-2005 liczba małych gospodarstw rodzinnych, od 1 do 5 ha wzrosła z 69 do 75,7%, natomiast w grupie od 20 do 50 ha liczba gospodarstw zmalała z 30,8 do 4,2% [Górecki 2011].

¹⁸ Za dochody z rolnictwa we Włoszech uznawane są dochody uzyskiwane: z uprawy ziemi, hodowli zwierząt (jeżeli pasza pochodziła z co najmniej ¼ uprawianej ziemi), upraw szklarniowych (jednakże tylko o odpowiedniej powierzchni bazowej). Do produkcji rolnej ustawodawca zalicza: uprawę ziemi, grzybów, hodowlę i produkcję drewna, jeżeli stanowią one co najmniej 25% produkcji oraz co najmniej 50% przychodów rolniczych.

¹⁹ Jeżeli ziemia rolnicza jest dzierżawiona, dochód z działalności rolniczej doliczany jest do dochodu dzierżawcy. W przypadku gdy w danym roku podatkowym ziemia nie jest uprawiana, dochód do opodatkowania na koniec roku stanowił mniej niż 30% dochodu szacunkowego z tzw. dochodu gruntowego, natomiast dochód rolny dla celów podatkowych wynosi zero. Szerzej: [Morelli 2012].

Zakres ukrytego wsparcia rolnictwa przez system podatkowy w Niemczech, Francji i we Włoszech

Pomimo pewnej zbieżności definicyjnej, którą zasygnalizowano powyżej, oraz ewidentnego wpływu na konkurencję, tax expenditures nie zawsze są traktowane jako pomoc publiczna i w związku z tym mogą stanowić krajowe wsparcie rolnictwa, realizowane także poza Wspólną Polityką Rolną. Wyraźnie jednak należy podkreślić, że szczegółowe definicje stosowane w poszczególnych krajach oraz ich zakres są bardzo zróżnicowane, co w istotny sposób może wpływać na wysokość ukrytego wsparcia rolnictwa przez system podatkowy. Niewątpliwie różnice te stanowią swoisty bufor pozwalający na umiejętne „manipulowanie” danymi na ten temat. W związku z tym analiza ukrytego wsparcia realizowanego poza WPR oraz notyfikowaną pomocą publiczną nie jest zadaniem prostym.

Tabela 3. Wartość pomocy finansowej państwa skierowanej do sektora rolnictwa w Niemczech (mln EUR)

Table 3. Value of state subvention into the agriculture sector in Germany (mln EUR)

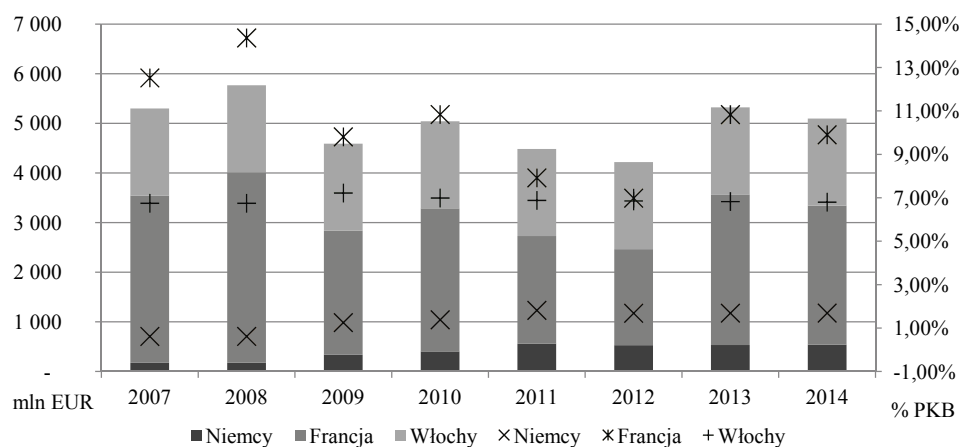
Rok	Wartość wsparcia publicznego w sektorze rolnictwa w Niemczech (mln EUR) na podstawie sprawozdań:					
	z realizacji pomocy finansowej			pomocy publicznej Komisji Europejskiej		
	Ogółem	Tax expenditures		Ogółem	Instrumenty podatkowe	
	Wartość	% pomocy ogółem		Wartość	% pomocy ogółem	
2007	972	177	18,2%	915	496	54,2%
2008	1 185	179	15,1%	1197	523	43,7%
2009	1 088	337	31,0%	889	377	42,4%
2010	1 549	404	26,1%	779	326	41,8%
2011	1 437	560	39,0%	951	344	36,2%
2012	1 187	530	44,7%	882	372	42,2%
2013	1 215	535	44,0%	895*	361*	40,3%
2014	1 176	540	45,9%	909*	350*	38,5%

*wartości oszacowane na podstawie danych za lata 2007-2012 opublikowanych w Eurostat.

Źródło: Opracowanie na podstawie danych Eurostat oraz [Deutscher Bundestag 2013].

Charakterystycznym przykładem są tu Niemcy, które jako pierwsze (w 1967 r.) rozpoczęły publikowanie raportów na temat tax expenditures, w tym także dotyczących rolnictwa. Pomimo to, ani w raportach, ani obowiązujących aktach prawnych, dotychczas nie sformułowano wprost definicji tax expenditure. Identyfikacja, szacowanie oraz kontrola wydatków publicznych dokonywanych w tej formie są w Niemczech realizowane w oparciu o ogólne założenia sformułowane w Ustawie z 1967 r. o stabilności i wzroście [StWG 1967]. Ustawa obejmuje wszystkie wydatki publiczne (definiowane jako „dotacje”), stanowiące „pomoc finansową” [Deutscher Bundestag 2013] na rzecz przedsiębiorstw czy sektorów gospodarki oraz wyjątkowo – na rzecz gospodarstw domowych (osób fizycznych) pod warunkiem, że pomoc udzielona w ten sposób będzie wpływać na ogólną kondycję ekonomiczną sektora (gospodarki). W rezultacie, ujęcie tax expenditures w porównaniu do

definicji proponowanych np. przez OECD jest znacznie węższe i nie bazuje na analizie konstrukcji poszczególnych podatków pod kątem odchyień od przyjętej normy [OECD 2010]. W przeciwieństwie do innych państw szacujących wartość tax expenditures w sektorze rolnym oraz w całej gospodarce, wartość TEs publikowana corocznie w sprawozdaniach federalnych [OECD 2010] jedynie w ograniczonym zakresie odnosi się do instrumentów podatkowych o charakterze osobistym. Oznacza to zatem, że oficjalnie publikowane wartości pomocy finansowej państwa, w tym adresowanej do przedsiębiorstw rolniczych, pozostają wciąż niekompletne i nie przedstawiają pełnego rozmiaru i kierunków wsparcia sektora rolnictwa w Niemczech.



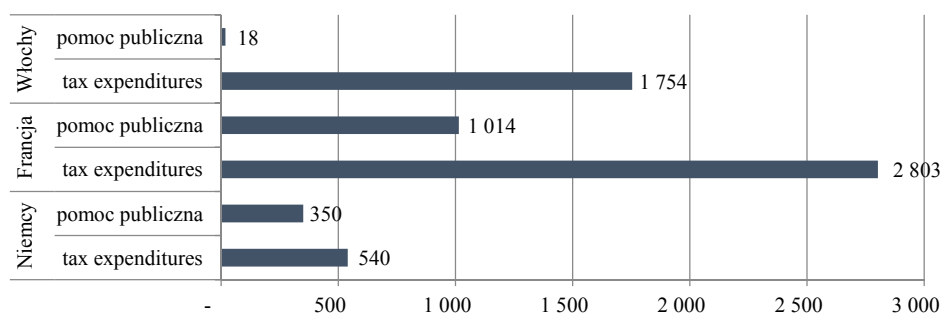
Rys. 1. Wartość tax expenditures w sektorze rolnym w Niemczech, Francji i Włoszech w 2014 r. (mln EUR, % PKB)

Fig. 1. Value of tax expenditures in the agriculture sector in Germany, France and Italy (mln EUR, % GDP)

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostat oraz danych ministerstw finansów Niemiec, Francji i Włoch.

Przedstawioną tezę potwierdzają wnioski płynące z analizy wartości pomocy finansowej skierowanej do sektora rolnego w Niemczech w latach 2007-2014 (tab. 3). Należy jednoznacznie stwierdzić, że dane zawarte w dwóch równorzędnie publikowanych oficjalnych raportach: o pomocy finansowej państwa (w którym publikuje się dane na temat TEs) oraz pomocy publicznej (w którym publikuje się dane na temat instrumentów podatkowych wspierających rolnictwo), są zróżnicowane. Dotyczy to zarówno kwot w ujęciu bezwzględnym, jak i względnym. W 2012 r. wartość TEs wspierających rolnictwo wynosiła 530 mln EUR i była wyższa od publikowanej w raportach o pomocy publicznej o 158 mln EUR. Udział instrumentów podatkowych uznawanych za pomoc publiczną oraz instrumentów zaliczanych do grupy TEs był zbliżony i wahał się w ogólnych wartościach od 42 do 45%. Jednocześnie należy jednak zwrócić uwagę na fakt, że w ostatnich latach następuje wyraźna substytucja notyfikowanej pomocy publicznej udzielanej w formie instrumentów podatkowych na rzecz pomocy w formie TEs. Na podstawie tych danych można wnioskować, że istotna wartość wsparcia niemieckiego rolnictwa, realizowana przez konstrukcje podatkowe ma charakter krajowy, a nie unijny, nie jest zgłaszana jako instrument pomocy publicznej i nie podlega unijnej kontroli. Z uwagi na fakt, iż tylko część

wsparcia kierowana do sektora rolnego znajduje odzwierciedlenie w statystykach publicznych i krajowych, należy przypuszczać, że wartość tej pomocy w relacji do PKB wynoszącej w przybliżeniu do 1 do 1,7% PKB (rys. 1) jest zdecydowanie wyższa i nie przedstawiają dane dotyczące preferencyjnej polityki rolnej w Niemczech.



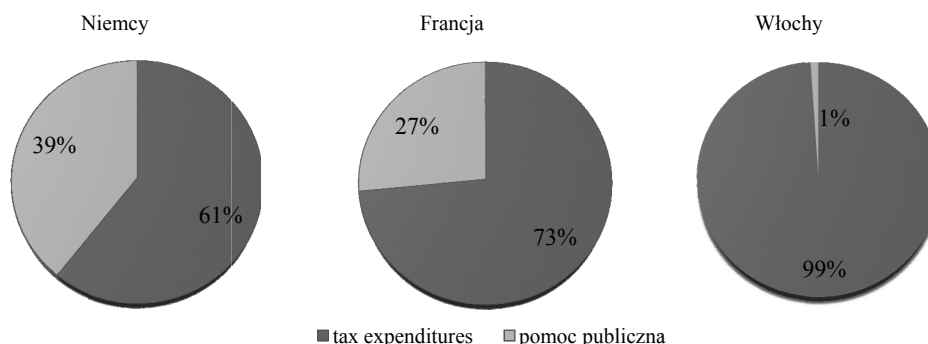
Rys 2. Wartość tax expenditures i pomocy publicznej udzielonej w sektorze rolnym w Niemczech, Francji i Włoszech w 2014 r. (mln EUR)

Fig. 2. Value of tax expenditures and state aid in the agriculture sector in Germany, France and Italy in 2014 (mln EUR)

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostat oraz danych ministerstw finansów Niemiec, Francji i Włoch.

Francja również należy do jednych z pierwszych krajów, w których najwcześniej rozpoczęto publikowanie raportów na temat tax expenditures²⁰. Zgodnie z definicją obowiązującą we Francji TEs są to ustawowe lub wykonawcze przepisy prawa, których realizacja prowadzi z jednej strony do utraty dochodów publicznych, z drugiej zaś powoduje zmniejszenie obciążeń podatkowych w porównaniu do wysokości obciążeń podatkowych wynikających z „normy”, przy czym za normę określa się ogólne zasady francuskiego prawa podatkowego [Annexe... 2012]. Definicja TEs przyjęta we Francji jest znacznie szersza niż wcześniej przedstawione podejście niemieckie. W rezultacie, wysokość wsparcia w sektorze rolnym w wartościach bezwzględnych jest kilkukrotnie wyższa niż w Niemczech, ponadto kilkukrotnie przewyższa wartość notyfikowanej pomocy publicznej kierowanej do tego sektora. Wyższa wartość rolniczych tax expenditures we Francji, tj. 2 803 mln EUR w 2014 r. (rys. 2) oznacza, iż polityka rolna ma przede wszystkim charakter krajowy. Należy jednak zaznaczyć, że w przeciwieństwie do pozostałych państw członkowskich, we Francji skuteczność stosowanych instrumentów wspierających rolnictwo podlega corocznej ocenie w ramach procedury budżetowej. Można zatem przypuszczać, że wnioski z systematycznej ewaluacji instrumentów podatkowych (TEs) weryfikują je jako bardziej skuteczne narzędzie niż analogiczne instrumenty notyfikowanej pomocy publicznej, poprzez które także jest realizowana polityka rolna we Francji.

²⁰ Pierwszy raport z 1979 r. obejmował wysokość zrealizowanych tzw. „dépense fiscale”, zaś począwszy od 1980 r. raport stał się załącznikiem do planu oraz sprawozdania z wykonania budżetu państwa. W 2005 r. raport tax expenditures uzupełniono o analizę efektywności wydatków podatkowych, która miała uzasadnić ich wprowadzenie.



Rys. 3. Wysokość tax expenditures i pomocy publicznej udzielonej w sektorze rolnym w Niemczech, Francji i Włoszech w 2014 r. (mln EUR)

Fig. 3. Value of tax expenditures and state aid in the agriculture sector in Germany, France and Italy in 2014 (mln EUR)

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostat oraz danych ministerstw finansów Niemiec, Francji i Włoch.

Definicja tax expenditures obowiązująca we Włoszech jest ustalona w oparciu o ogólne zasady opodatkowania i jest sformułowana odrębnie dla podatków bezpośrednich i pośrednich. Za ogólną zasadę opodatkowania w przypadku podatków dochodowych uznaje się klasyczny model dochodu Schanz-Haig-Simonsa (SHS), opierający się na założeniu, że dochód podlegający opodatkowaniu jest sumą potencjalnej konsumpcji w danym roku oraz przyrostu majątku w stosunku do roku poprzedniego. Tak ogólnie (i teoretycznie) sformułowana definicja TE powoduje, że w raportach tax expenditures sporządzanych we Włoszech uwzględnia się wiele instrumentów, również tych, które w innych państwach (jak np. we Francji) są uznawane za zasady ogólne, czyli tzw. część podstawowej struktury podatku. Rezultatem przyjętego podejścia jest wykazanie wsparcia sektora rolnego w wysokości równej 1 754 mln EUR w 2014 r.²¹, czyli wartości będącej blisko czterokrotnością wsparcia w formie instrumentów podatkowych w Niemczech oraz stanowiącą ok. 60% wartości odpowiedniej pomocy we Francji. Należy jednocześnie zwrócić uwagę na to, że we Włoszech sukcesywnie wartość notyfikowanej pomocy unijnej zmniejsza się. W ostatnich latach wsparcie to jest raczej marginalne, w 2014 r. wynosi jedynie ok. 1% wsparcia realizowanego w ramach przyjętych założeń krajowej polityki rolnej (rys. 3). Można zatem stwierdzić, że polityka rolna we Włoszech ma przede wszystkim charakter krajowy i tylko w ograniczonym zakresie podlega kryteriom oceny właściwym Wspólnej Polityce Rolnej [Gruppo... 2011].

Wnioski

Specjalne rozwiązania zastosowane w opodatkowaniu rolnictwa poszczególnych krajów członkowskich UE stanowią istotne jego wsparcie, w części nie podlegające unijnej

²¹ We Włoszech dopiero w 2013 r. po raz pierwszy oszacowano wartość tax expenditures w sektorze rolnym oraz dokonano prognozy ich wartości w kolejnych dwóch latach.

kontroli. Według szacunków Banku Światowego wsparcie rolnictwa poprzez system podatkowy w UE w latach 2002-2004 wynosiło średnio ok. 0,65% PKB [Zorya 2006] i jak pokazują aktualne statystyki poszczególnych krajów systematycznie wzrasta.

Niestety, ze względu na brak jednolitej statystyki, różne rozwiązania konstrukcyjne oraz zróżnicowane definicje tax expenditures, nie jest możliwe ustalenie całkowitej wartości dofinansowania tego sektora przez system podatkowy. Rządy poszczególnych państw niechętnie publikują szczegółowe dane na ten temat, co jest zresztą z ich punktu widzenia rozwiązaniem racjonalnym. Należy bowiem pamiętać o tym, że bezpośrednie dotowanie rolnictwa, poza systemem unijnym i Wspólną Polityką Rolną, nie jest dozwolone. Na podstawie analizy rozwiązań stosowanych we Francji, Włoszech i Niemczech można jednak stwierdzić, że specjalne preferencje podatkowe stanowią ważny instrument krajowej polityki rolnej, jednocześnie „wymykający się” unijnej kontroli. Ich wartość znacznie przekracza dane zawarte w oficjalnych statystykach dotyczących pomocy publicznej.

Niewątpliwie rolnicze TEs zmniejszają obciążenia podatkowe gospodarstw rolnych. Poważne wątpliwości może jednak budzić ich skuteczność jako instrumentu polityki rolnej. Niższe obciążenia podatkowe mogą prowadzić równocześnie do zniekształcenia skali i rozmiarów działalności rolniczej, czego przykładem są Niemcy i Włochy. Z punktu widzenia rolników, opłacalne jest bowiem np. prowadzenie działalności w rozmiarze nieprzekraczającym limitów i ograniczeń ustanowionych dla podatników stosujących uproszczone zasady ustalania dochodu do opodatkowania. W wyniku tego, właściciele gospodarstw rolnych prognozując przyszłe dochody w wysokości, która mogłaby spowodować utratę prawa do zastosowania danej preferencji podatkowej, zazwyczaj rezygnują z wyższej produkcji i inwestycji, a tym samym często rezygnują z rozwoju gospodarstwa.

Literatura

- Andersen F.G., Asheim L.J., Mittenzwei K., Veggeland F. [2002]: Taxation of Agriculture in Selected Countries, Norwegian Agricultural Economics Research Institute, Oslo.
- Annexe au projet de loi de finances pour 2013. Évaluation des voies et moyens. Tome II: Dépenses fiscales. [2012]. Ministère de l'Économie et des Finances, Paryż.
- Bericht der Bundesregierung über die Entwicklung der Finanzhilfen des Bundes und der Steuervergünstigungen für die Jahre 2011 bis 2014. Drucksache 17/14621. [2013]. Deutscher Bundestag.
- Bericht nach §99 der Bundeshaushaltsordnung zur Gewinnermittlung nach Durchschnittssätzen bei land und forstwirtschaftlichen Einkünften gemäß §13a des Einkommensteuergesetzes. Drucksache 17/8428. [2012]. Deutscher Bundestag.
- Bewertungsgesetz in der Fassung der Bekanntmachung vom 1. Februar 1991 (BGBl. I S. 230).
- Dziemianowicz R. [2007]: Efektywność systemu opodatkowania rolnictwa. Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok.
- Einkommensteuergesetz in der Fassung der Bekanntmachung vom 8. Oktober 2009 (BGBl. I S. 3366, 3862).
- Gesetz zur Förderung der Stabilität und des Wachstums der Wirtschaft (StWG).
- Górecki J. [2011]: Przyszłość gospodarstw rodzinnych w Polsce i w Unii Europejskiej. [w:] Wieś i rolnictwo w mediach. Gospodarstwa rodzinne podstawą europejskiego rolnictwa w odniesieniu do PROW 2007-2013, Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi, Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego, Warszawa.
- Gruppo di lavoro sull'erosione fiscale. Relazione Finale. [2011]. Ministero dell'Economia e delle Finanze, [Tryb dostępu:] http://www.tesoro.it/primo-piano/documenti/20111229/Relazione_finale_del_gruppo_di_lavoro_sull'erosione_fiscale.pdf. [Data odczytu: styczeń 2014].
- Jankowska A., Marek M. [2009]: Dopuszczalność pomocy publicznej. Uregulowania wspólnotowe i krajowe. Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa.

- Morelli G.K. [2012]: Il trattamento fiscale nel settore agricolo nei principali paesi dell'unione europea, con comparazione operativa per le aziende agricole italiane, Brescia.
- Obwieszczenie Komisji w sprawie stosowania reguł pomocy publicznej do środków związanych z bezpośrednim opodatkowaniem działalności gospodarczej: Dz. U. C 1998 nr 384/03.
- Parsche R., Haug P., Marcelo A., Woon Nam C., Reichl B. [2000]: Internationaler Vergleich der Systeme zur Besteuerung der Land und Forstwirtschaft, Ifo-Institut für Wirtschaftsforschung, München.
- Projet de loi de finances rectificative pour 2012. [Tryb dostępu:] <http://www.senat.fr/rap/112-213-1/112-213-138.html>. [Data odczytu: styczeń 2014].
- Servowa E., Khramova I., Maslenkova V. [2000]: Taxation in Agriculture, Institute for the Economy in Transition, Moskwa.
- Tax expenditures in OECD Countries. [2010]. OECD, Paryż.
- Taxation and Social Security in Agriculture. [2005]. OECD, Paryż.
- Taxation and Social Security in Agriculture. [2006]. OECD, Paryż.
- Veen H., Meulen H., Bommel K., Doorneweert B. [2007]: Exploring agricultural taxation in Europe, Agricultural Economics Research Institute, Haga.
- Wytuczne Wspólnoty w sprawie pomocy państwa w sektorze rolnym i leśnym na lata 2007-2013: Dziennik Urzędowy UE C319/1 z 27.12.2006.
- Zorya S. [2006]: Improving Agricultural Fiscal Policy in Ukraine, ECSSD Environmental and Socialy Sustainable *Development Working Paper* nr 44, World Bank.

Marianna Greta¹, Ewa Tomczak-Woźniak²
Politechnika Łódzka

Przyszłe członkostwo Albanii w Unii Europejskiej w kontekście roli rolnictwa we wzroście zrównoważonym

Future membership of Albania in the European Union in the context of the role of the farming in sustainable growth

Synopsis: Opracowanie dotyczy analizy możliwości rozwojowych rolnictwa albańskiego w kontekście wzrostu zrównoważonego. Rolnictwo to charakteryzujące się swoistym zacofaniem w stosunku do krajów Unii Europejskiej, jest jednocześnie wysoko ekologiczne, naturalne i dysponujące ogromnym potencjałem. Z tego też względu w opracowaniu podjęto próbę analizy sytuacji sektora rolnego Albanii. W tym celu wykorzystano materiały źródłowe (analizy, raporty), a także przeprowadzono badania własne nt. poziomu konkurencyjności albańskiego sektora rolnego oraz identyfikacji potencjalnych zagrożeń dla rolnictwa w Albanii. Wyniki badań upoważniają do uogólnienia, iż specyficzna słabość rolnictwa Albanii, odpowiednio asekurowanego okresami przejściowymi, może przyczynić się do jej spektakularnego sukcesu, konkurując wysokiej jakości produktami ekologicznymi.

Słowa kluczowe: rolnictwo, Albania, produkcja organiczna

Abstract: The study is regarding the analysis of the development potential of the Albanian farming in the context of the sustainable growth. Farming being characteristic of it with specific backwardness towards countries of the European Union, is simultaneously high ecological, natural and having an enormous potential at its disposal. Therefore in the study was an attempt to analyse the situation of the agriculture sector in Albania. For that purpose documented sources were used (analyses, reports), and own study were also conducted research to the subject of the level of the competitiveness of the Albanian agriculture sector and the identification of potential threats for the farming in Albania. Findings authorise to generalize, that peculiar weakness of Albanian farming, appropriately protected with interlude periods, can contribute to its spectacular success, competing with high quality environmentally friendly products.

Key words: farming, Albania, organic production

Wstęp

Albania to niewielkie państwo leżące na półwyspie bałkańskim o burzliwej historii, która miała kluczowe znaczenie dla rozwoju kraju, zarówno w kontekście społeczno – kulturowym, jak i gospodarczym. Z racji wielkich ambicji tego państwa co do przynależności do europejskiego ugrupowania integracyjnego, jakim jest Unia Europejska (UE), gospodarka Albanii od ponad dwudziestu lat przeżywa gruntowne przemiany. Co prawda, na dzień dzisiejszy panuje przekonanie, iż w najbliższym czasie członkostwo tego kraju w UE nie jest realne, niemniej jednak aktywne działania władz albańskich sugerują

¹ dr hab. prof. PŁ, e-mail: marianna.greta@p.lodz.pl

² dr, e-mail: ewa.tomczak@p.lodz.pl

pełną gotowość i chęci akcesyjne. W związku z powyższym, bieżąca analiza oraz monitoring sytuacji gospodarczej i potencjału tego kraju są zdaniem autorów potrzebne.

Historycznie, podstawowym sektorem gospodarki tegoż kraju jest rolnictwo, wyróżniające się szczególnie wysokim poziomem naturalności i dominacją produktów organicznych. Interesującym jest fakt, iż pomimo głębokich przemian kulturowo-gospodarczych, otwarcia się na świat i zasysania „zachodnich” przyzwyczajzeń, gustów i know-how, rolnictwo albańskie nadal pozostaje jednym z najbardziej ekologicznych w skali europejskiej.

Celem opracowania jest wykazanie, iż trudno dostępne i zacofane cywilizacyjnie wiejskie obszary w Albanii są terenami najbardziej sprzyjającymi dla rozwoju zrównoważonego rolnictwa w skali europejskiej, dzięki czemu już wkrótce będzie mogło z powodzeniem konkurować na rynku UE.

Albania jako kraj partnerski dla Unii Europejskiej – „krótka sylwetka”

Niniejszy punkt stanowi swoisty przedsiomek dla dalszych rozważań na temat sytuacji oraz przyszłości albańskiego sektora rolnego. „Krótka sylwetka” Albanii zawiera wyjściowe dane niezbędne by zrozumieć jak głębokie reformy przeżywa gospodarka albańska, i jak daleko idące zmiany należy przeprowadzić jeszcze w sektorze rolnym tego państwa. Niemal 50. lat ustroju komunistycznego odcisnęło piętno na Albanii. Ten unikatowy spadek nadal kształtuje sposób myślenia zarówno farmerów, jak i konsumentów, dlatego tak istotne jest zrozumienie przeszłości kraju dla sformułowania przyszłych trendów rozwojowych rolnictwa w Albanii.

Podczas II Wojny Światowej Albania znajdowała się pod okupacją hitlerowską. Jednak zaraz po wojnie w 1944 roku ogłoszona została republika ludowa. Wówczas to w kraju przeprowadzono reformę przemysłu oraz reformę rolną. W 1949 r. Albania stała się członkiem Rady Wzajemnej Pomocy Gospodarczej, zaś w 1955 roku przystąpiła do Organizacji Narodów Zjednoczonych, a w rok później do Układu Warszawskiego.³ Wkrótce jednak pogorszyły się relacje Albanii z ZSRR oraz innymi krajami komunistycznymi, co poskutkowało całkowitym zerwaniem stosunków pomiędzy nimi w roku 1961.⁴

Fakt ten nie pozostał bez wpływu na ekonomiczną sytuację Albanii. Wystąpienie w 1962 r. Albanii z Rady Wzajemnej Pomocy Gospodarczej, znacznie obniżyło pozycję gospodarczą tegoż kraju. Pogłębiające się kryzysy gospodarcze i polityczne spowodowały w 1968 roku wystąpienie Albanii z Układu Warszawskiego. W efekcie w końcu lat 70. ubiegłego wieku, Albania pogrążyła się w całkowitej izolacji.⁵

Proces transformacji w kierunku gospodarki rynkowej rozpoczął się w Albanii w roku 1991. Pierwsze lata tegoż procesu cechowały się swoistym chaosem, co w efekcie przyczyniło się do dramatycznych zmian gospodarczych. Już w rok po wejściu na drogę

³ T. Czekalski, „Albania. Historia państw świata”, Seria: Historia państw świata w XX wieku, Wydawnictwo Trio, Warszawa 2003, s. 6-12.

⁴ T. Czekalski, J. Hauziński, J. Leśny, „Historia Albanii”, Zakład Narodowy im. Ossolińskich – Wydawnictwo, Wrocław 2009, s. 257-261.

⁵ W. Dziak, „Albania między Belgradem, Moskwą i Pekinem”, Instytut Studiów Politycznych Polskiej Akademii Nauk, Warszawa 1991, s. 18 i dalsze, oraz T. Czekalski, J. Hauziński, J. Leśny, „Historia Albanii”, Zakład Narodowy im. Ossolińskich – Wydawnictwo, Wrocław 2009, s. 262-267.

transformacji gospodarczej produkcja Albanii spadła do połowy poziomu z roku 1989, inflacja była trzycyfrowa, a ludność albańska miała utrudniony dostęp do żywności. Jednak już w połowie lat 90. wzrost gospodarczy był powyżej 10% a inflacja spadła. Makroekonomiczna stabilizacja odzwierciedlała się w szerokim demontażu kontroli, wstępnej prywatyzacji w rolnictwie, handlu detalicznym oraz powstawaniu małych i średnich przedsiębiorstw.⁶ Proces ten jednak nie był równomierny dla wszystkich sektorów. Co więcej, w kolejnych latach gospodarka ta musiała uporać się z kolejnymi ciężkimi kryzysami gospodarczymi i politycznymi.

W listopadzie 1998 r. w ogólnonarodowym referendum Albańczycy przyjęli nową konstytucję. Albańska demokracja jest obecnie w trakcie rozwoju, ku faktycznym cechom ustroju państwa demokratycznego. Dzieje się tak dlatego, że ustalenia konstytucyjne nie zawsze zgadzają się z realnie istniejącymi stosunkami i zależnościami politycznymi.

Na przełomie XX i XXI wieku Albania została uznana za jeden z najbardziej nieatrakcyjnych gospodarczo krajów Europy dla zagranicznych inwestorów, z racji braku regulacji w prawie krajowym dotyczących własności prywatnej oraz beznadziejnego stanu krajowej infrastruktury. W związku z tym na początku XXI wieku Albania otrzymała międzynarodową pomoc na rzecz odbudowania infrastruktury. Znaczenie strategiczne tego kraju wzrosło, gdy w 1999 roku „posłużył” on jako jedna z najważniejszych baz NATO podczas operacji w Kosowie.⁷

Dopiero XXI wiek przyniósł Albanii możliwości zerwania z polityką izolacjonizmu⁸ od świata, a ponieważ wjazd do tego kraju przez lata był niezwykle utrudniony, bardzo niewielu podróżników, polityków czy inwestorów obierało ten kierunek. Dlatego też tak niewielka jest świadomość i wiedza o niezwykle, naturalnym zróżnicowaniu albańskiej oferty, stanowiącej potencjalną, istotną konkurencję dla sektora rolnego państw UE.

Rolnictwo – wizytówką i identyfikatorem Albanii w Unii Europejskiej

W niniejszym punkcie opracowania podjęto próbę wyjaśnienia konieczności utrzymania stosunkowo wysokiego poziomu zatrudnienia wymuszonego specyficznymi warunkami funkcjonowania rolnictwa w Albanii, a także przeanalizowania celowości i wyników działań podjętych na rzecz rozwoju obszarów wiejskich, zgodnie z unijnymi dyrektywami w myśl zasady wzrostu zrównoważonego.

Podstawowe informacje dotyczące albańskiego sektora rolnego zawarto w tabeli 1. Połowa ludności tego państwa zamieszkuje obszary wiejskie, a niemal 60% zatrudnionych w tym kraju pracuje w sektorze rolnym, co przy zestawieniu z jedynie 21% wkładu do krajowego produktu brutto, świadczy o niskiej produktywności tegoż sektora. W tym miejscu można byłoby się pokusić o stwierdzenie, iż w takim razie należałoby część zasobów pracy przesunąć do sektorów bardziej efektywnych. Paradoksalnie jednak specyfika tego rolnictwa i chęć zachowania jego największego atutu, a mianowicie naturalności i ekologii, wymusza stan wysokiej pracochłonności sektora. Z jednej strony

⁶ T. Czekalski, J. Hauziński, J. Leśny, „Historia Albanii”, Zakład Narodowy im. Ossolińskich – Wydawnictwo, Wrocław 2009, s. 275-287.

⁷ P. Kola, „The Search for Greater Albania”, C. Hurst & Co. Publishers, London 2003, s. 355-367.

⁸ A. Balcer, „Bałkany Zachodnie, a integracja europejska. Perspektywy i implikacje”, Urząd komitetu integracji Europejskiej, Warszawa 2008, s. 58 i dalsze.

jest to wynik szczególnych warunków o charakterze naturalnym i technicznym, takich jak fakt, iż ponad połowa upraw i hodowli ma miejsce w terenach trudnodostępnych, czy też wielkie rozdrobnienie agrarne, które nie daje ekonomicznych podstaw do podejmowania dużych inwestycji w maszyny. Z drugiej strony pamiętać należy o niezwykle istotnych uwarunkowaniach kulturowo-społecznych, takich jak: bieda, zacofanie, analfabetyzm, wszechobecna korupcja czy niski poziom przedsiębiorczości ludności wiejskiej.

Tabela 1. Podstawowe wskaźniki ekonomiczne sektora rolnego w Albanii w 2010 r.

Table 1. The basic economic indicators of the agricultural sector in Albania, 2010

Powierzchnia kraju	28 748 km ²
Populacja	3 195 000
Ludność wiejska	51 %
Średnia wielkość gospodarstwa rolnego	1,2 ha
Zatrudnienie w rolnictwie	58 %
Wkład rolnictwa w PKB kraju	21 %
Średni roczny przyrost produkcji w rolnictwie	>3 %

Źródło: T. Bernet, I. S. Kazazi, „Organic Agriculture in Albania. Sector Study 2011”, Swiss Coordination Office in Albania (SCO-A), Research Institute of Organic Agriculture (FiBL) & Ministry of Agriculture, Food and Consumer Production of Albania (MoAFCP), Tirana, Albania 2012, s. 7.

Trudne uwarunkowania funkcjonowania rolnictwa albańskiego należałoby jednak traktować, jako niepowtarzalną w skali europejskiej przewagę.⁹ W kręgach naukowców i ekspertów albańskich uważa się nawet, iż klimat, ukształtowanie terenu, doskonała jakość gleb, naturalność produkcji i tania siła robocza, czynią albańskie obszary wiejskie najbardziej sprzyjającymi dla rozwoju zrównoważonego rolnictwa w skali europejskiej.¹⁰ Ponadto, rozdrobnienie agrarne generujące małą skalę produkcji, przyczynia się w efekcie do wysokiej jakości warzyw i owoców.

Sektor rolny albańskiej gospodarki, który jest źródłem utrzymania większości populacji tak, jak i cała gospodarka, przeszedł od roku 1991 gruntowne reformy. W początkowej fazie transformacji, rolnictwo albańskie przeżywało nieoczekiwanie wysoki wzrost, jednakże po kilku latach odnotowano stosunkowo powolny rozwój tego sektora. Istotny postęp obejmował wówczas m.in. reformę rolną, prywatyzację dawnych rolniczych spółdzielni produkcyjnych i przedsiębiorstw agro-przetwórczych. W efekcie tego procesu wzrosło zainteresowanie i uczestnictwo sektora prywatnego w produkcji, przetwarzaniu, marketingu oraz handlu towarami z sektora produkcji pierwotnej.

W ciągu kilku lat od roku 1991, setki tysięcy albańskich mieszkańców nagle stało się właścicielami ziemskimi. Dla nich ta niewielka własność (zazwyczaj mniej niż 1 ha) była niezwykle cenna, gdyż posiadanie ziemi symbolizuje w Albanii wolność i niepodległość. Ponieważ były to czasy niepewne gospodarczo i politycznie, rolnictwo stało się dla ludności albańskiej filarem przetrwania w trudnych czasach. Z racji wadliwego

⁹ W. R. Sutton, J. P. Srivastava, J. E. Neumann, K. M. Strzpek, P. Droogers, „Reducing the Vulnerability of Albanian’s Agricultural Systems of Climate Change. Impact Assessment and Adaptation Options”, The World Bank Study, Washington D.C., 2013, s. 89 i dalsze.

¹⁰ T. Bernet, I. S. Kazazi, „Organic Agriculture in Albania. Sector Study 2011”, Swiss Coordination Office in Albania (SCO-A), Research Institute of Organic Agriculture (FiBL) & Ministry of Agriculture, Food and Consumer Production of Albania (MoAFCP), Tirana, Albania 2012, s. 7

funkcjonowania struktur rynkowych niemal cała produkcja była wówczas konsumowana. Z wyjątkiem niewielkiej ilości farm na wybrzeżu, produkcja sektora rolnego, pod koniec lat 90. była niezwykle zróżnicowana i niemal całkowicie organiczna. Pod koniec dekady, sektor rolny zatrudniał ponad 70% populacji Albanii, a każda rodzina z terenów miejskich miała silne powiązania z członkami rodziny z terenów wiejskich, w ten sposób gwarantując sobie dostęp do żywności.

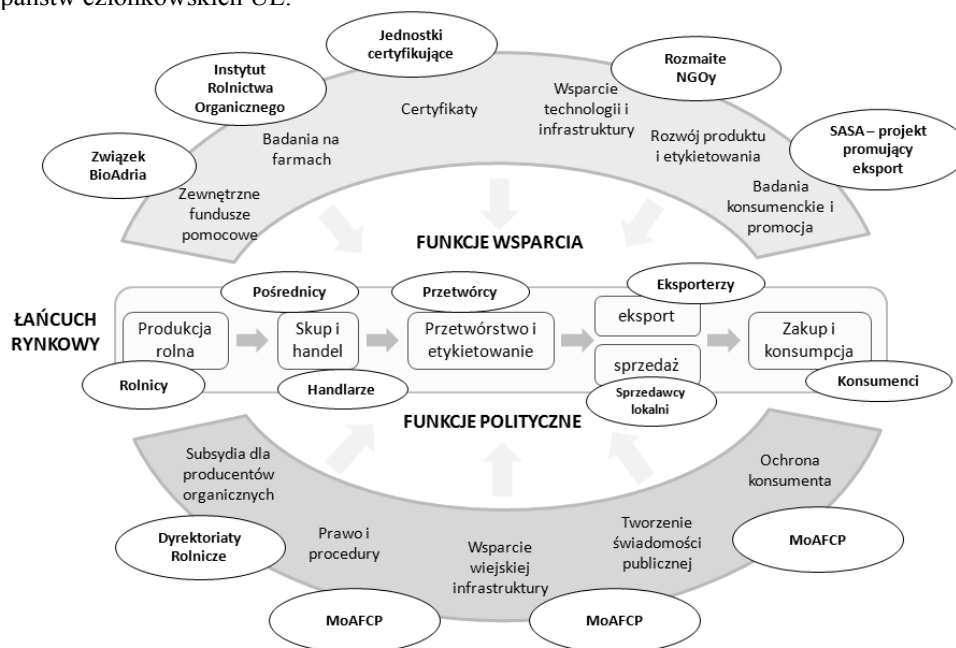
Na tle przemian tamtych lat, waga rolnictwa albańskiego wzrosła z racji pojemności absorpcyjnej wstrząsów gospodarczych oraz pełnienia funkcji swoistej siatki asekuracyjnej dla dochodu narodowego i bezrobocia. Rolnictwo zostało wówczas uznane za kluczowy sektor stymulujący rozwój i wzrost gospodarczy w Albanii z dwóch powodów. Po pierwsze, wzrost produktywności rolnictwa mógł wytworzyć istotny wkład w rozwój obszarów wiejskich. Po drugie zaś, sektor rolny zatrudniający niemal 70% populacji kraju, miał stać się filarem i punktem startu dla rozwoju przedsiębiorczości. Z uwagi na powyższe, nie tylko albański rząd, ale i zagraniczni inwestorzy i dawcy pomocy (bogate państwa europejskie) traktowali ten sektor, jako priorytetowy w planach rozwoju.

Przełomowym momentem w rozwoju rolnictwa albańskiego było założenie w 1997 roku przez grupę intelektualistów Związku Rolnictwa Organicznego (ang. *the Organic Agriculture Association – OAA*), celującego w promowanie organicznych produktów albańskich. Na ich działalności miały skorzystać niemal wszystkie gospodarstwa, ówczesne uprawy bowiem nieskażone były żadnymi nawozami czy odżywkami, z dwóch powodów: były one trudno niedostępne i stanowiły zbyt drogie dla ubogich rolników. OAA postanowiło zatem przeobrazić swoiste „zacołanie” sektora rolnego w niespotykaną w państwach UE przewagę konkurencyjną.

Zaobserwowano jednakże dwoistość efektów działalności tej organizacji, dając tym samym pewien pogląd na głębokie zróżnicowanie popytu wewnętrznego i zewnętrznego na produkty organiczne. Promocja produktów organicznych skierowanych na eksport niewątpliwie odniosła sukces przyczyniając się do popularyzacji albańskich produktów (m.in. organicznej oliwy z oliwek, medycznych i kosmetycznych roślin i ziół, suszonych grzybów i miodu), co potwierdziło potencjał tego sektora w produkcji wysoko jakościowych produktów organicznych. Wkrótce, bo już w połowie pierwszego dziesięciolecia XXI wieku, pierwsze międzynarodowe jednostki certyfikujące zaczęły przyznawać certyfikaty produktom organicznym z Albanii. Przyspieszyło to obrady rządowe nad nowym sektorem, przyjmując w efekcie nową ustawę regulującą „produkcję, przetwarzanie, certyfikację i marketing produktów organicznych” opartą na unijnej regulacji 2091/92 oraz standardach Międzynarodowej Federacji Rolnictwa Ekologicznego (ang. *International Federation of Organic Agriculture Movement IFOAM*). Na tym jednak zakończyły się szybkie sukcesy w dziedzinie produkcji organicznej, okazało się bowiem, iż rynek wewnętrzny szczególnie z przyczyn społecznych (słaba edukacja, bieda) nie jest ani gotowy, ani chętny do czynnego uczestniczenia w procesie popularyzacji oficjalnej produkcji organicznej. Z jednej strony przyjęte regulacje narzucały na zainteresowanych tym kierunkiem rolników konieczność zdobycia certyfikatu. Z racji naturalności upraw zazwyczaj nie stanowiło to większego problemu, ale wiązało się z wieloma obowiązkami finansowymi i prawno-administracyjnymi, które skutecznie odstraszyły dużą część rolników. Z drugiej strony, niska wartość popytu wewnętrznego nie stanowiła odpowiednio silnego stimulatora wzrostu produkcji. Jak wykazały badania, dla klientów oznakowane towary organiczne nie odróżniały się niczym od innych warzyw czy owoców

wystawionych na straganach ulicznych. Konsumentci nie widzieli zatem potrzeby kupowania droższych produktów jedynie z powodu potwierdzonego pochodzenia.¹¹

Kolejnym krokiem analizy potencjału rolnictwa albańskiego w kontekście realizacji założeń wzrostu zrównoważonego, będzie prezentacja podmiotów mających wpływ na funkcjonowanie organicznej produkcji rolnej. Rysunek 1. prezentuje, iż generalnie zacofane rolnictwo albańskie, jest jednak stosunkowo dobrze zorganizowane. I jeśli tylko zaplanowane działania i programy będą się w praktyce uzupełniać się i wzajemnie wzmocniać, rolnictwo to może stać się realnym i silnym konkurentem dla sektorów rolnych państw członkowskich UE.



Rys. 1. Struktura podmiotów zaangażowanych w albański sektor rolny

Fig. 1. The structure of the entities involved in the Albanian agricultural sector

Źródło: opracowanie własne na podstawie: T. Bernet, I. S. Kazazi, „Organic Agriculture in Albania. Sector Study 2011”, Swiss Coordination Office in Albania (SCO-A), Research Institute of Organic Agriculture (FiBL) & Ministry of Agriculture, Food and Consumer Protection of Albania (MoAFCP), Tirana, Albania 2012, s. 17.

Podsumowując powyższe rozważania, należy jednak stwierdzić, iż obecnie, pomimo dotychczasowych działań rządowych wspartych projektami realizowanymi przez organizacje i związki pozarządowe, rolnictwo albańskie nadal nie jest odpowiednio zintegrowane z regionalnymi i międzynarodowymi gospodarkami. Integracja ta trwa i przebiega w dwóch wymiarach: zewnętrznym i wewnętrznym. Wymiar zewnętrzny implikuje otwarty reżim handlowy oraz zachęcanie zagranicznych podmiotów do inwestycji w rolnictwo, agro-przetwórstwo i rozwój obszarów wiejskich (m.in. turystykę

¹¹ T. Bernet, I. S. Kazazi, „Organic Agriculture in Albania...”, op.cit. s. 12

i agroturystykę), zagraniczni inwestorzy dają bowiem Albanii dostęp do nowych technologii oraz zagranicznych rynków zbytu, co bez zewnętrznego wsparcia nie byłoby możliwe. Wewnętrzny wymiar integracji obszarów wiejskich odnosi się przede wszystkim do stworzenia odpowiednich połączeń komunikacyjnych (miasto-wieś), podniesienia poziomu edukacji na obszarach wiejskich, a także zwiększenia dostępności tych obszarów do służby zdrowia.

Integracja Albańskiej gospodarki, w tym przede wszystkim rolnictwa, wymaga pewnych wysiłków administracyjno-rządowych m.in. stworzenia stabilnych struktur funkcjonowania administracji i zasad pobudzania sektora; wsparcie produktywności sektora rolnego; rozwój instytucjonalny; rozwój obszarów wiejskich czy zarządzanie surowcami naturalnymi.¹² Powodzenie podjętych wysiłków uzależnione jest zarówno od koordynacji działań instytucji publicznych i Ministerstwa Rolnictwa, Żywności i Ochrony Konsumenta, jak i inicjatywami i aktywnością sektora prywatnego. Uważa się, iż skupiając działania na wymienionych powyżej obszarach, rząd mógłby skutecznie wspierać rozwój sektora rolnego stwarzając warunki przyjazne prywatnej przedsiębiorczości.

Albańskie rolnictwo wobec UE w opinii albańskich rolników – prezentacja wyników badań

Niniejszy podpunkt stanowi prezentację wyników badań przeprowadzonych podczas wyjazdu studyjnego do Albanii, we wrześniu 2013 roku na próbie 30 losowo dobranych rolników albańskich. Zakres przestrzenny badań obejmował okręgi: Vlore, Durres, Korce, Shkoder i Gjirokaster. Zakres przedmiotowy badań obejmował kwestie poziomu wiedzy na temat integracji w Europie w odniesieniu do rolnictwa, a także ocenę poziomu konkurencyjności albańskiego sektora rolnego oraz identyfikację potencjalnych zagrożeń dla rolnictwa w Albanii z punktu widzenia samego rolnika.

Badaniu poddano 30 rolników, z czego ośmiu w wieku do lat 30, siedemnastu w wieku od 31 do 40 lat, czterech w wieku od 41 do 50 lat i jednego rolnika powyżej 51 lat. Najchętniej odpowiedzi udzielali rolnicy młodzi (do 40 roku życia). Jednocześnie badacze dowiedzieli się, iż w przypadku tego kraju czynnik demograficzny działa na korzyść, bo rzeczywiście coraz więcej młodych ludzi przejmuje gospodarstwa. Młoda kadra zaś, w wyniku przeprowadzanych reform, jest lepiej przygotowana do prowadzenia działalności produkcyjnej, bardziej otwarta na nowości i wyzwania. Co więcej z powodu charakterystycznej dla tego wieku ciekawości i skłonności do ryzyka, można się spodziewać wzrostu zainteresowania nowymi trendami produkcyjnymi i chętniej ich implementacji na grunt własnych gospodarstw.

Wszystkie przebadane gospodarstwa liczyły nie więcej niż 2 ha powierzchni, co potwierdza duże rozdrobnienie agrarne w Albanii. Jest to jednak następstwo opisanych już procesów prywatyzacji lat 90. a zatem wynika z przyczyn cywilizacyjno-kulturowych. Z jednej strony traktuje się to, jako słabość rolnictwa albańskiego, z drugiej zaś uważa się to za pozytywny czynnik wpływający na jakość produktów.

¹² S. Kodderitzsch, „Reforms In Albanian Agriculture. Assessing a sector In Transition”, World Bank Technical Paper no. 431, „Europe and Central Asia Environmentally and Socially Sustainable Rural Development Series”, The World Bank, Washington D.C., 1999, s. ix (executive summary).

Wyniki badań wskazują, iż rolnicy albańscy dzięki dostępowi do publicznych mediów wiedzą, iż w Europie od lat zachodzi proces głębokiej integracji gospodarek. Aż 73% badanych słyszało o Unii Europejskiej (UE) i wie, że to ugrupowanie państw europejskich, ale jednocześnie żaden z nich nie znał jakichkolwiek szczegółów dotyczących funkcjonowania UE. W odniesieniu do realizacji Wspólnej Polityki Rolnej (WPR) jedynie 3% badanych deklaroowało, że słyszało o takiej polityce, ale jednocześnie nie umieli odpowiedzieć na pytanie jak ona funkcjonuje.

Warto podkreślić, iż rolnicy deklarujący świadomość istnienia WPR, twierdzili, iż wiedzę tę pozyskali przede wszystkim od członków rodziny studiujących lub pracujących na uniwersytecie rolniczym w Tiranie. W wyniku przeprowadzonych wywiadów wyciągnięto wniosek, iż jest to najprawdopodobniej najlepsze i najbardziej wiarygodne źródło informacji dla rolników (świat nauki postrzegany jest, jako stosunkowo najmniej „skażony” korupcją). Autorzy uważają, że stanowi to wyzwanie i pole do zagospodarowania działaniami struktur naukowych UE, w wyniku czego stworzą się nowe możliwości kooperacji i wymiany doświadczeń, co w efekcie przynieść może nawet nowe wyzwania integracyjne.

Respondenci zapytani zostali również o wskazanie najważniejszych ich zdaniem przewag konkurencyjnych albańskiego rolnictwa. Z badań wynika, iż rolnicy są świadomi naturalności swoich produktów (95% wskazań) i wiedzą, iż na tej podstawie należy budować przewagę konkurencyjną albańskiego sektora rolnego. Zdecydowana większość z nich (63% wskazań) jest również świadoma wyjątkowości poszczególnych produktów, o czym świadczy wymienianie organicznej oliwy, miodów i ziół wśród specyficznych produktów albańskich.

Obiecującym jest również fakt, wyjątkowo wysokiej świadomości respondentów co do walorów kulturowo-cywilizacyjnych ich państwa (78% wskazań). Stanowi to punkt zaczepienia dla kampanii promocyjnej turystyki i agroturystyki na terenach wiejskich w głębi kraju. Aby jednak można było taką kampanię rozpocząć musi powstać odpowiednia baza noclegowa. Problem w tym, że rolnicy albańscy w większości nie znają takiej gałęzi działalności (tylko 5% wskazań), łączenie działalności rolnej z usługową (turystyka) w tym kraju nie jest bowiem praktykowane. W kontekście europejskich trendów turystycznych i rosnącego zapotrzebowania na tego typu usługi w UE, warto byłoby zdywersyfikować działalność części gospodarstw albańskich właśnie w tym kierunku. Walorami takiej oferty nieodzownie byłyby wysoce ekologiczne produkty, niespotykane widoki, rodzinna atmosfera i wyjątkowa gościnność narodu albańskiego.

Ostatnią kwestią poruszaną w badaniu była identyfikacja potencjalnych zagrożeń dla rolnictwa w Albanii w kontekście przyszłego członkostwa w UE z punktu widzenia samego rolnika. Aż 98% badanych uznało UE za wielkie zagrożenie, deklarując jednocześnie brak wiedzy na jej temat. Powtarza się zatem polski paradoks. Słabo wyedukowani i nie mający dostępu do rzetelnych informacji rolnicy, gospodarujący na nie więcej niż 2 hektarach boją się potęgi rolnej, z jaką utożsamiają UE. W ich oczach rozdrobnione i prymitywne rolnictwo niechybnie zostałoby zniszczone przez europejski, zmechanizowany i zaawansowany technologicznie sektor rolny. Nie są świadomi, iż prymitywizm ich sektora odpowiednio ukierunkowany i wykorzystany, niechybnie stanie się niespotykaną w UE przewagą konkurencyjną, a coraz bardziej popularny światowy trend i moda na żywność organiczną, zadziała niczym koło zamachowe rozwoju rolnictwa i obszarów wiejskich w Albanii.

Elementem podsumowującym analizę sytuacji i potencjału albańskiego rolnictwa w odniesieniu do problematyki wzrostu zrównoważonego, jest dokonanie w tym kontekście analizy SWOT (ze szczególnym uwzględnieniem produkcji organicznej). Do jej sporządzenia posłużyła analiza materiałów źródłowych, a także wnioski płynące z obserwacji i badań przeprowadzonych podczas wyjazdu studyjnego do Albanii we wrześniu 2013 roku.

Do **silnych** stron rolnictwa w Albanii zaliczyć można:

- silną wolę władz państwa w kwestii wsparcia rozwoju sektora rolnego,
- fakt, iż większość albańskiej produkcji rolnej jest de facto organiczna,
- różnorodność projektów pobudzających sektor rolny (ustanowionych przez zagraniczne podmioty),
- zdywersyfikowanie produkcji organicznej (z racji braku jakiegokolwiek specjalizacji w albańskim rolnictwie),
- istnienie naturalnych powiązań między organiczną i naturalną produkcją rolną,
- posiadanie cennych pionierskich doświadczeń i zasobów ludzkich w ekologicznej produkcji rolnej.

Wśród **słabych** stron wyróżnić można:

- niechęć do współpracy między farmerami (zjawisko nasilające się od upadku komunizmu),
- słaby poziom współpracy między podmiotami rynkowymi,
- uzależnienie projektów i inicjatyw rozwojowych od zagranicznych środków finansowych,
- strukturalne niedostatki sektora rolnego (m.in. rozdrobnienie agrarne, mała skala produkcji, niedorozwój infrastruktury, spory dotyczące podziału ziem),
- bardzo niski poziom zaawansowania parku maszynowego (gospodarstwa w zdecydowanej większości w ogóle nie posiadają maszyn bazując na sile mięśni, prostych narzędziach i zwierzętach),
- różnice opinii, co do roli struktur administracyjnych i kontrolujących w rozwoju,
- niski poziom edukacji ekologicznej generujący brak świadomości szans i profitów płynących z ochrony ekologicznego rolnictwa,
- brak uregulowań umożliwiających wprowadzenie ulg cenowych na produkty ekologiczne,
- niski poziom rozwoju rynku wewnętrznego.

Szans rozwojowych dla rolnictwa albańskiego natomiast upatruje się w:

- obfitości zasobów naturalnych dostępnych na obszarach wiejskich w szczególności w górach,
- stosunkowo małej odległości od rynku UE (szczególnie rynek włoski poprzez dobrze funkcjonujące porty morskie),
- wzroście możliwości przerobowych albańskich przedsiębiorstw rolno-spożywczych funkcjonujących zgodnie z wymogami standardów międzynarodowych,
- wzroście zainteresowania albańskich producentów organicznych doświadczeniami państw sąsiednich,
- możliwej synergii polityk i programów na rzecz rozwoju obszarów wiejskich, szczególnie wiejskich terenów zacofanych,
- obniżeniu kosztów transportu poprzez rozwinięcie i udoskonalenie sieci drogowych,
- dotychczasowej dobrej opinii i wyjątkowej lokalizacji produkcji wysoko jakościowych towarów,
- spadku wskaźników zaniedbania i zanieczyszczenia kraju dzięki realizacji polityki wzrostu zrównoważonego,

- wzroście poziomu zagranicznych inwestycji bezpośrednich w inicjatywy zrównoważonego rolnictwa,
- zmianie upodobań i zachowań konsumenckich w kierunku wzrostu zainteresowania tradycyjnymi i ekologicznymi produktami,
- potencjale rozwoju rynku wewnętrznego powiązanych z rozwojem turystyki i ekspansją albańskich sieci supermarketów.

Do **zagrożeń** dla albańskiego rynku rolnego zaliczyć należy:

- generalnie brak zrozumienia jak wolny rynek powinien funkcjonować w odniesieniu do sektora rolnego i jak powinien być rozwijany,
- spadek poziomu samowystarczalności w produkcji rolnej i związany z tym rosnący deficyt w bilansie handlowym produktów rolnych,
- administracyjne tendencje do tłumienia drobnej przedsiębiorczości wbrew przyjętym regulacjom i strategiom,
- niski poziom wyedukowania konsumentów w kwestii jakości spożywanych produktów i zdrowej żywności,
- konflikt z importerami produktów GMO,
- brak wystarczających źródeł finansowego wsparcia wewnętrznego możliwych do zainwestowania w sektor rolny,
- brak porozumienia na szczeblu ministerialnym w kwestii konwergencji celów poszczególnych polityk w odniesieniu do rozszerzenia produkcji towarów organicznych.¹³

Zakończenie

Albańskie rolnictwo i obszary wiejskie wsparte z jednej strony stabilnym prawem i zasadami funkcjonowania zgodnymi z wymogami otwartego rynku, a z drugiej niewielką pomocą publiczną, mogłyby osiągnąć konkurencyjnie wysoki poziom rozwoju opartego na jakościowych towarach (wybrane owoce, warzywa, niszowe produkty inwentarza żywego). Zwarzywszy na niezwykle przyjazny rolnictwu klimat, wysokiej klasy ziemię i tanią siłę roboczą uważa się, iż ekologiczne rolnictwo albańskie mogłoby stać się najbardziej dochodowym rolnictwem tego typu w UE, dzięki czemu kraj szybko mógłby stać się czołowym eksporterem organicznych produktów zarówno do państw UE, jak i do Europy wschodniej.

Niezwykle trudno byłoby w tym momencie przewidzieć możliwy bilans korzyści i kosztów potencjalnego członkostwa Albanii w UE. Konieczność gruntownych reform i procesów dostosowawczych zarówno ustawodawstwa, jak i organizacji rynków czy administracji państwowej, implikuje bardzo wysokie koszty, jakie musiałoby ponieść to małe i stosunkowo ubogie państwo. Z drugiej jednak strony specyficzna słabość podstawowego sektora gospodarki Albanii, odpowiednio asekurowanego okresami przejściowymi, może przyczynić się do jej spektakularnego sukcesu, konkurując wysokiej jakości produktami ekologicznymi, wzrost zrównoważony jest bowiem niejako wrodzony w albański sektor rolny. Rolnicy nie muszą tu „naprawiać” błędów przeszłości powracając do naturalnych upraw na ziemiach przez dziesięciolecia sztucznie „odżywianych”. Jest to atut i przewaga niespotykana w skali UE.

¹³ Por. z „Towards an Action Plan to Develop Organic Agriculture in Albania”, Ministry of Agriculture, Food and Consumer Protection MoAFCP, 2006, Annex 1.

Procesy transformacji gospodarki wyłoniły też inny sektor, który systematycznie dogania wiodącą pozycję rolnictwa w gospodarce albańskiej, a mianowicie turystykę. Tradycyjne, luksusowe oferty turystyczne mogą jednak funkcjonować głównie na wybrzeżu kraju (dobra infrastruktura, bliskość międzynarodowego lotniska na Korfu i Zabytków). Pozostałe regiony z racji trudnego dostępu i uciążliwości podróżowania, są dostępne jedynie dla najbardziej wytrwałych turystów. Tam też nadal podstawowym źródłem utrzymania jest rolnictwo. Warto byłoby zatem zastanowić się nad odpowiednim ukierunkowaniem działalności tych gospodarstw tak, by nie rezygnując z dotychczasowego kierunku produkcji mogły zdywersyfikować swą działalność w kierunku agroturystyki. W ten sposób również tereny oddalone od wybrzeży, ale równie atrakcyjne i niepowtarzalne, mogłyby czerpać korzyści i rozwijać się zapobiegając tym samym pogłębianiu się dysproporcji między regionami zurbanizowanymi a wiejskimi. A zatem rozwijające się obszary wiejskie (infrastruktura drogowa i media) mogłyby jednocześnie stać się fundamentem dla rozwoju niezwykle atrakcyjnej agroturystyki bałkańskiej, stanowiącej niszową odpowiedź na europejskie zapotrzebowanie na turystykę bliską naturze i ekologiczną.

Literatura

- Balcer A. [2008]: Bałkany Zachodnie, a integracja europejska. Perspektywy i implikacje, Urząd Komitetu Integracji Europejskiej, Warszawa.
- Bernet T., Kazazi I. S. [2012]: Organic Agriculture in Albania. Sector Study 2011, Swiss Coordination Office in Albania (SCO-A), Research Institute of Organic Agriculture (FiBL) & Ministry of Agriculture, Food and Consumer Protection of Albania (MoAFCP), Tirana, Albania.
- Czekalski T. [2003]: Albania. Historia państw świata, Seria: Historia państw świata w XX wieku, Wydawnictwo Trio, Warszawa.
- Czekalski T., Hauziński J., Leśny J. [2009]: Historia Albanii, Zakład Narodowy im. Ossolińskich – Wydawnictwo, Wrocław.
- Dziak W. [1991]: Albania między Belgradem, Moskwą i Pekinem, Instytut Studiów Politycznych Polskiej Akademii Nauk, Warszawa.
- Kodderitzsch S. [1999]: Reforms In Albanian Agriculture. Assessing a sector In Transition, World Bank Technical Paper no. 431, *Europe and Central Asia Environmentally and Socially Sustainable Rural Development Series*, The World Bank, Washington D.C.
- Kola P. [2003]: The Search for Greater Albania, C. Hurst & Co. Publishers, London.
- Sutton W. R., Srivastava J. P., Neumann J. E., Strzpek K. M., Droogers P. [2013]: Reducing the Vulnerability of Albanian's Agricultural Systems of Climate Change. Impact Assessment and Adaptation Options, The World Bank Study, Washington D.C.
- Towards an Action Plan to Develop Organic Agriculture in Albania [2006], Ministry of Agriculture, Food and Consumer Protection MoAFCP.

Mariusz Grębowiec¹

Katedra Polityki Europejskiej, Finansów Publicznych i Marketingu,
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Rola produktów tradycyjnych i regionalnych w budowaniu konkurencyjnej oferty regionu małopolskiego w Unii Europejskiej na przykładzie „Obwarzanka Krakowskiego”

The role of traditional and regional products in building a competitive offer of the Małopolska region in the European Union on the example of „Obwarzanek Krakowski”

Synopsis. W opracowaniu przedstawiono znaczenie roli produktów tradycyjnych i regionalnych w decyzjach nabywczych konsumentów. Przedstawiono rolę Wspólnej Polityki Rolnej, która zapoczątkowała ideę unikalnych produktów wysokiej jakości. Następnie przedstawiono ogólną charakterystykę europejskiego systemu rejestracji i ochrony produktów żywnościowych objętych wspólnotowym znakowaniem. Przybliżono charakterystykę regionu małopolskiego oraz produktów tradycyjnych i regionalnych wytwarzanych w tym regionie, ze szczególną uwagą traktując obwarzanka krakowskiego.

Słowa kluczowe: produkt tradycyjny i regionalny, ChNP, ChOG, GTS, obwarzanek krakowski

Abstract. This is article important is the position of traditional and regional products in the purchasing decisions of Polish shoppers. The role of the Common Agricultural Policy, which initiated the idea of high quality unique products was shown. Subsequently the general characteristics of the European Union's system of registration and protection of traditional and regional food was shown. The characteristics of the Małopolska region and traditional products produced over there, with the emphasis on “obwarzanek krakowski”, was brought closer.

Key words: traditional and regional products, PDO, PGI, TSG, obwarzanek krakowski

Wprowadzenie

Rynek produktów tradycyjnych i regionalnych jest stosunkowo młodą gałęzią polskiej branży spożywczej. Zasluguje ona na szczególną analizę zarówno ze względu na swoją specyfikę jak i wielorakie funkcje. Żywność tradycyjna, traktowana jako wyrób gospodarstw rodzinnych, przyczynia się także do rozwoju polskiego rolnictwa. Produkty tradycyjne i regionalne, nie tylko stanowią stały element jadłospisów, kształtują one również tożsamość lokalną, stając się ważnym produktem branży turystycznej. Bogactwo żywności tradycyjnej, regionalnej, będące materialnym śladem przeszłości, odzwierciedla ważną ideę, która ma wpływ na budowanie tożsamości. Dorobek kulinarny regionu oraz tradycja są nie tylko wartością regionalną, ale także znaczną częścią polskiego i europejskiego dziedzictwa. Szansą na wzrost zainteresowania tradycyjnymi produktami regionu jest obecność Polski w Unii Europejskiej. UE nadała nowe znaczenia dziedzictwu

¹ Dr inż., e-mail: grebowiecmariusz@poczta.onet.pl

kulinarnemu. Stanowi ono obecnie coraz ważniejszy element życia konsumentów. W krajach wysoko rozwiniętych, zwłaszcza jeśli wziąć pod uwagę ich zamożniejszych mieszkańców, odchodzi się od konsumpcji produkowanej na skalę przemysłową, masowej żywności na rzecz produktów lokalnych o znanym pochodzeniu, które mimo iż często mają wyższą cenę, na ogół są zdrowsze, smaczniejsze i bardziej oryginalne.

Celem niniejszego opracowania jest ukazanie nieodzownej roli produktów regionalnych i tradycyjnych w popularyzacji oferty konkurencyjnej regionu małopolskiego na arenie międzynarodowej. Dlatego też posłużono się w nim badaniami własnymi podkreślającymi postrzegalność tego rodzaju produktów przez rodzimych konsumentów.

Wspólna Polityka Rolna, a produkty regionalne i tradycyjne

Działania związane z ochroną jakości artykułów rolnych od lat 60. prowadzono w sposób ciągły i planowy. Dowodem na to jest fakt, iż w 1962 r. podjęta została decyzja o wprowadzeniu Wspólnej Polityki Rolnej (WPR). Dzięki dofinansowywaniu z budżetu UE produkcji rolniczej, zaobserwowano jej szybki wzrost, jednak wkrótce zaczął nasilać się problem degradacji środowiska, a następnie problem związany z nadprodukcją żywności.

W latach 80., tempo przyrostu ludności zdecydowanie spadło, zaczął stabilizować się popyt na żywność, a Europa Zachodnia znalazła się wtedy w obliczu nadprodukcji żywności przy równoczesnym odpływie ludności ze wsi do miast. Począwszy od lat 90. jednym z ważniejszych celów Wspólnej Polityki Rolnej stały się: poprawa jakości żywności, likwidacja jej nadwyżek produkcji oraz kontrola chemizacji w rolnictwie i ochrona środowiska naturalnego [*Wspólna...* 2012].

Współcześnie istotnym celem Wspólnej Polityki Rolnej jest prowadzenie takiej polityki rolnej, która będzie bardziej przyjazna środowisku naturalnemu, skuteczniejsza zarówno pod względem ekonomicznym jak i ekologicznym. Przy tym nieustannie ma na uwadze zapewnienie żywności bezpiecznej, dobrej pod względem jakości w wystarczającej ilości. Szczególną uwagę do zdrowotnych, jakościowych i smakowych walorów artykułów żywnościowych przykładają wysoko rozwinięte kraje Unii Europejskiej, które osiągnęły bardzo wysoki poziom wyżywienia [Winawer i Wujec 2010].

Zasady Wspólnej Polityki Rolnej promujące produkty spożywcze wysokiej jakości zaakceptowane zostały przez wszystkie kraje Unii Europejskiej. Zarówno przez południowe kraje, jak Francja czy Włochy, które istotną wagę przywiązują do smaku żywności, wspierają model produkcji zdecentralizowanej, opartej często na gospodarstwach rodzinnych, kultywujących tradycyjne metody wytwarzania produktów regionalnych (m.in.: wina, sery, wędliny, oliwy), jak i kraje Europy Północnej, gdzie dominują duże gospodarstwa rolne, o wysokim współczynniku mechanizacji oraz zakłady przetwórcze. W tych krajach (Wielka Brytania, Niemcy, Dania, Szwecja) istotną rolę odgrywa produkcja żywności bezpiecznej dla zdrowia [Winawer i Wujec 2010].

Koncepcja Unii Europejskiej dotycząca żywności wysokiej jakości, uwzględniająca pochodzenie, tradycję i dbałość o środowisko, często wytwarzanej przez drobnych producentów przyjęła w 1992 r. rozporządzenia premiujące właśnie takie produkty. Oczywistym jest fakt, iż higiena wytwarzania i warunki bezpieczeństwa tego rodzaju żywności muszą być zagwarantowane w takim samym stopniu, jak w przypadku produktów wytwarzanych masowo [Duczkowska-Piasecka 2005].

Wspólnotowe systemy ochrony produktów tradycyjnych i regionalnych, czyli ochrony oznaczeń geograficznych, nazw pochodzenia i świadectw szczególnego charakteru powstawały pod silnym naciskiem Włoch i Francji. Państwa te, mimo iż miały już wprowadzoną dużą liczbą oznaczeń, zwłaszcza jeśli chodzi o znakowanie win i serów, jednak starały się uzyskać dodatkową ochronę na poziomie Wspólnoty. Główną przyczyną stały się coraz częstsze przypadki masowej produkcji gorszych jakościowo imitacji ich produktów. Celem włoskich i francuskich producentów żywności określenie wspólnych reguł używania znaków chroniących produkty tradycyjne i regionalne [Winawer i Wujec 2010].

Europejski system promocji i ochrony żywności wzorowany był na systemie francuskim, który chronił i promował produkty o znanym pochodzeniu. Dużą rolę w kształtowaniu systemu europejskiego odegrały także włoskie rozwiązania prawne, zwłaszcza krajowa lista produktów tradycyjnych. Przyczyniła się ona do identyfikacji, ochrony i promocji obok produktów regionalnych, także produktów tradycyjnych. Wykorzystywane jest to szczególnie przez przyjętych po 1 maja 2004 r. członków Unii. Obecnie rozporządzenia unijne z lat 90. zastąpione zostały rozporządzeniem Rady WE nr 509/2006 oraz rozporządzeniem Rady WE nr 510/2006.

Polska jako kraj średniej wielkości, będący członkiem UE, gdzie około 38% mieszkańców stanowi ludność terenów wiejskich, a zatrudnienie w rolnictwie sięga ponad 15%, ma istotny interes uczestnictwa w europejskim systemie ochrony i promocji żywności. Większość krajowych rozporządzeń prawnych, które pozwalają na udział polskich producentów w tym systemie, powstała w oparciu o rozwiązania włoskie i francuskie.

Wzrastające zainteresowanie producentów i konsumentów artykułami spożywczymi wysokiej jakości o znanym pochodzeniu jest w Polsce coraz bardziej widoczne. Należy jednak podkreślić, iż większość polskich konsumentów nie może sobie jeszcze pozwolić na produkty odznaczające się wyższą ceną i wybierają produkty najtańsze. Polscy konsumenci z tej samej grupy produktów wybierają ten najtańszy, mimo iż droższy mógłby być lepszy i smaczniejszy. Obecnie zaczyna się to powoli zmieniać. Klient coraz częściej woli kupić mniejszą ilość droższej, a zarazem smaczniejszej wędliny, o silnie ugruntowanej renomie znanego producenta, niż większą ilość wędliny, o której nie wie, w jaki sposób została wytworzona i skąd pochodzi. Związane jest to z tendencją jedzenia mniej, ale zdrowiej i smaczniej [Promocja... 2004]. Wyjątkowe produkty regionalne mają coraz większe znaczenie jako atrakcja turystyczna i w sposób istotny wpływają na wzrost wydatków turystów w danym regionie. Przyczyniają się nie tylko do zwiększenia dochodów producenta, ale także do wzrostu gospodarczego całego regionu.

Komisja Europejska zarejestrowała do końca 2012 roku 36 polskich nazw produktów rolnych i środków spożywczych jako chronione nazwy pochodzenia (ChNP), chronione oznaczenia geograficzne (ChOG) lub gwarantowane tradycyjne specjalności (GTS), z czego:

- 9 produktów to ChNP,
- 18 produktów to ChOG,
- 9 produktów to GTS.

Jako pierwsza oznaczona została w roku 2007 bryndza podhalańska w kategorii chroniona nazwa pochodzenia. W ciągu kolejnych dwóch lat zarejestrowano 14 nazw, a w latach 2010-2011 zarejestrowano 17 produktów. W roku 2012 na listę wprowadzono

kolejne 4 polskie produkty. Nazwy polskich produktów regionalnych i tradycyjnych zarejestrowane przez KE jako ChNP, ChOG lub GTS w latach 2007-2012:

- **2007** - bryndza podhalańska
- **2008** – oscypek, miód wrzosowy z Borów Dolnośląskich, rogal świętomarciński, staropolski miód pitny półtorak, staropolski miód pitny dwójniak, staropolski miód pitny trójniak, staropolski miód pitny czwórniak
- **2009** – redykołka, wiśnia nadwiślanka, wielkopolski ser smażony, andruty kaliskie, truskawka kaszubska, olej rydzowy, pieriekaczewnik
- **2010** - podkarpacki miód spadziowy, fasola korczyńska, miód kurpiowski, suska sechłońska, kiełbasa lisiecka, śliwka szydlowska, **obwarzanek krakowski**, jabłka łąckie
- **2011** - karp zatorski, chleb prądnicki, kiełbasa myśliwska, kiełbasa jałowcowa, miód drahimski, fasola („Piękny Jaś”) z Doliny Dunajca, kołacz śląski/kołocz śląski, jabłka grójeckie, kabanosy
- **2012**– fasola wrzawska, miód z Sejneńszczyzny/Łódzieszczyzny, ser koryciński swojski, jagnięcina podhalańska

Na półkach polskich sklepów wciąż niewiele jest produktów wytwarzanych na bazie tradycyjnych receptur. Większy wybór produktów tradycyjnych i regionalnych dostępny jest przy okazji festynów, targów, różnego rodzaju festiwali.

Obwarzanek krakowski jako przykład małopolskiego produktu tradycyjnego oraz czynniki gwarantujące jego renomę

Bez obwarzanków Kraków nie byłby w pełni Krakowem. Rodowity Krakus nie mógłby sobie wyobrazić miasta bez możliwości ich zjedzenia w dowolnej chwili. Także turyści bardzo chętnie sięgają po ten tradycyjne podwawelski przysmak. Łacińska nazwa Obwarzanka Krakowskiego to „Circinellis”. Może być trochę myląca, ponieważ odnosi się do okrągłego kształtu. Jednak nazwa polska jasno informuje, iż chodzi tu o warzenie, gotowanie, a dokładniej obwarzanie ciasta.

Rozporządzeniem Komisji Europejskiej (nr 977/2010, z dnia 29 października 2010 r.) obwarzanek krakowski został wpisany do rejestru Chronionych Oznaczeń Geograficznych (ChOG).

Obwarzanek Krakowski to wypiek przypominający pierścień. Ma kształt owalny, z otworem w środku, rzadziej przybiera formy regularnego koła. Fakturę powierzchni tworzą sploty w formie spirali. Przekrojony spłot obwarzanka ma okrągły lub owalny kształt. Obwarzanki krakowski mają kolor od jasnozłocistego, przez ciemnozłocisty, do jasnobrazowego z wyraźnym połyskiem. Średnica produktu wynosi 12–17 cm, grubość splotu 2–4 cm, a waga 80–120 g. [Korfel 2004].

W dotyku obwarzanek jest lekko twardy o zróżnicowanej powierzchni – od gładkiej po lekko chropowatą. Widoczne sploty spirali na skórce są lekko twarde, w środku miękisz jest jasny, miękki i lekko wilgotny. Chrupka skórka i miękisz obwarzanka mają lekko słodkawy smak typowy dla wyrobów piekarniczych wstępnie obwarzanych a następnie pieczonych. Dodatkowo wyczuwalny jest smak zastosowanej posypki.

Ciasto do wyrobu obwarzanków krakowskich przygotowuje się metodą jednofazową. Odpowiednio wymieszane ciasto poddaje się wstępnemu wyrośnięciu. Czas wstępnego

wyrośnięcia ciasta zależy od warunków otoczenia – od kilku minut w sezonie letnim do godziny w okresach zimowych. Ciasto dzieli się na małe kęsy, które wałkuje i tnie na tzw. sulki o żądanej długości, grubości i wadze. Dwie – trzy sulki skręca się spiralnie wzdłuż osi, następnie formuje się pierścien skręcając je wokół dłoni i zaciera o stół. Uformowane obwarzanki układa się na deski lub siatki dla wstępnego wyrośnięcia, następnie poddaje się je obwarzaniu, czyli zanurzanie surowego ciasta w wodzie o temperaturze minimalnej 90°C. Obwarzanki krakowskie warzy się do momentu wypłynięcia na powierzchnię. Następnie są one dekorowane i pieczone.

Do dekoracji obwarzanka krakowskiego stosuje się różne posypki, między innymi: sól, sezam, mak, czarnuszkę, posypkę ziołową – mieszankę różnych ziół lub przyprawową – mieszankę przypraw pikantnych (papryka, kminek, pieprz), ser, cebulę. Możliwe jest stosowanie innych posypek niż wymienione. Jest to zgodne z tradycją wyrobu. Stosowanie różnych posypek nie wpływa na cechy charakterystyczne obwarzanka krakowskiego.

Zasadniczy wpływ na charakterystyczne cechy obwarzanka krakowskiego mają umiejętności lokalnych piekarzy wykształcone przez setki lat produkcji tego wyrobu: ręczne obrabianie i formowanie ciasta, dzięki czemu każdy obwarzanek krakowski ma nieco inny kształt, a także – tzw. obwarzanie, czyli sposób wstępnego przygotowywania wyrobu [Korfel 2004].

O renomie Obwarzanka Krakowskiego świadczy jego udział w akcjach promocyjnych miasta Krakowa. Wyrób ten jest często wykorzystywany w reklamach w celu odwoływania się do wyobraźni mieszkańców miasta i turystów jako do wyraźnego symbolu Krakowa i Małopolski. Tak było w przypadku reklam prasy krakowskiej oraz linii lotniczych, które oferują połączenia do Krakowa.

W 2004 r. w konkursie na turystyczną pamiątkę z Krakowa, II nagrodę zdobył wykonany z materiału obwarzanek krakowski „z makiem” i Obwarzanek Krakowski „ze smokiem”. Obwarzanek Krakowski był także laureatem licznych nagród. Zdobył wyróżnienie na ogólnopolskim konkursie „Nasze Kulinarne Dziedzictwo” i nagrodę „Perła 2003” podczas międzynarodowych targów Polagra-farm 2003 w Poznaniu. W ramach promocji produktów regionalnych „obwarzanek krakowski” znalazł się w kalendarzu 2004 obok wielu specjalności kuchni regionalnej z całej Polski. Wzmianki o nim można także znaleźć w wielu przewodnikach turystycznych dla Krakowa i Małopolski oraz licznych artykułach i pismach dotyczących historii i tradycji Krakowa. Obwarzanek Krakowski jest stale prezentowany podczas Święta Chleba – imprezy cyklicznie odbywającej się w Krakowie. Ulotka informująca o tej imprezie od samego początku w swojej szacie graficznej posiadała obwarzanka.

Wizerunek Obwarzanka Krakowskiego jest także wykorzystywany w akcji rekomendacji najlepszych krakowskich restauracji. Rekomendowanym przez Krakowską Kongregację Kupiecką i Urząd Miasta Krakowa restauracjom przyznaje się statuetki z brązu z symbolicznym obwarzankiem krakowskim na widelcu. Na drzwiach rekomendowanych restauracji znajdują się natomiast naklejki z graficznym wizerunkiem Obwarzanka Krakowskiego.

Obwarzanek wykorzystywany był także w kampanii promocyjnej Gazety Krakowskiej. Wizerunek obwarzanka widniał na okolicznościowej widokówce „*Małopolskie Przystaki*” wydanej przez Małopolski Urząd Marszałkowski.

Ciekawą formą promocji i wyróżnienia Krakowa był udział w projekcie proekologicznej fundacji „All For Planet”. Fundacja sprezentowała miastu 84 stojaki rowerowe. Internauci mogli sami wybrać, jaki kształt przybiorą owe stojaki. Wśród

podanych propozycji wybrano smoka, obwarzanka i lajkonika. Dzięki temu Krakowianie i turyści zwiedzając miasto na rowerze, mogą w 4 punktach przypiąć swój rower do 22 obwarzanków.

W roku 2012 Małopolska prowadziła akcję promującą produkty regionalne „*Zasmakuj w Małopolsce*”. Kampania trwała przez pół roku, od końca kwietnia do końca października i miała na celu zwrócenie uwagi konsumentów na regionalne produkty wysokiej jakości, zwłaszcza na te mniej znane. Podczas dwudziestu plenerowych spotkań zarówno turyści jak i mieszkańcy województwa mogli spróbować małopolskich specjalów chronionych certyfikatami unijnymi. Jednym z promowanych produktów był Obwarzanek Krakowski.

Kraków, jako miasto, którego nieoderwalnym symbolem jest m.in. obwarzanek, ogłosiło w roku 2013 konkurs „*Zawstydz obwarzanka i zagłosuj*”. Jako, iż internauci stwierdzili, że najbardziej „krakowski” w smaku jest właśnie obwarzanek, krakowski magistrat zachęca do mniej schematycznego myślenia i wybrania innego smaku kojarzonego z Krakowem. Do drugiej edycji konkursu przeszły smaki takie jak: zapiekanka, śledź, kiełbaski z niebieskiej Nyski, obwarzanki, ciastko Dzwon Zygmunta i lody. W konkursie biorą udział głównie internauci z Krakowa, ale również z Łodzi, Warszawy, Poznania, Szczecina, Wrocławia, Jeleniej Góry, a nawet z Londynu i Edynburga.

Wyniki badań ankietowych

W badaniu dotyczącym sposobu postrzegania produktów regionalnych i tradycyjnych przez konsumentów wzięło udział 170 przypadkowo wybranych osób, z czego 67% stanowiły kobiety, a 33% mężczyźni. W strukturze wieku przeważała grupa ludzi młodych. Zdecydowana większość (68%) to respondenci w wieku 21-30 lat. Liczną grupę (14%) stanowiły osoby poniżej 21 roku życia. Wśród grup mniej liczebnych znajdowały się osoby między 31. a 40. rokiem życia, 41. a 50. oraz powyżej 50 roku życia. Stanowiły one odpowiednio 5%, 7% i 6% badanej populacji. Struktura wiekowa ankietowanych osób znajduje odzwierciedlenie w poziomie wykształcenia. Dominującą grupą respondentów są osoby z wykształceniem wyższym, aż 58% badanych. Duży udział stanowiły także osoby z wykształceniem średnim (38%). Wykształcenie zawodowe posiadało zaledwie 1% osób, zaś wykształceniem podstawowym charakteryzowało się 3% badanych. Najwięcej osób, które wypełniły ankietę (72), pochodziło z dużych miast, liczących ponad 100 tysięcy mieszkańców. Na drugim miejscu uplasowały się osoby zamieszkujące na stałe na wsi (45).

Na podstawie przeprowadzonych badań można stwierdzić, iż większość respondentów zna (90%) produkty tradycyjne i regionalne. Wysoki odsetek tych osób, pozwala wnioskować, iż opinie respondentów dotyczące produktów tradycyjnych i regionalnych prezentowane w dalszych częściach analizy badań są wiarygodne.

Określenie stopnia rozpoznawalności żywności tradycyjnej i regionalnej w świadomości konsumentów jest istotną kwestią, zwłaszcza jeśli dotyczy to oznaczeń stosowanych przez europejski system ochrony produktów.

Ankietowani deklarowali, iż wiedza odnośnie analizowanych produktów żywnościowych pochodzi głównie z nieformalnych przekazów informacyjnych niesionych przez rodzinę i znajomych. Takiej odpowiedzi udzieliło 71 osób, co stanowi ok. 42% badanej populacji. Często wybieranym źródłem wiadomości jest miejsce zakupu oraz festyny i kiermasze okolicznościowe. W ten sposób odpowiedziały odpowiednio 65 i 62

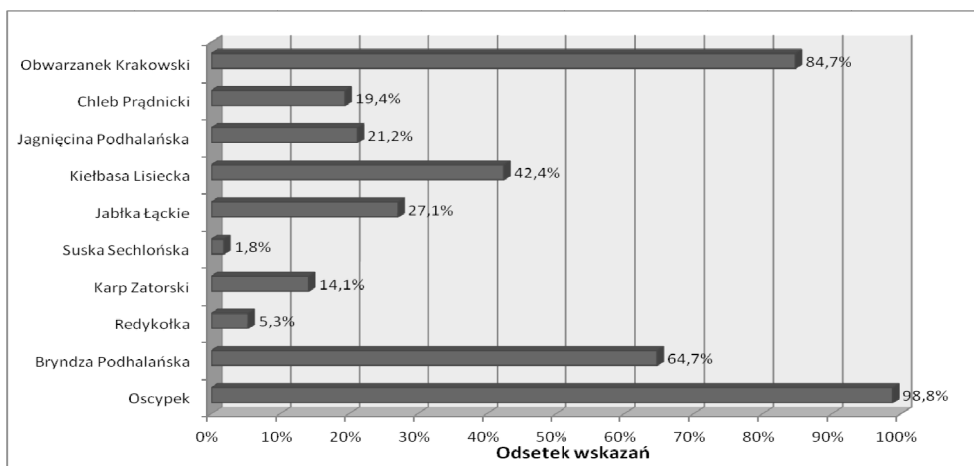
osoby (38% i 36,5%). Ważnym źródłem informacji jest także Internet, takie zdanie podzieliła 56 ankietowanych osób, zaś pozostałe media jak telewizja i radio charakteryzują się niskim współczynnikiem wskazań (odpowiednio 40 i 9 osób). Wynika to zapewne z faktu, iż brak jest audycji i reklam poświęconych produktom tradycyjnym i regionalnym. Na stosunkowo niskim poziomie uplasowały się także prasa (23 odpowiedzi) i broszury informacyjne (22 odpowiedzi).

Niestety, mimo rosnącego zainteresowania producentów, by chronić produkty za pomocą wyżej wymienionych certyfikowanych oznaczeń, konsumenci ciągle mają niską świadomość ich istnienia. Aż 83 ankietowane osoby (niemal 49%), mimo iż deklarują, że znają i kupują produkty tradycyjne i regionalne, nigdy nie spotkały się z europejskim systemem oznaczeń chroniących te produkty. 61 osób (prawie 36%) chociaż raz spotkało się z żywnością oznaczoną jako Gwarantowana Tradycyjna Specjalność, a 44 (26%) z Chronioną Nazwą Pochodzenia. Niepokojącym jest fakt, że zaledwie 39 osób (23%) miało do czynienia z produktami zarejestrowanymi jako Chronione Oznaczenie Geograficzne, mimo że wśród polskich produktów najczęściej zarejestrowanych jest właśnie w tej kategorii. Może to świadczyć o obecności na rynku wielu podobnych, podrobionych produktów, które nie spełniają wymogów specyfikacji.

Kolejnym zadaniem, jakie postawiono respondentom, było zaznaczenie z listy tradycyjnych i regionalnych produktów pochodzących z Małopolski tych, które ankietowany zna. Odpowiedzi powinny być niezależnie od tego, czy kiedykolwiek ankietowany miał możliwość spróbowania danego specjału.

Wśród chronionych tradycyjnych i regionalnych małopolskich artykułów żywnościowych, najbardziej znanym produktem jest Oscypek. Wskazało go prawie 99% badanej populacji. Na wysokich pozycjach uplasowały się także **Obwarzanek Krakowski** (144 wskazania, co stanowi 85% ankietowanych) oraz Bryndza Podhalańska (110 wskazań). Są to produkty, które mogą stanowić swoisty symbol regionu małopolskiego. Popularnym produktem, znanym wśród 72 osób (42,4%) jest Kielbasa Lisecka. Chleb Prądnicki, Jagnięcina Podhalańska, Karp Zatorski oraz Jabłka Łąckie odznaczają się średnim stopniem znajomości. Najmniej znanym produktem jest ser – Redykołka (5,3%) oraz śliwka, tzw. Suska Sechłońska, którą zna jedynie troje ankietowanych. Pocięszającym wydaje się fakt, iż wszystkie spośród wyszczególnionych produktów, zostały zaznaczone przynajmniej raz w odpowiedziach respondentów.

Zdecydowana większość ankietowanych (90%) przyznała, iż jest nabywcą produktów tradycyjnych i regionalnych. Żywność tradycyjna nie jest stałym elementem w codziennym koszyku zakupów przeciętnego respondenta. Zaledwie 2% ankietowanych nabywa żywność regionalną codziennie, 24% osób które wypełniły ankietę kupują produkty tradycyjne i regionalne kilka razy w miesiącu, zaś zdecydowana większość respondentów (39%) nabywa je rzadziej niż raz w miesiącu, w tym także 10% osób, które nie kupują ich nigdy.



Rys. 1. Znajomość małopolskich produktów tradycyjnych i regionalnych

Fig 1. The knowledge of traditional and regional products from the Małopolska

Źródło: Opracowanie własne

Respondentów poproszono także o podanie przyczyn nabywania żywności tradycyjnej i regionalnej oraz powodów najczęstszych rezygnacji z zakupu tego typu produktów.

Głównymi czynnikami, dla których konsumenci wybierają tradycyjne produkty spożywcze, są wyjątkowe walory smakowo-zapachowe, oraz chęć próbowania nowych smaków kuchni, charakterystycznych dla regionu z którego potrawa pochodzi. Konsumenci cenią sobie także żywność tradycyjną, ponieważ ufają że jest w odróżnieniu od ogólnodostępnej żywności konwencjonalnej, wolna od konserwantów, przez co jest lepsza dla zdrowia.



Rys. 2. Przyczyny skłaniające do zakupu żywności tradycyjnej i regionalnej

Fig. 2. The reasons which lead to buy a traditional and regional food.

Źródło: Opracowanie własne.

Warte podkreślenia jest to, iż konsumenci wybierają żywność regionalną także dla zachowania i kultywowania rodzinnych tradycji.

Jeśli chodzi o powody rezygnacji z zakupu żywności tradycyjnej i regionalnej, wyróżnić można dwa główne: zbyt wysoka cena, która odstrasza 79% respondentów oraz za małą dostępność w okolicznych sklepach, jak odpowiedziało 46% ankietowanych.

Obwarzanek Krakowski jest jednym z najbardziej rozpoznawalnych tradycyjnych i regionalnych produktów pochodzących z Małopolski. Dodatkowo stanowi nierozłączny symbol Krakowa. Spośród respondentów, biorących udział w ankiecie 69% zadeklarowało, że przynajmniej raz miało okazję spróbować tego regionalnego produktu.

Respondenci korzystają z zakupu Obwarzanków Krakowskich głównie podczas wizyty w Krakowie (74%), kupują wtedy je z wózków miejscowych handlarzy, którzy licznie rozmieszczeni są w różnych częściach miasta. Obwarzanki Krakowskie kupowane są także na specjalnie oznaczonych półkach w wielkopowierzchniowych centrach handlowych (22%) oraz podczas targów żywności (16%) i festynów (15%), np. Małopolski Festiwal Smaku. Zaledwie 4% respondentów ma możliwość zakupu obwarzanków w pobliskiej piekarni.

Z punktu widzenia niskiej dostępności produktów tradycyjnych i regionalnych w miejscu zamieszkania oraz częstym zjawiskiem zakupu produktów podrabianych, cechujących się bardzo zbliżonymi walorami smakowymi, niemal identyczną technologią a przede wszystkim niższą ceną, istotne było zadanie pytania o dostępność Obwarzanków Krakowskich w miejscu zamieszkania respondentów. Niestety 74% ankietowanych twierdzi, że w pobliżu ich miejsca zamieszkania nie można nabyć Obwarzanków Krakowskich, 16% spotkało się z możliwością zakupu podrabianych obwarzanków, np. pod nazwą „Precele Krakowskie”. Tylko 10% osób, które wypełniły ankietę spotkało w swojej miejscowości lub w pobliżu oryginalne Obwarzanki Krakowskie, chronione oznaczeniami unijnymi.

Z racji tego, iż wielu konsumentów nie jest świadoma istnienia oznaczeń ChNP, ChOG i GTS, zapytano respondentów do którego oznaczenia przypisałiby Obwarzanka Krakowskiego. Respondenci wykazali się bardzo niskim poziomem świadomości w tej kwestii. Zaledwie 14% respondentów prawidłowo zaklasyfikowała Obwarzanka Krakowskiego do Chronionego Oznaczenia Geograficznego, a 42% respondentów przyznało, że nie potrafi stwierdzić, którą z wymienionych kategorii wybrać. Wynik taki świadczy o niskim poziomie edukacji społeczeństwa dotyczącej tematyki europejskiego systemu oznaczeń produktów tradycyjnych i regionalnych.

Podsumowanie

Jednym z priorytetów Unii Europejskiej w ramach polityki jakości i wyróżniania artykułów żywnościowych jest kultywowanie regionalnych tradycji i obyczajów. Realizowane jest to głównie poprzez ochronę specyficznych produktów rolnych oraz żywności tradycyjnej i regionalnej. W ochronie tej liczy się autentyczność produktu, jego niepowtarzalny i niezmienny charakter. Produkty takie ze względu na specyfikę produkcji, walory sensoryczne oraz ograniczony zasięg występowania są droższe od żywności produkowanej na skalę przemysłową. Mimo tego produkty te są bardzo atrakcyjne dla klientów. Produkty tradycyjne i regionalne, zwłaszcza jeśli osiągną rynkowy sukces, narażone są na próby podszywania się pod ich nazwy towarów, które nie spełniają

tradycyjnej receptury wytwarzania lub wytwarzane są poza obszarem pierwotnego występowania. Europejski system rejestracji i znakowania produktów tradycyjnych i regionalnych umożliwił ochronę przeciw takim praktykom.

Przeprowadzone badania dowodzą, iż Polacy chętnie sięgają po żywność tradycyjną i regionalną, niezależnie od wieku, poziomu wykształcenia i miejsca zamieszkania. Dotyczy to także analizowanego przykładu Obwarzanka Krakowskiego, który pełni ważną rolę promocyjną województwa małopolskiego, a szczególnie miasta Krakowa z którym to jest od lat związany.

Rynek żywności tradycyjnej i regionalnej w Polsce ma szerokie możliwości rozwoju. Jest to stosunkowo młoda gałąź rynku artykułów rolno – żywnościowych. Pomimo globalizacji świata, konsumenci pragną wracać do korzeni, do tradycji przodków nie tylko w kwestiach kulturowych, ale także w kształtowaniu nawyków żywnościowych. Działania władz krajowych i Parlamentu Europejskiego skierowane są w stronę ochrony tradycyjnych produktów. Coraz więcej produktów rejestrowanych jest na listach chronionych oznaczeń. Jednak wiedza społeczeństwa na temat chronionych produktów wciąż jest na bardzo niskim poziomie. Potrzebne są liczne kampanie reklamowe, by uświadamić konsumentów, wspierając tym samym rozwój produktów tradycyjnych i regionalnych.

Literatura

- Duczkowska – Piasecka M., [2005]: Tradycyjna żywność na obszarach wiejskich. Specyfika budowy rynku, [w:] Gąsiorowski M. (red.), O produktach tradycyjnych i regionalnych. Możliwości a polskie realia, Fundacja Fundusz Współpracy, Warszawa.
- Korfel A., Obwarzanek jak najbardziej krakowski. Przegląd Piekarski i Cukierniczy, nr 9/2004.
- Promocja krajowych towarów przemysłowych i rolno-spożywczych w świetle prawa wspólnotowego, Urząd Komitetu Integracji Europejskiej, Warszawa 2004.
- Rozporządzenie Komisji (WE) Nr 127/2008 z dn. 13 lutego 2008 r. rejestrujące w rejestrze chronionych nazw pochodzenia i chronionych oznaczeń geograficznych nazwę Oscypek (ChNP).
- Rozporządzenie Rady (WE) nr 510/2006 „Jagnięcina Podhalańska” nr WE: PL-PGI-0005-0837-12.11.2010 ChOG i ChNP.
- Ustawa z dnia 17 grudnia 2004 r. o rejestracji i ochronie nazw i oznaczeń produktów rolnych i środków spożywczych oraz o produktach tradycyjnych (Art. 47, ust. 1).
- Wilkin J., [2005]: Szanse przyspieszenia rozwoju obszarów wiejskich w warunkach członkostwa Polski w Unii Europejskiej, [w:] Gąsiorowski M. (red.), O produktach tradycyjnych i regionalnych. Możliwości a polskie realia, Fundacja Fundusz Współpracy, Warszawa.
- Winawer Z., Wujec H., [2010]: Tradycyjne i regionalne produkty wysokiej jakości we Wspólnej Polityce Rolnej, Program Rozwoju Regionalnego Fundacji dla Polski, Warszawa 2010.
- Wspólna Polityka Rolna – ciąg dalszy nastąpi, Urząd Publikacji Unii Europejskiej, Unia Europejska 2012.

Waldemar Izdebski¹

Zakład Zarządzania Produkcją, Politechnika Warszawska

Zdzisław Jakubowski²

Katedra Ekonomiki Rolnictwa i Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych,
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Jacek Skudlarski³

Katedra Organizacji i Inżynierii Produkcji,
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Stanisław Zając⁴

Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa w Krośnie

Gregory Evteevich Maznev⁵, Svetlana Aleksandrovna Zaika⁶

Institute of Business and Management,

Kharkiv Petro Vasilenko National Technical University of Agriculture, Ukraina

Stan i perspektywy produkcji rzepaku w Polsce i na Ukrainie w aspekcie produkcji biopaliw transportowych

Status and prospects of rapeseed production in Poland and Ukraine in terms of transportation biofuels production

Synopsis. W opracowaniu dokonano analizy stanu i perspektyw produkcji rzepaku w Polsce i na Ukrainie. W ostatnim dziesięcioleciu zarówno w Polsce, jak i na Ukrainie miał miejsce wzrost produkcji rzepaku. W Polsce rzepak jest w większości wykorzystywany na rynku krajowym, zaś Ukraina produkuje go głównie na eksport. Wzrost produkcji biopaliw jest dużą szansą dla producentów rzepaku w Polsce i na Ukrainie. Dużym zagrożeniem dla produkcji rzepaku jest decyzja Parlamentu Europejskiego dotycząca zmniejszenia produkcji biopaliw pierwszej generacji.

Słowa kluczowe: rzepak, biopaliwa, Polska, Ukraina

Abstract. The following text analyzes the status and prospects for rapeseed production in Poland and Ukraine. On the last ten years either countries – Poland and Ukraine there was an increase in the production of rapeseed. In Poland most of rapeseed is used for domestic consumption, while in Ukraine most of it is exported. Increasing of biofuel production is a huge chance for rapeseed producers in Poland and Ukraine. A major threat to rapeseed production is the decision of the European Parliament on reducing the production of first generation biofuels.

Key words: rapeseed, biofuel, Poland, Ukraine

¹ Dr hab. inż., e-mail: w.izdebski@wz.pw.edu.pl

² Dr inż., e-mail: zdzislaw_jakubowski@sggw.pl

³ Dr inż., e-mail: jacek_skudlarski@sggw.pl

⁴ Dr inż., e-mail: zajacstanislaw@op.pl

⁵ Prof., e-mail: zaika_s75@mail.ru

⁶ Mgr, e-mail: zaika_s75@mail.ru

Wstęp

Produkcja roślin oleistych na świecie odgrywa bardzo ważną rolę. W Polsce największe znaczenie w produkcji tłuszczów pochodzenia roślinnego ma rzepak, będący w naszym kraju najważniejszą rośliną oleisto-białkową. Największymi producentami rzepaku na świecie są: Chiny, Kanada, Indie, Francja i Niemcy. Polska jest również znaczącym producentem rzepaku zajmując zamiennie z Wielką Brytanią szóste miejsce w jego produkcji na świecie [FAOSTAT]. Do dużych producentów rzepaku dołączyła też w ostatnich latach Ukraina, jednakże w tym kraju do priorytetowych upraw w grupie roślin oleistych zalicza się słonecznik oraz soję. Nasiona rzepaku wykorzystywane są do produkcji oleju rzepakowego, używanego na cele spożywcze i techniczne, a pozostałe w ich przerobieniu makuchy i śruty poekstrakcyjne, są cenną paszą białkową dla zwierząt gospodarskich. Przyjęcie przez Parlament Unii Europejskiej Dyrektywy 2003/30/EC w sprawie użycia w transporcie biopaliw lub innych paliw odnawialnych zobowiązało kraje członkowskie UE do wzrostu udziału biokomponentów w rynku paliw używanych w transporcie. Zgodnie z Dyrektywą 2009/28/WE udział ten ma stanowić minimum 10 proc. w 2010 roku. Ścieżka dojścia do tej wielkości leży w gestii każdego państwa członkowskiego. Polska określiła udział biopaliw w zużyciu paliw płynnych na 0,5% w 2005 r. i w kolejnych latach wskaźnik ten, nazwany Narodowym Celem Wskaźnikowym (NCW) wzrastał do 3,45% w 2008 r. i do 8,5% w 2018 r., przy czym dopiero od 2008 r. sektor paliwowy ma prawny obowiązek jego realizacji. [Informacja... 2008, Ile... 2013].

Implementacja „dyrektyw biopaliwowych” UE do polskiego ustawodawstwa i ślad za tym prawny wymóg zwiększania udziału biokomponentów w paliwach płynnych (rosnące Narodowe Cele Wskaźnikowe) przyczynił się do rozwoju rynku biopaliw transportowych w Polsce. Również na Ukrainie przyjęto szereg aktów prawnych wspierających rozwój tego rynku. W 2007 r. w zakresie promowania produkcji biodiesla na Ukrainie przyjęto Program Rozwoju Produkcji Biodiesla [Semenov 2009].

W ten sposób zarówno w Polsce, jak i na Ukrainie pojawił się nowy kierunek wykorzystania oleju rzepakowego, jako surowca do produkcji biokomponentu dodawanego do oleju napędowego. Nowym znaczącym odbiorcą rzepaku stali się producenci biopaliw.

Wynikający z realizacji NCW wzrost produkcji biodiesla w Polsce przyczynił się do wzrostu produkcji rzepaku, bowiem w polskich warunkach olej rzepakowy jest podstawowym surowcem do produkcji biokomponentów dodawanych do oleju napędowego. Niewątpliwym wpływem na dalszy rozwój produkcji rzepaku w Polsce będzie miała decyzja Parlamentu Europejskiego dotycząca zmniejszenia do 2020 r. udziału biopaliw pierwszej generacji (w tym biodiesla wytwarzanego z oleju rzepakowego) w zużyciu paliw ogółem do poziomu 5,5%. W opinii Krajowej Izby Biopaliw decyzja Parlamentu Europejskiego może przyczynić się do pogorszenia opłacalności produkcji rzepaku, która w ciągu 10 lat została podwojona ze względu na popyt na nasiona zgłaszany przez sektor biopaliw [Gzyra 2014]. Kolejnym czynnikiem zagrażającym produkcji biodiesla w Polsce, a tym samym mającym wpływ na produkcję rzepaku, jest rozważane przez UE zaprzestanie od 2020 roku wspierania biopaliw pierwszej generacji [Krzemiński 2013]. Stan ten może mieć również wpływ na perspektywy dalszego rozwoju produkcji rzepaku na Ukrainie, która jest jego znaczącym eksporterem do krajów Unii Europejskiej [EU Oilseeds trade 2011/12].

Celem niniejszego opracowania jest analiza stanu i perspektyw produkcji rzepaku w Polsce i na Ukrainie z uwzględnieniem aspektu produkcji biodiesla.

W opracowaniu wykorzystano dane statystyczne Głównego Urzędu Statystycznego (GUS), Państwowej Służby Statystyki Ukrainy (UKRSTAT) oraz Ukraińskiego Związku Producentów Zbóż (Ukrainian Grain Association).

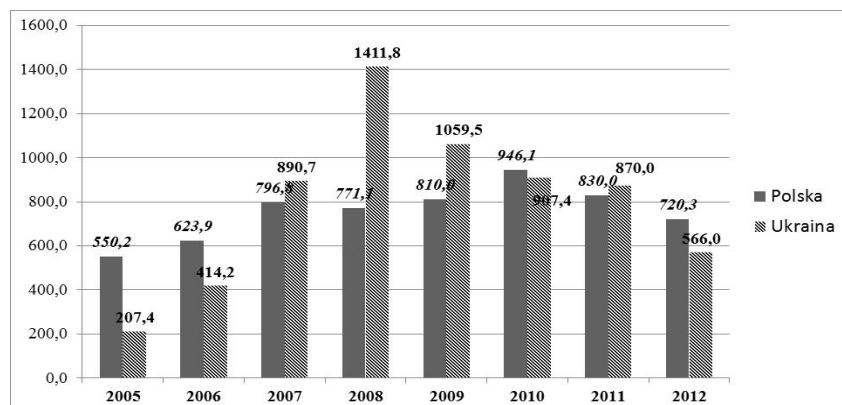
Produkcja rzepaku w Polsce i na Ukrainie w latach 2005-2012

Rzepak w Polsce jak i w Europie jest podstawową rośliną oleistą. W Europie Zachodniej udział rzepaku w strukturze upraw roślin oleistych wynosi ok. 80%, natomiast w Polsce stanowi ok. 95%⁷. Polska jest obecnie jednym z największych w Europie producentów, przetwórców i eksporterów rzepaku. Przy produkcji przekraczającej 2 mln t (średnia z lat 2006-2010) udział polskiego rolnictwa w produkcji rzepaku krajów UE 27 wynosi 11%. Od 2007 roku Polska zajmuje trzecią lokatę w produkcji rzepaku – po Niemczech i Francji. Polska jest też trzecim, po Niemczech i Francji, producentem oleju i śruty rzepakowej w Unii Europejskiej (9% udziału średnio w latach 2006-2010) [Rosiak 2012].

Na Ukrainie najważniejszą rośliną oleistą jest słonecznik, z którego pozyskuje się blisko 90% produkowanych w tym kraju olejów roślinnych. Ukraina jest największym na świecie producentem nasion słonecznika i oleju słonecznikowego. Jej udział w globalnej produkcji oleju słonecznikowego przekracza 25% (lata 2012-2013). Rzepak w strukturze produkcji roślin oleistych na Ukrainie zajmuje trzecią pozycję, po słoneczniku i soi. W ostatnich dwóch latach udział Ukrainy w światowej produkcji rzepaku wynosił 2-3% [Ustik 2013].

Początki uprawy rzepaku na Ukrainie sięgają pierwszych dekad XIX wieku. W latach 1910-1939 areał uprawy tej rośliny wzrósł z 30-40 tys. ha do 120-130 tys. ha. Po tym okresie do lat 80-tych XX wieku miała miejsce tendencja spadkowa, prawie do zaprzestania jego uprawy [Chapenko 2004]. W 1980 roku powierzchnia uprawy rzepaku wynosiła zaledwie 12,1 tys. ha [UKRSTAT 2013]. Jednakże do 2008 roku, kiedy to odnotowano rekordowe zbiory nasion rzepaku, powierzchnia uprawy tej rośliny wzrosła w stosunku do 1980 roku blisko 128 razy. W 2008 roku rzepak na Ukrainie był uprawiany na powierzchni 1412 tys. ha, podczas gdy w Polsce łącznie z rzepikiem zajmował powierzchnię 771 tys. ha. [UKRSTAT 2013, Rocznik... 2012]. Porównując wielkość powierzchni uprawy rzepaku w Polsce i na Ukrainie, można stwierdzić, że w latach 2005-2008 w obu krajach wzrastała. W kolejnych pięciu latach na Ukrainie następował systematyczny spadek powierzchni uprawy rzepaku, a w Polsce jej spadek odnotowanego dopiero w latach 2011-2012. Jak wynika z danych Państwowej Służby Statystyki Ukrainy (UKRSTAT) w 2012 roku rzepak uprawiany był na powierzchni 566 tys. ha, podczas, gdy w Polsce roślina ta łącznie z rzepikiem zajmowała areał 720 tys. ha. Powierzchnię uprawy rzepaku w Polsce (łącznie z rzepikiem) i na Ukrainie w latach 2005-2012 przedstawiono na rysunku 1.

⁷Biodiesel... http://www.kib.pl/index.php?option=com_content&view=article&id=146%3Abiodiesel&catid=29%3Awiedza&Itemid=167&lang=pl.



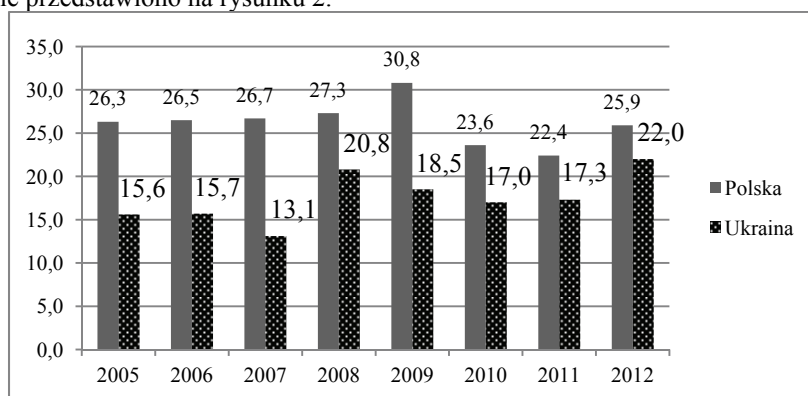
Rys. 1. Powierzchnia uprawy rzepaku w Polsce i na Ukrainie w latach 2005-2012 [tys. ha]

Fig. 1. Area rapeseed production in Poland and Ukraine in the years 2005-2012. [thous. ha]

Źródło: opracowanie własne na podstawie UKRSTAT i GUS.

W latach 2005-2012 wysokość plonów rzepaku na Ukrainie wahała się w przedziale 13-22 dt/ha i była niższa nawet o 50% w stosunku do wielkości jego plonów osiąganych w Polsce. Stan ten spowodowany jest to brakiem doświadczeń w uprawie tej rośliny na Ukrainie oraz niedostatkiem w zakresie nowoczesnych technologii uprawy. Ponadto wpływ na poziom plonów mają zmienne warunki pogodowe w okresie wegetacji. Nieobojętny wpływ na wysokość plonów ma poziom nawożenia, który uzależniony jest od aktualnej kondycji przedsiębiorstw rolnych. W latach 2005-2012 największe zużycie nawozów mineralnych na uprawę rzepaku odnotowano w 2009 roku, zaś najniższe w 2012 roku. Największe plony osiągają gospodarstwa położone w zachodniej części Ukrainy [Zaika 2011].

Osiągane w latach 2005-2012 plony rzepaku w Polsce (łącznie z rzepikiem) i na Ukrainie przedstawiono na rysunku 2.

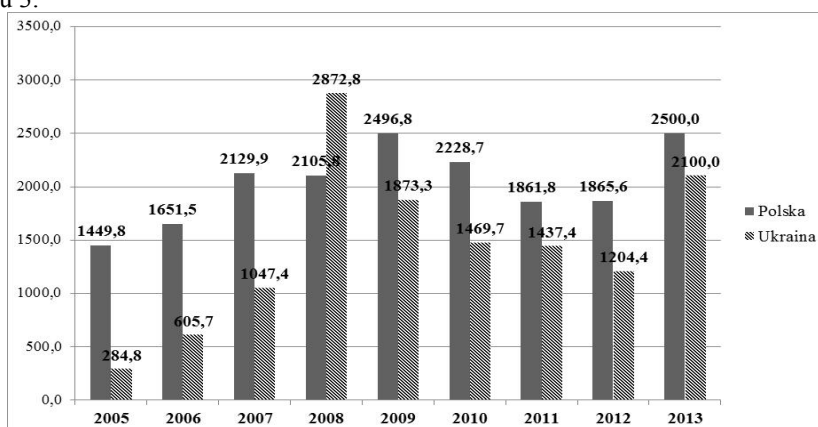


Rys. 2. Plony rzepaku w Polsce i w Ukrainie w latach 2005-2012 [dt/ha]

Fig. 2. Rapeseed yields in Poland and Ukraine in the years 2005-2012 [dt. ha]

Źródło: opracowanie własne na podstawie UKRSTAT i GUS.

Produkcja rzepaku na Ukrainie wzrasta na drodze ekstensywnej, poprzez zwiększenie powierzchni uprawy tej rośliny. W latach 2005-2008 zwiększyła się prawie 10-krotnie. W 2008 roku zbiory rzepaku na Ukrainie osiągnęły rekordowy poziom 2872 tys. ton, podczas gdy w Polsce wyniosły 2105 tys. ton. W następnych latach zbiory rzepaku na Ukrainie były niższe niż w Polsce. Najniższy poziom osiągnęły w 2012 roku. Wtedy to zebrano 1204 tys. ton, podczas gdy w Polsce obniżyły się do 1865 tys. ton. W 2013 r., przy sprzyjających warunkach pogodowych wzrosły do 2,2 mln. ton [Vorotnikov 2013]. Wielkość zbiorów rzepaku w Polsce i na Ukrainie w latach 2005-2013 przedstawiono na rysunku 3.



Rys. 3. Zbiory rzepaku w Polsce (łącznie z rzepikiem) i na Ukrainie w latach 2005-2013 [tys. ton]

Fig. 3. Harvesting rapeseed in Ukraine and in Poland (including turnip rape) in the years 2005-2013 [thous. tons]

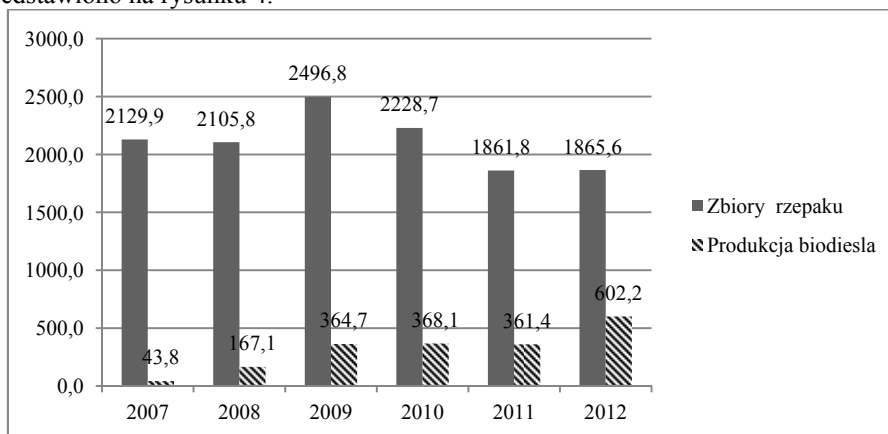
Źródło: opracowanie własne na podstawie Ukrainian Grain Association, UKRSTAT i GUS.

Produkcja rolnicza w warunkach Ukrainy jest realizowana przez trzy grupy podmiotów. Trzon produkcji w ukraińskim rolnictwie stanowią prywatne i państwowe przedsiębiorstwa rolne. Kolejną grupą są gospodarstwa farmerskie. Ostatnią grupę reprezentują gospodarstwa przydomowe. W zakresie uprawy rzepaku największy udział (95%) w uprawie tej rośliny posiadają przedsiębiorstwa rolne. Gospodarstwa farmerskie oraz małoobszarowe gospodarstwa przydomowe rozpoczęły produkcję rzepaku dopiero od 1995 roku, na co wpływ miały atrakcyjne ceny nasion tej rośliny. Apogeum produkcji rzepaku w tych grupach gospodarstw miało miejsce w 2009 roku. Od tego roku produkcja rzepaku w tych gospodarstwach stale spada [Zaika 2011, UKRSTAT 2013].

W polskich warunkach udział sektora prywatnego w ogólnej powierzchni uprawy rzepaku i rzepiku wynosił 96,9% (2012 r.), a w ogólnej produkcji ziarna 96,3%. Udział gospodarstw indywidualnych w ogólnej powierzchni rzepaku i rzepiku wynosił 72,1%, a w ogólnej produkcji ziarna rzepaku i rzepiku 66,6%. Udział sektora publicznego w ogólnej powierzchni uprawy rzepaku i rzepiku wynosił jedynie 3,1%, a w ogólnej produkcji ziarna - 3,7% [GUS 2013].

Wpływ rozwoju sektora biopaliw transportowych na produkcję rzepaku w Polsce i na Ukrainie

W związku z przyjętym przez UE obowiązkiem zwiększenia do 2020 roku udziału paliw ze źródeł odnawialnych do 10%, w Polsce w 2007 roku Rada Ministrów ustaliła obligatoryjne Narodowe Cele Wskaźnikowe (NCW) na lata 2008-2013, określające minimalny udział biokomponentów i innych paliw odnawialnych w ogólnej ilości paliw ciekłych, liczony według wartości energetycznej paliw. Wdrażanie NCW powiązane zostało z systemem kar naliczanych w przypadku nieosiągnięcia ustalonego prawem minimalnego udziału biokomponentów. Wyznaczony przez Radę Ministrów co 3 lata na kolejne 6 lat NCW zakładał wzrost minimalnego udziału biopaliw z poziomu 7,1% w 2013 roku do 8,5% w 2018 roku [Ile... 2013]. Jak wynika z danych Urzędu Regulacji Energetyki wzrost NCW spowodował zwiększenie produkcji estrów metylowych z poziomu 43,8 tys. ton w 2007 roku do 592,0 (dane ze strony URE) tys. ton w 2012 roku. W zdecydowanej większości produkcja estrów odbywa się w oparciu o olej rzepakowy. Do produkcji estrów metylowych w 2007 roku wykorzystano 43,3 tys. ton oleju – co stanowiło ok. 94% ogółu surowców, a w 2012 roku zużyto 582,9 tys. ton oleju, tj. ponad 91% ogółu surowców [Rylski 2013]. Stan ten spowodował wzrost produkcji rzepaku w Polsce. Jednakże po roku 2009 nastąpiła tendencja spadkowa, z uwagi na niekorzystne warunki pogodowe w czasie wegetacji rzepaku. Stan ten uległ zmianie w 2013 roku. Jak wynika z wstępnych danych GUS, zbiory rzepaku w 2013 roku są znacznie wyższe niż w latach poprzednich, na co wpływ miała wzrost powierzchni uprawy, z uwagi na utrzymujący się wysoki popyt krajowego i europejskiego sektora biopaliw. Nastąpił też wzrost jego plonów. Wielkość zbiorów rzepaku i rzepiku i produkcji biodiesla w Polsce w latach 2007-2012 przedstawiono na rysunku 4.



Rys. 4. Zbiory rzepaku i rzepiku w Polsce oraz produkcji biodiesla w latach 2007-2012 [tys. ton]

Fig. 4. Harvesting rapeseed and turnip rape in Poland and the production of biodiesel in the years 2007-2012 [thous. tons]

Źródło: opracowanie własne na podstawie GUS i URE.

Ukraina podążając za tendencjami krajów Europy Zachodniej wspiera rozwój biopaliw transportowych. Przyjęte ustawodawstwo zakłada stopniowy wzrost udziału bioetanolu oraz estrów w produkcji paliw transportowych. Rada Ministrów Ukrainy w 2006 roku zatwierdziła Program Rozwoju Biodiesla, który zakładał powstanie 20 przedsiębiorstw zajmujących się produkcją biodiesla o wydajności od 5 do 100 tys. ton rocznie, tak aby zabezpieczyć roczną jego produkcję na poziomie 623 tys. ton, co miało stanowić 10% udział w zużyciu ON (5,5 mln. l). W 2012 roku Rada Najwyższa przyjęła ustawę o produkcji i zużyciu biopaliw. Zgodnie z nią udział biodiesla w zużyciu paliw ogółem ma w 2014 roku wynosić minimum 10%, zaś w 2015 r. minimum 20%. Na Ukrainie obowiązuje standard DSTU 4840:2007, który przewiduje 5% udział estrów metylowych w ON. Od 1 marca 2010 r. na Ukrainie obowiązuje standard DSTU 6081:2009, który odpowiada europejskiej normie EN 14214:2003 [Petrenko 2013].

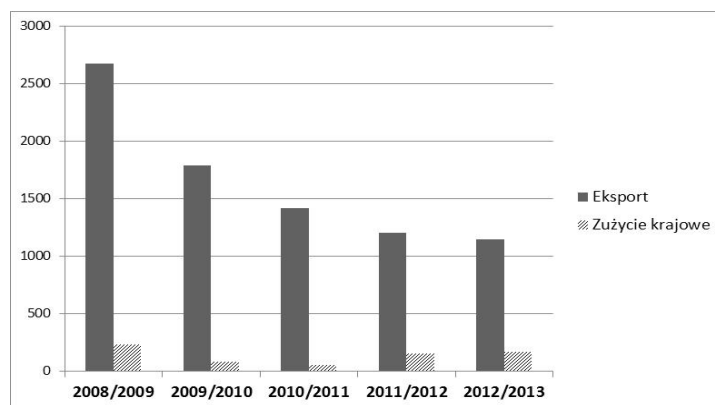
Obecna produkcja biodiesla na Ukrainie szacowana jest na ok. 300 tys. ton rocznie. Wytwarzana jest ona głównie przez 14 dużych przedsiębiorstw, które nie wykorzystują pełni swoich mocy produkcyjnych. Ponadto biodiesel w wysokości 50 tys. rocznie wytwarza 50 małych przedsiębiorstw. W gospodarstwach rolnych funkcjonuje 300 małych instalacji, z których pozyskuje się od 50 do 500 ton biodiesla rocznie [Petrenko 2013].

Brak danych na temat struktury zużycia surowców do produkcji biokomponentów dodawanych do oleju napędowego na Ukrainie, nie pozwala na ocenę udziału rzepaku w ich produkcji. Analizując dostępne dane na temat zużycia krajowego rzepaku oraz eksportu można stwierdzić, że udział rzepaku w produkcji biodiesla na Ukrainie jest niewielki.

Produkcja rzepaku na Ukrainie nastawiona jest głównie na eksport, który stanowi około 90% produkcji. Blisko 90% ukraińskiego rzepaku trafia do krajów UE. Kraje UE są silnie uzależnione od importu nasion roślin oleistych zarówno na potrzeby żywnościowe, jak i paszowe. Popyt na śruty oleiste w UE wynika z rozwijającego się sektora drobiarskiego oraz wieprzowego. Rośnie też zapotrzebowanie na oleje roślinne do produkcji biodiesla [USDA GAIN 2013]. W strukturze surowców zużywanych do produkcji biodiesla w krajach UE dominuje rzepak (77%) [Zentkova i Cvengrosova 2013].

Do głównych odbiorców ukraińskiego rzepaku w sezonach 2011/2012 i 2012/2013 należały Holandia i Polska. Jak wykazują dane Ukraińskiego Związku Producentów Zbóż (Ukrainian Grain Association) udział Polski w strukturze ukraińskiego eksportu rzepaku w sezonie 2011/2012 wynosił 31%. W sezonie 2012/2012 zmniejszył się on do 22%. Dużymi odbiorcami ukraińskiego rzepaku są również Francja i Belgia. Począwszy od 2009 roku eksport rzepaku z Ukrainy ma tendencję spadkową. Jedną z przyczyn tego stanu jest import przez kraje UE tańszego oleju „Canola” z Australii. Kolejną przyczyną jest import przez kraje UE gotowego biopaliwa z krajów Ameryki Południowej. Ponadto do spadku eksportu ukraińskiego rzepaku przyczynił się spadek produkcji, wynikający z warunków pogodowych oraz decyzji rządowych. W niektórych rejonach Ukrainy udział rzepaku w strukturze upraw przekroczył dopuszczalne granice, w wyniku czego Rząd Ukrainy wydał decyzje zmuszające rolników do ograniczenia produkcji tej rośliny. Inną z przyczyn, która ma wpływ na wielkość ukraińskiego eksportu jest certyfikacja biopaliw, będąca wynikiem wprowadzenia Europejskiej Dyrektywy w Sprawie Energii ze Źródeł Odnawialnych (2009/28/EC). Niniejsza Dyrektywa oprócz zastąpienia 10% konsumpcji paliw kopalnych przez użycie biopaliw, wprowadza dodatkowy wymóg jakim jest użycie biopaliw pochodzących jedynie ze źródeł certyfikowanych. Na stan z 2012 roku wymagane unijne certyfikaty uzyskało 17 dostawców rzepaku. Na sezon 2013/2014 przewidywany jest znaczny wzrost produkcji oraz eksportu rzepaku z Ukrainy. Związane jest to z perspektywą

sprzedaży ukraińskiego rzepaku na rynkach Bliskiego Wschodu oraz Chin [Gnoevets 2013].



Rys. 5. Zużycie krajowe i eksport rzepaku z Ukrainy [tys. ton]

Fig. 5. Domestic consumption and export of rapeseed in Ukraine [thous. tons]

Źródło: opracowanie własne na podstawie UKRSTAT i Ukrainian Grain Association.

Krajowe zużycie rzepaku na Ukrainie jest niewielkie. Jednakże od 2009 roku dostrzegalny jest wzrost zużycia spowodowany zwiększonym zainteresowaniem gospodarstw rolnych ściągniętą rzepakową.

Zużycie krajowe i eksport rzepaku z Ukrainy przedstawiono na rysunku 6.

Perspektywy rozwoju produkcji rzepaku w Polsce i Ukrainie

Duże znaczenie dla rozwoju i opłacalności produkcji rzepaku w Polsce ma produkcja estrów metylowych, które odgrywają kluczową rolę w realizacji NCW [Gzyra 2014]. Przy szacowanym zapotrzebowaniu na nasiona rzepaku na potrzeby konsumpcyjne na poziomie 120 000 tys. ton obecnie, w Polsce ma miejsce nadprodukcja rzepaku. Jest ona następstwem wzrostu zapotrzebowania na rzepak przez przemysł biopaliwowy, dla którego rzepak jest głównym komponentem do produkcji biodiesla [Gzyra 2014]. Założony wzrost NCW do poziomu 8,5% w 2018 roku może stanowić dobrą perspektywę dla producentów rzepaku. Jednakże od wielu lat ma miejsce krytyka produkcji biopaliw pierwszej generacji, w tym biodiesla produkowanego z rzepaku, która zdaniem wielu ekspertów przyczynia się do wzrostu cen żywności, a nie przyczynia się do zmniejszenia emisji CO₂. Następstwem tego jest przyjęta we wrześniu 2013 roku przez Parlament Europejski (PE) decyzja o zmniejszeniu udziału biopaliw pierwszej generacji w bilansie biopaliw transportowych. Udział biopaliw pierwszej generacji w bilansie paliw transportowych został decyzją PE zmniejszony do 5,5%. Na resztę mają składać się biokomponenty drugiej generacji (wytwarzane z odpadów, glonów czy celulozy). Na dodatek po 2020 roku UE może zdecydować o całkowitym zaprzestaniu wspierania biopaliw pierwszej generacji. Na stan obecny decyzje PE nie zostały wdrożone w UE i czekają na rozstrzygnięcie. Jednakże wdrożenie zmian przyjętych przez PE może oznaczać duże zagrożenie dla producentów rzepaku w Polsce i przyczynić się do znacznego spadku produkcji tej rośliny.

Zmiany legislacyjne zaproponowane przez PE mają istotne znaczenie także dla producentów rzepaku z Ukrainy, z tego względu, że w przypadku przyjęcia decyzji o redukcji biopaliw pierwszej generacji, która obejmie wszystkie kraje UE może nastąpić spadek popytu na rzepak z importu.

Obecnie, jak wynika z raportu „Prospects for Agricultural Markets and Income in the EU 2013-2013” opublikowanego w grudniu 2013 roku przez Komisję Europejską, w ciągu 10 lat będzie miał miejsce wzrost produkcji olejów roślinnych, przy czym przewiduje się, że konsumpcja olejów w krajach Wspólnoty będzie wyższa od produkcji, w wyniku czego UE będzie silnie uzależniona od importu. Stanowić to może pozytywny sygnał dla Ukrainy, która jest istotnym dostawcą rzepaku na rynek UE.

Obecnie dużą konkurencją dla ukraińskiego eksportu nasion rzepaku jest import biodiesla wytwarzanego z oleju palmowego eksportowanego przez Argentynę i Indonezję. Od stycznia do lipca 2013 roku do UE dostarczono 2,45 mln ton biodiesla z oleju palmowego, co stanowi o 63% więcej niż w tym samym okresie roku ubiegłego. Udział tych dwóch krajów w latach 2009-2012 wzrósł prawie dwukrotnie [McFerron 2013].

Dobra perspektywą dla produkcji rzepaku na Ukrainie jest zatwierdzony przez Radę Ministrów Ukrainy Program Rozwoju Biodiesla, zakładający zwiększenie intensyfikacji produkcji rzepaku poprzez stworzenie skoncentrowanych stref uprawy o powierzchni 50-70 tys. ha. Przeszkodą w realizacji tego programu jest niski poziom uzyskiwanych plonów, wynikający m.in. z niskiego poziomu technologicznego ukraińskiego rolnictwa [Zaika 2011].

Podsumowanie

Podstawową rośliną oleistą w Polsce jest rzepak. Na Ukrainie zajmuje on trzecią pozycję, po słoneczniku i soi. Rzepak w Polsce to główny komponent do produkcji olejów jadalnych oraz bioestrów metylowych. Po przyjęciu Narodowego Celu Wskaźnikowego, który zakłada wzrost produkcji biopaliw, w tym biodiesla, znaczenie rzepaku w Polsce znacznie wzrosło. Wzrost zapotrzebowania na biopaliwa spowodował blisko 2-krotny wzrost produkcji rzepaku, przekraczając znacznie potrzeby konsumpcyjne. Na Ukrainie rzepak jest uprawiany głównie z przeznaczeniem na eksport. Głównym odbiorcą ukraińskiego rzepaku są kraje Unii Europejskiej, w tym Polska. Produkcja rzepaku na Ukrainie w latach 2005-2008 wzrosła blisko 7-krotnie, co było spowodowane wysokim popytem importowym krajów UE. Od 2008 roku odnotowuje się spadek produkcji rzepaku, spowodowany w dużej mierze zmniejszeniem zapotrzebowania na ukraiński surowiec w krajach UE, ale także wahaniami pogodowymi w okresie jego wegetacji. Dużym zagrożeniem dla produkcji rzepaku w Polsce jest decyzja Parlamentu Europejskiego dotycząca zmniejszenia produkcji biopaliw pierwszej generacji. Wdrożenie w życie tej decyzji może przyczynić się do znacznego spadku produkcji rzepaku w Polsce. Decyzja PE jest również niekorzystna dla Ukrainy, gdyż może oznaczać spadek zainteresowania ukraińskim rzepakiem ze strony krajów UE. Jednakże szansą dla Ukrainy są nowe rynki - kraje Bliskiego Wschodu i Chiny.

Literatura

- Biodiesel*. [Tryb dostępu:] http://www.kib.pl/index.php?option=com_content&view=article&id=146%3Abiodiesel&catid=29%3Awiedza&Itemid=167&lang=pl [data odczytu: luty 2014].
- Chapenko V. [2004]: *Ripakovyj „rushij”* Dzerkalo Tyznia nr 36.
- Derzavna pydtrymka vyrobnytva biodiselnogo paliva ta shljahy jiji vdoskonaleniya v Ukraini*. [Tryb dostępu:] http://asconf.com/ukr/archive_view/516 [data odczytu: luty 2014].
- EU Oilseeds trade 2011/12 *AGRI C 5 Management Committee for the Common Organisation of Agricultural Markets 20* December 2012 [Tryb dostępu:] http://ec.europa.eu/agriculture/cereals/trade/oilseeds/2011-12_en.pdf [data odczytu: luty 2014].
- FAOSTAT. UN Food & Agriculture Organisation. [Tryb dostępu:] <http://faostat3.fao.org/faostat-gateway/go/to/search/production%20rape/E> [data odczytu: luty 2014].
- GUS [2013]: *Wyniki produkcji roślinnej w 2012 r.*, Warszawa.
- Gzyra Z. [2014]: *Zagrożenia na rynku biopaliw. Działalność Koalicji Na Rzecz Biopaliw*. X Forum Producentów Rzepaku i Roślin Białkowych „Rzepak i rośliny białkowe – produkcja, system obrotu i wykorzystanie”, Międzynarodowe Targi Poznańskie, 31 styczeń 2014, Poznań.
- Gnoevets A., 2013: *Features of the new season on the Ukrainian market of rapeseed*. [Tryb dostępu:] <http://www.apk-inform.com/en/exclusive/topic/1019320#Uvd-nYXDWZR> [data odczytu: luty 2014].
- Informacja dotycząca realizacji Narodowego Celu Wskaźnikowego (NCW)* [2008]: [Tryb dostępu:] <http://www.ure.gov.pl/pl/rynki-energii/paliwa-ciekle/realizacja-narodowego/2796,Informacja-dotyczaca-realizacji-Narodowego-Celu-Wskaznikowego-NCW.html> [data odczytu: luty 2014].
- Ile „bio” w paliwach - Narodowe Cele Wskaźnikowe na lata 2013-2018* [2013]: [Tryb dostępu:] <http://www.mg.gov.pl/node/18840> [data odczytu: luty 2014].
- Krzemiński J. [2013]: *UE ogranicza wsparcie dla biopaliw, Polska nie*. [Tryb dostępu:] <http://www.Observatorfinansowy.pl/forma/analizy/ue-ogranicza-wsparcie-dla-biopaliw-polska-nie/> [data odczytu: luty 2014].
- McFerron W. [2013]: *EU Demand for Palm, Rapeseed Oil Gains on Biodiesel Import Curbs*. [Tryb dostępu:] <http://www.bloomberg.com/news/2013-10-29/eu-demand-for-palm-rapeseed-oil-gains-on-biodiesel-import-curbs.html> [data odczytu: luty 2014].
- Petrenko I. [2013]: *Biosolarka dla silzgosptehniki*. [Tryb dostępu:] <http://www.agro-business.com.ua/component/content/article/1480.html?ed=78> [data odczytu: luty 2014].
- Rocznik statystyczny rolnictwa, GUS Warszawa (wydania 2007-2013).
- Rosiak E. [2012]: *Stan i perspektywy produkcji rzepaku w Polsce na tle rynku światowego*. Roczniki Naukowe SERiA tom XIV Z.6 ss. 50-54.
- Rośnie import do Polski komponentów do produkcji biopaliw*. [Tryb dostępu:] <http://www.portalspozywczy.pl/zboza-oleiste/wiadomosci/rosnie-import-do-polski-komponentow-do-produkcji-biopaliw,16156.html> [data odczytu: luty 2014].
- Rylski W. [2013]: *Rynek biokomponentów i biopaliw ciekłych wytwarzanych przez rolników na własny użytek*. Biuletyn Informacyjny ARR, nr 1 ss. 30-34.
- Semenov V., 2009: *Biodyzel v Ukraini chy z Ukraini?* [Tryb dostępu:] http://gazeta.dt.ua/ECONOMICS/biodizel_v_ukrayini_chi_z_ukrayini.html [data odczytu: luty 2014].
- UKRSTAT [2013]: *Crop production of Ukraine*. Statistical Yearbook, Kyiv.
- Ustik T.V. [2013]: *Pidvyshchenija konkurentospromoznosti vyrobnytva olijnyh kultur silskogospodarskimi pidpryjemstvami*. Visnik Sumskogo Nacjonalnogo Universitetu Seria "Finansy i kredit" nr 1, ss. 31-34.
- USDA GAIN: *EU-27 Oilseeds and Products Annual 2013* [Tryb dostępu:] <http://www.thecropsite.com/reports/?id=2062> [data odczytu: luty 2014].
- Vorotnikov V. [2013]: *Ukraine to double rapeseed exports*. [Tryb dostępu:] <http://www.allaboutfeed.net/Nutrition/Raw-Materials/2013/8/Ukraine-to-double-rapeseed-exports-1328902W/> [data odczytu: luty 2014].
- Zaika S.A. [2011]: *Analiz ta ocinka rozvittku vyrobnytva nasintia ripaku v Ukraini*. Maszynopis.
- Zentkova I., Cvenrosova E. [2013]: *The utilization of rapeseed for biofuels production in the EU*. Visegrad Journal on Bioeconomy and Sustainable Development vol. 2, nr 1, ss. 11–14.

Piotr Jałowiecki¹, Ewa Jałowiecka²
Wydział Zastosowań Informatyki i Matematyki,
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Ocena zaawansowania systemów logistycznych w polskich przedsiębiorstwach produkcji żywności

The assessment of logistic systems advancement in Polish food production companies

Synopsis: W pracy przedstawiono propozycję wskaźnika syntetycznego służącego do oceny poziomu zaawansowania rozwiązań w zakresie logistyki. Wskaźnik zbudowano w oparciu o dane uzyskane w wyniku przeprowadzenia ankiety wśród 511 polskich przedsiębiorstw przetwórstwa rolno-spożywczego w latach 2010-2011. Wyznaczono podstawowe charakterystyki opisowe wskaźnika we wszystkich grupach wielkości zatrudnienia oraz branżach funkcjonowania badanych przedsiębiorstw. Zbadano również istnienie i siłę zależności pomiędzy wielkością przedsiębiorstwa oraz przynależnością do określonej branży, a poziomem zaawansowania stosowanych rozwiązań logistycznych. Stwierdzono systematyczny i znaczący wzrost zaawansowania logistyki w miarę wzrostu wielkości przedsiębiorstw. Wśród branż zdecydowanie najbardziej zaawansowana pod względem logistyki była branża mleczarska, najmniej natomiast branża piekarska.

Słowa kluczowe: produkcja żywności, zaawansowanie logistyki, zarządzanie informacją logistyczną, technologie informacyjne.

Abstract. The paper presents a proposal of the synthetic index used to assess the level of advancement in terms of logistics solutions. Index was built on the basis of data obtained from a survey of 511 Polish enterprises of food processing in 2010-2011. Fundamental descriptive characteristics for index value were determined in all groups of employees and sectors of the surveyed enterprises. Also the existence and strength of relationships between the size of the company and belonging to a particular industry, and the level of advancement of used logistic solutions were examined. It was found a systematic and significant increase in the advancement of logistics with increasing the size of companies. Amongst sectors definitely the most advanced in terms of logistics was the dairy industry, at least whereas bakery sector.

Key words: food production, logistics advancement, logistic information management, information technologies.

Wprowadzenie

Przemysł przetwórstwa rolno-spożywczego jest jednym z najbardziej dynamicznie rozwijających się sektorów polskiej gospodarki. Jest on odpowiedzialny za wytwarzanie ok. 6% produktu krajowego brutto (PKB) oraz za 17,1% produkcji sprzedanej przemysłu ogółem. W ciągu ostatnich 10 lat wartość eksportu polskiej żywności wzrosła ponad 3,5-krotnie z poziomu ok. 5 mld zł do 17,5 mld zł. Dodatkowo saldo w polskim handlu zagranicznym żywnością systematycznie się zwiększa. Dzięki temu Polska jest obecnie 8

¹ Dr inż., e-mail: piotr_jalowiecki@sggw.pl

² Dr, e-mail: ewa_jalowiecka@sggw.pl

eksporterem wyrobów spożywczych w Europie [GUS 2003-2013]. Polski sektor przetwórstwa rolno-spożywczego po 1989 roku przeszedł szereg znaczących przemian. Najpierw w latach 90-tych XX wieku, miały one charakter przede wszystkim własnościowy i były wynikiem transformacji gospodarczej, w wyniku której gospodarkę centralnie zarządzaną zastąpiła wolnorynkowa. Na przełomie stuleci i w pierwszej dekadzie XXI wieku, przemiany zachodzące w przemyśle spożywczym dotyczyły przede wszystkim struktur organizacyjnych przedsiębiorstw oraz stosowanych procesów technologicznych. Były one wynikiem starań Polski o przystąpienie do Unii Europejskiej (UE), co wiązało się z koniecznością dostosowania produkcji żywności do unijnych regulacji prawnych oraz norm technologicznych, a przede wszystkim jakościowych.

W przypadku produkcji żywności, właśnie zapewnienie jej odpowiedniej jakości nabiera szczególnego znaczenia. Część branż przemysłu spożywczego wytwarza artykuły żywnościowe, w przypadku których odpowiednia jakość związana jest ze świeżością lub zapewnieniem krótkich terminów przechowywania w odpowiednich warunkach, np. w chłodniach. Zdecydowana większość rozwiązań logistycznych stosowanych w przedsiębiorstwach przetwórstwa rolno-spożywczego jest w zasadzie bardzo podobna jak w innych gałęziach przemysłu [Wicki i Jałowiecki, 2010]. Specyficzne są właśnie te, które dotyczą zapewnienia odpowiedniej jakości żywności, służą kontroli jej bezpieczeństwa lub umożliwiają śledzenie pochodzenia, procesów przetwarzania i produkcji artykułów żywnościowych na całej długości łańcucha logistycznego (ang. *Traceability*). W konsekwencji bardzo ważne jest więc odpowiednio efektywne zarządzanie łańcuchem dostaw oraz przepływami informacyjnymi [Hamprecht i in. 2005; Blackburn i Scudder 2009; Rong i in. 2011].

Bez większej przesady można stwierdzić, że odpowiednia organizacja logistyki stanowi jeden z kluczowych czynników warunkujących możliwość efektywnego funkcjonowania na rynku spożywczym, jak również osiągania przewagi konkurencyjnej [Klepacki 2008]. Jej znaczenie wzrasta dodatkowo w obliczu dużej liczby i znaczącego rozproszenia zarówno dostawców surowców rolnych, jak i odbiorców produktów żywnościowych w Polsce. Wyznaczona w trakcie wcześniejszych badań przeciętna liczba rolników indywidualnych jako dostawców wynosiła 216, a sklepów detalicznych jako odbiorców 137 niezależnie od wielkości przedsiębiorstwa produkującego żywność. Nawet dla mikroprzedsiębiorstw zatrudniających do 9 pracowników, przeciętna liczba dostawców wynosiła 48, a odbiorców 34 [Jałowiecki i Jałowiecka 2013]. Dodatkowo polskie przedsiębiorstwa produkujące żywność są w zdecydowanej większości przedsiębiorstwami niewielkimi. Według danych REGON, w polskim sektorze przetwórstwa rolno-spożywczego 69,7% podmiotów stanowią mikroprzedsiębiorstwa, a 98,9% należy do tzw. sektora małych i średnich przedsiębiorstw (MSP). Udział procentowy sektora MSP w przemyśle spożywczym jest o ok. 4% niższy niż w przypadku większości państw UE.

W warunkach tak znaczącego rozdrobnienia sektora przetwórstwa rolno-spożywczego, uzyskiwanie przewagi konkurencyjnej jest w dużej mierze uwarunkowane stosowaniem odpowiednio wydajnych i zaawansowanych rozwiązań logistycznych oraz informatycznych. Dzięki nim możliwe jest nie tylko usprawnienie i kontroling przepływów produktów na całej długości łańcucha logistycznego od producenta do odbiorcy końcowego, czy poprawa efektywności zarządzania informacyjną, ale przede wszystkim kompleksowe zarządzanie zasobami przedsiębiorstwa oraz jego powiązaniem kooperacyjnymi, które coraz częściej wykorzystują cyfrowe kanały komunikacji, głównie Internet. W konsekwencji cyfrowe technologie informacyjne IT (ang. *Information*

Technologies) w bardzo dużym stopniu wpływają na kształt i rozwój współczesnych systemów logistycznych. Określane do niedawna mianem systemów logistyki komputerowo wspomaganą CAL (ang. *Computer Aided Logistics*), a obecnie coraz częściej jako e-Logistyka (ang. *e-Logistics*), zintegrowane systemy informacyjne stanowią jeden z najważniejszych czynników determinujących możliwość odniesienia sukcesu rynkowego. Z uwagi na możliwości w zakresie gromadzenia, przetwarzania, analizy danych i dostarczania różnorodnych informacji nt. przedsiębiorstwa, jego procesów wewnętrznych, kooperacyjnych oraz otoczeniu rynkowym, w którym funkcjonuje, systemy takie stanowią także jeden z najważniejszych stymulatorów innowacyjności [Sanders i Premus 2002; 2005; Bourlakis i Bourlakis 2006].

Implementacja i wdrażanie nowoczesnych technologii i systemów IT wiąże się zwykle z koniecznością ponoszenia znaczących nakładów finansowych oraz odpowiedniego przygotowania organizacyjnego przedsiębiorstwa. Im wyższy poziom integracji i kompleksowości wdrażanych systemów informacyjnych, tym większe możliwości zarządzania informacją i wykorzystywania informacji logistycznej, czy zarządczej, ale również tym wyższe koszty implementacji. Mniejsze przedsiębiorstwa posiadają zwykle mniejsze możliwości finansowe, co często znacząco ogranicza dostępność najnowszych technologii, czy najbardziej efektywnych systemów informacyjnych wspomagających logistykę. Jest to często jeden z najważniejszych czynników ograniczających innowacyjność w przedsiębiorstwach należących do sektora MSP [Vaaland i Heide 2007; Sledgianowski i in. 2008]. Oczywiście małe przedsiębiorstwa mają znacząco mniejsze potrzeby w zakresie logistyki, wynikające przede wszystkim z jej mniej złożonej struktury, która jest pochodną choćby znacząco mniejszej liczby dostawców surowców rolnych i odbiorców produktów żywnościowych [Jałowiecki i Jałowiecka 2013].

Cel, zakres i metody badań

Celem badań jest po pierwsze, opracowanie wskaźnika stopnia zaawansowania rozwiązań logistycznych stosowanych w przedsiębiorstwach przetwórstwa rolno-spożywczego, po drugie, wykorzystując przedmiotowy wskaźnik dokonane oceny zaawansowania systemów logistycznych w wybranych podmiotach gospodarczych. Badania przeprowadzono w oparciu o wyniki ankiety przeprowadzonej w latach 2010-2011 wśród 511 przedsiębiorstw produkujących żywność w Polsce. Badania ankietowe były realizowane w ramach projektu badawczego nr N N112 049637 pt. „Procesy logistyczne w funkcjonowaniu przedsiębiorstw przetwórstwa rolno-spożywczego” realizowanego w latach 2009-2012.

Badane przedsiębiorstwa podzielono na grupy według dwóch kryteriów. Pierwszym była wielkość zatrudnienia, zgodnie z którą wyodrębniono 4 grupy: mikro (do 9 pracowników), małe (10-49 pracowników), średnie (50-249 pracowników) i duże przedsiębiorstwa (250 i więcej pracowników). Drugim kryterium podziału była natomiast branża funkcjonowania przedsiębiorstwa. W sektorze przetwórstwa rolno-spożywczego wyodrębniła się 11 głównych branż. W badaniach uwzględniono jedynie 6 spośród nich: mięsna, owocowo-warzywna, mleczarska, zbożowo-skrobiowa, piekarska i pozostałych wyrobów spożywczych. Ograniczenie to wynika przede wszystkim z otrzymania niewielkiej liczby odpowiedzi na ankietę od przedsiębiorstw należących do pozostałych branż.

W badaniach chciano zweryfikować hipotezę badawczą, zgodnie z którą wraz ze wzrostem wielkości zatrudnienia w przedsiębiorstwach przetwórstwa rolno-spożywczego zwiększa się poziom zaawansowania wykorzystywanych rozwiązań i systemów logistycznych. Główną przesłanką był stwierdzony w prowadzonych równoległe badaniach, wzrost stopnia złożoności łańcuchów dostaw i tym samym złożoności struktury logistyki silnie związany ze wzrostem wielkości przedsiębiorstwa spożywczych. W konsekwencji dodatkowo postawiono również drugą hipotezę, że przynależność przedsiębiorstwa do branży istotnie różnicuje poziom zaawansowania wykorzystywanych rozwiązań logistycznych z uwagi na znaczące różnice złożoności struktury logistyki pomiędzy poszczególnymi branżami [Jałowiecki i in. 2014].

W celu oceny stopnia zaawansowania używanych rozwiązań i systemów logistycznych we wszystkich badanych przedsiębiorstwach, skonstruowano syntetyczny wskaźnik zaawansowania logistyki (WZL). W literaturze są dostępne różne wskaźniki o charakterze logistycznym, również dotyczące rynków spożywczych. Jednak znacząca ich większość koncentruje się na aspektach finansowych i ocenie wydajności rozwiązań logistycznych [Pfohl 2001; Wajszczuk i Wielicki 2004] [Twaróg 2005]. Brakuje natomiast wskaźników, które umożliwiają kompleksową ocenę logistyki.

Budowę wskaźnika WZL zrealizowano w kilku etapach. Najpierw określono grupę potencjalnych zmiennych, które mogą mieć wpływ na 6 obszarów aktywności logistycznej: organizację i zarządzanie logistyką, zarządzanie zapasami, gospodarkę magazynową, zarządzanie opakowaniami i logistykę zwrotną, zarządzanie transportem, przetwarzanie i zarządzanie informacją logistyczną. Następnie dla każdego z wymienionych obszarów aktywności logistycznej wyznaczono macierz korelacji cząstkowych i wyeliminowano ze zbioru potencjalnych składników, te które były ze sobą silnie skorelowane (wartość krytyczna współczynnika korelacji $\rho = 0,92$ wyznaczona na podstawie statystyki t-Studenta). Wyeliminowano również te składniki potencjalne, w stosunku do których stwierdzono brak istotnego statystycznie wpływu na wartość wskaźnika WZL wykorzystując metodę regresji krokowej wstecznej. W rezultacie odrzucono 4 składniki potencjalne, po 1 z obszarów organizacji i zarządzania logistyką, gospodarki magazynowej, zarządzania opakowaniami i logistyki zwrotnej oraz zarządzania transportem. Dzięki temu możliwe było skonstruowanie 6 wskaźników cząstkowych dla każdego z wymienionych obszarów działań logistycznych. W tabeli 1 przedstawiono zestawienie ostatecznie wybranych składników użytych do budowy wskaźnika WZL.

Wszystkie ostatecznie wybrane zmienne przekształcono w stymulanty, a następnie znormalizowano, aby zapewnić porównywalność pomiędzy składnikami wskaźnika WZL. Nie wyznaczano natomiast wag dla poszczególnych składników, przypisując wszystkim jednakowe wagi równe 1. Użycie metody eksperckiej było w tym przypadku dosyć ograniczone. Z kolei z uwagi na duże różnice zakresach wartości poszczególnych zmiennych, zdaniem autorów nie gwarantowały prawidłowego doboru wag przy użyciu metod statystycznych, np. ważenia składników z wykorzystaniem wartości współczynnika zmienności.

Po zbudowaniu 6 wskaźników cząstkowych, ich znormalizowane wartości zagregowano uzyskując wartość wskaźnika WZL. Ze względu na zamiar porównywania wskaźnika z wyznaczanymi równoległe wskaźnikami stopnia złożoności struktury logistyki (WSL) oraz poziomu zaawansowania stosowanych rozwiązań informatycznych (WZI), zamiast normalizacji jego wartości w przedziale od 0 do 1, ustalono jego zakres wartości w zakresie od 0 do 5. Dodatkowo po wyznaczeniu jego wartości dodatkowo

skategoryzowano ją na 5 wartości, które mogły być interpretowane jako różne poziomy zaawansowania rozwiązań logistycznych: niski (1); niższy od przeciętnego (2), przeciętny (3), wyższy od przeciętnego (4) oraz wysoki (5).

Tabela 1. Zmienne wykorzystane jako składniki do budowy wskaźników cząstkowych oraz wskaźnika zaawansowania rozwiązań logistycznych WZL.

Table 1. Variables used as components for construction of sub-indices and the WZL ratio of the advancement of the logistic solutions.

Obszar działań logistycznych	Składniki wskaźnika WZL
Organizacja i zarządzanie logistyką	(1) posiadanie odrębnego działu logistyki; (2) liczba aktywnych obszarów działań logistycznych; (3) liczba odrębnych rachunków kosztów różnych działań logistycznych; (4) liczba sposobów mierzenia jakości usług i satysfakcji klientów.
Zarządzanie zapasami	(1) dokonywanie klasyfikacji magazynowych; (2) sposób ewidencjonowania zapasów; (3) sposób wyznaczania zapasu bezpieczeństwa materiałów produkcyjnych; (4) sposób wyznaczania zapasu bezpieczeństwa produktów gotowych; (5) sposób produkcji z uwzględnieniem popytu i podaży.
Gospodarka magazynowa	(1) liczba zabezpieczeń w magazynach; (2) wystarczalność powierzchni magazynowej; (3) wystarczalność wyposażenia magazynów; (4) sposób identyfikacji materiałów i towarów w magazynach.
Zarządzanie opakowaniami i logistyka zwrotna	(1) udział opakowań i zasobów zwrotnych; (2) poziom standaryzacji opakowań.
Zarządzanie transportem	(1) sposób planowania transportu; (2) wykorzystywanie pojazdów specjalnych; (3) liczba kategorii środków transportu wewnętrznego; (4) liczba kategorii środków transportu zewnętrznego i usług transportowych.
Przetwarzanie i zarządzanie informacją logistyczną	(1) liczba obszarów logistyki wspomaganých informatycznie; (2) liczba poziomów oznaczeń surowców i produktów; (3) sposób znakowania produktów; (4) sposób prognozowania popytu i podaży; (5) liczba kategorii ubezpieczanych zasobów przedsiębiorstwa.

Źródło: Opracowanie własne.

Wyznaczono wartości przeciętne wskaźnika WZL, ich odchylenia standardowe i współczynniki zmienności dla wszystkich grup przedsiębiorstw określonych przez wielkość zatrudnienia i branżę funkcjonowania. Siłę i kierunek zależności pomiędzy wielkością przedsiębiorstwa, a stopniem zaawansowania rozwiązań logistycznych oceniono przy użyciu współczynnika korelacji rangowej Spearmana ze względu na kategoryzację obu zmiennych. Jego istotność statystyczną oceniono na podstawie testu opartego o statystykę t-Studenta. Z kolei siłę zależności pomiędzy branżą, a zaawansowaniem logistyki oceniono w oparciu o test niezależności χ^2 i współczynnik V-Cramera z uwagi na brak naturalnej, logicznie uzasadnionej uporządkowania branż.

Wyniki badań

Dla wszystkich badanych przedsiębiorstw, wartość przeciętna wskaźnika WZL wynosiła $\bar{x} = 2,87$ w skali od 0 do 5. Stwierdzone rozproszenie wartości wskaźnika

stanowiło 34,8% wartości średniej. Przeciętna wartość wskaźnika zdecydowanie wzrastała w kolejnych grupach przedsiębiorstw o coraz większym zatrudnieniu (patrz tabela 2).

Tabela 2. Przeciętne wartości wskaźnika stopnia zaawansowania rozwiązań logistycznych WZL w różnych grupach wielkości zatrudnienia w przedsiębiorstwie (\bar{x} – średnia arytmetyczna, s – odchylenie standardowe, V_x – współczynnik zmienności).

Table 2. Logistic solutions advancement index (WZL) average values in different groups of employment size in the enterprise (\bar{x} – average value, s – standard deviation, V_x – variation coefficient).

Wielkość przedsiębiorstwa	Mikro	Małe	Średnie	Duże	Wszystkie
Wskaźnik WZL	$\bar{x} = 2,30$ $s = 0,74$ $V_x = 0,32$	$\bar{x} = 2,68$ $s = 0,86$ $V_x = 0,32$	$\bar{x} = 3,51$ $s = 0,97$ $V_x = 0,27$	$\bar{x} = 4,14$ $s = 0,83$ $V_x = 0,25$	$\bar{x} = 2,87$ $s = 1,00$ $V_x = 0,35$

Źródło: Opracowanie własne.

W konsekwencji stwierdzono wyraźnie widoczną zależność pomiędzy wielkością przedsiębiorstwa, a wyższym poziomem zaawansowania wykorzystywanych rozwiązań logistycznych. Potwierdziła to uzyskana wartość współczynnika korelacji rangowej Spearmana $\rho = 0,54$ (wartość empiryczna statystyki testowej t-Studenta $t = 14,55$; wartość teoretyczna $t_\alpha = 1,96$; wartość $p < 0,001$; poziom istotności $\alpha = 0,05$).

Biorąc pod uwagę poszczególne badane branże, zdecydowanie najwyższy poziom zaawansowania rozwiązań logistycznych stwierdzono wśród przedsiębiorstw mleczarskich, zdecydowanie najniższy natomiast wśród piekarń. Najbardziej zbliżony do średniej dla wszystkich przedsiębiorstw, był przeciętny poziom zaawansowania stosowanych rozwiązań logistycznych w branży zbożowo-skrrobiowej (patrz tabela 2).

Tabela 3. Przeciętne wartości wskaźnika stopnia zaawansowania rozwiązań logistycznych WZL w badanych branżach funkcjonowania przedsiębiorstw (\bar{x} – średnia arytmetyczna, s – odchylenie standardowe, V_x – współczynnik zmienności).

Table 3. Logistic solutions advancement index (WZL) average values in studied sectors of enterprises (\bar{x} – average value, s – standard deviation, V_x – variation coefficient).

Branża	Mięso	Owoce i warzywa	Mleko	Zboża i skrobia	Piekarnie	Inne wyroby spoż.
Wskaźnik WZL	$\bar{x} = 3,12$ $s = 0,94$ $V_x = 0,30$	$\bar{x} = 3,42$ $s = 0,90$ $V_x = 0,26$	$\bar{x} = 3,92$ $s = 0,83$ $V_x = 0,21$	$\bar{x} = 2,87$ $s = 0,98$ $V_x = 0,34$	$\bar{x} = 2,48$ $s = 0,88$ $V_x = 0,35$	$\bar{x} = 2,96$ $s = 0,87$ $V_x = 0,30$

Źródło: Opracowanie własne.

Przynależność do różnych branż w istotny statystycznie sposób różnicowała stopień zaawansowania wykorzystywanych rozwiązań logistycznych. Uzyskane wyniki testu niezależności χ^2 (wartość empiryczna statystyki $\chi^2 = 113,1$; wartość teoretyczna $\chi^2 = 51,0$; wartość $p < 0,001$; poziom istotności $\alpha = 0,05$) oraz wartość współczynnika V-Cramera $V_C = 0,24$ świadczą, że nie była to zależność zbyt silna, zdecydowanie słabsza niż zależność między wielkością zatrudnienia, a stopniem zaawansowania stosowanych

w przedsiębiorstwie rozwiązań logistycznych. Dla porównania, analogiczna wartość współczynnika V-Cramera w tym drugim przypadku wynosiła $V_c = 0,33$.

Podsumowanie i wnioski

Uzyskane wyniki badań potwierdziły spodziewany wzrost poziomu zaawansowania wykorzystywanych rozwiązań i systemów logistycznych wraz ze wzrostem wielkości zatrudnienia w przedsiębiorstwie. Do najważniejszych przyczyn należy zaliczyć niewątpliwie wspomniane na wstępie niższe możliwości finansowania implementacji nowoczesnych technologii i wdrożeń kompleksowych, zintegrowanych systemów informacyjnych. Niższe od przeciętnego dla wszystkich przedsiębiorstw, poziom zaawansowania logistyki stwierdzono w przedsiębiorstwach mikro i małych, które stanowiły 93,7% polskich przedsiębiorstw sektora przetwórstwa rolno-spożywczego. Zdecydowanie wyższy poziom stwierdzono w przedsiębiorstwach średniej wielkości i dużych (patrz tabela 2).

Warto podkreślić, że problemy dostępności nowoczesnych technologii informacyjnych dla najmniejszych przedsiębiorstw oraz przygotowania ich na wdrożenie zintegrowanych systemów informacyjnych, jak również zdolności do wykorzystywania ich możliwości w pełnym zakresie dotyczą nie tylko sektora przetwórstwa spożywczego. W konsekwencji problemy te dotyczą również innych systemów istotnych z punktu widzenia funkcjonowania przedsiębiorstw, w tym również systemów logistycznych. Są to problemy sygnalizowane w literaturze tematu już od dłuższego czasu [Zheng i in. 2004; Khalifa i Davison 2006; Vaaland i Heide 2007]. Współcześnie coraz częściej przedsiębiorstwom z sektora MSP oferowane są rozwiązania w zakresie IT, które umożliwiają korzystanie z najnowszych rozwiązań w zakresie kompleksowych, zintegrowanych systemów informacyjnych bez konieczności ponoszenia znaczących kosztów implementacji i wdrożenia. Należy do nich przykładowo wynajmowanie aplikacji lub związanych z nimi usług informatycznych za pośrednictwem Internetu ASP (ang. *Application Service Providing*), ewentualnie możliwość korzystania z oprogramowania na żądanie, na czas określony lub w momencie pojawienia się zapotrzebowania (ang. *On-Demand Software*). Innym rozwiązaniem, szybko zyskującym w ostatnim czasie ogromną popularność jest przechowywanie, udostępnianie, przetwarzanie i analiza danych w chmurze z wiodącą w tym zakresie koncepcją Microsoft Cloud-OS.

Stwierdzony zdecydowanie najwyższy poziom zaawansowania stosowanych rozwiązań logistycznych w przedsiębiorstwach mleczarskich, dotyczy branży charakteryzującej się zdecydowanie największą i znacząco wyższą od przeciętnej liczbą zarówno dostawców surowców rolnych, jak i odbiorców produktów żywnościowych. Przykładowo, przeciętna liczba rolników indywidualnych, zwykle stanowiących największą grupę dostawców, była 1,7-krotnie wyższa od przeciętnej liczby dla wszystkich branż. Z kolei przeciętna liczba sklepów detalicznych stanowiących najliczniejszą grupę odbiorców, była aż 13,2-krotnie wyższa od przeciętnej liczby dla wszystkich przedsiębiorstw. Najmniej zaawansowana pod względem rozwiązań logistycznych branża piekarska charakteryzuje się największym udziałem mikro i małych przedsiębiorstw zatrudniających nie więcej niż 50 pracowników (96,9%).

Warto również podkreślić, że grupy przedsiębiorstw charakteryzujących się najwyższym przeciętnym poziomem zaawansowania logistyki: przedsiębiorstwa duże,

średnie oraz należące do branży mleczarskiej i owocowo-warzywnej, były najbardziej jednorodne pod względem wartości wskaźnika WZL. Świadczą o tym najniższe wartości klasycznego współczynnika zmienności (patrz tabele 2 i 3). Na zakończenie należy również wspomnieć, że wstępne wyniki badania zależności między stopniem zaawansowania stosowanych rozwiązań logistycznych reprezentowanym przez wskaźnik WZL, a poziomem złożoności struktury logistyki oraz poziomem zaawansowania używanych technologii i systemów IT reprezentowanych odpowiednio przez wyznaczone równoległe wskaźniki WSL i WZI wskazują na wyraźnie widoczne zależności pomiędzy nimi.

Literatura

- Blackburn J., Scudder G. [2009]: Supply Chain Strategies for Perishable Products: the Case of Fresh Produce. *Production and Operations Management*, 18 (2): 129-137.
- Bourlakis M., Bourlakis C. [2006]: Integrating logistics and information technology strategies for sustainable competitive advantage, *Journal of Enterprise Information Management*, 19 (4): 389-402.
- Hamprecht J., Corsten D., Noll M., Meier E. [2005]: Controlling the sustainability of food supply chains. *Supply Chain Management: An International Journal*, 10 (1): 7-10.
- Jałowiecki P., Jałowiecka E. [2013]: Struktura i koszty logistyki w wybranych branżach sektora rolno-spożywczego. W: A.Lichota, K.Majewska (red.): *Wybrane zagadnienia logistyki stosowanej*. Wydawnictwo AGH, Kraków, 155-166.
- Jałowiecki P., Jałowiecka E., Olejniczak M. [2014]: Ocena złożoności struktury logistyki w polskich przedsiębiorstwach przetwórstwa rolno-spożywczego. *Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu*, 16 (4): ?-? (przyjęty do druku).
- Khalifa M., Davison R.N. [2006]: SME adoption of IT: the case of electronic trading systems. *Engineering Management. IEEE Transactions on*. 53 (2): 275-284.
- Klepaczki B. [2008]: Rozwój logistyki jako czynnik wzrostu konkurencyjności przedsiębiorstw agrobiznesu. *Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu*, 10 (3): 307-311.
- Opracowanie zbiorowe GUS [2003-2013]: *Rocznik statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej*. Główny Urząd Statystyczny, Warszawa.
- Pfohl H.C. [2001]: *Systemy logistyczne. Podstawy organizacji i zarządzania*. Instytut Logistyki i Magazynowania, Poznań.
- Rong A., Akkerman R., Grunow M. [2011]: An optimization approach for managing fresh food quality throughout the supply chain. *International Journal of Production Economics*, 131 (1): 421-429.
- Sanders N.R., Premus R. [2002]: IT Applications in Supply Chain Organizations: A Link Between Competitive Priorities and Organizational Benefits. *Journal of Business Logistics*, 23 (1): 65-82.
- Sanders N.R., Premus R. [2005]: Modeling the Relationship Between Firm IT Capability, Collaboration, and Performance. *Journal of Business Logistics*, 26 (1): 1-23.
- Sledgianowski D., Tafti. M.H.A., Kierstead J. [2008]: SME ERP system sourcing strategies: a case study. *Industrial Management & Data Systems*, 108 (4): 421-436.
- Twaróg J. [2005]: *Mierniki i wskaźniki logistyczne*. Instytut Logistyki i Magazynowania, Poznań.
- Vaaland T.I., Heide M. [2007]: Can the SME survive the supply chain challenges?, *Supply Chain Management: An International Journal*, 12 (1): 20-31.
- Wajszczuk K., Wielicki W. [2004]: The Level and Structure of Logistics Costs in Great Area Agricultural Enterprises. *Roczniki Akademii Rolniczej w Poznaniu, Ekonomia*, 359 (3): 195-203.
- Wicki L., Jałowiecki P. [2010]: Zróżnicowanie poziomu organizacji logistyki w wybranych branżach agrobiznesu. *Logistyka*, 3, 1-21.
- Zheng J., Caldwell N., Harland C., Powell P., Woerndl M., Xu S. [2004]: Small firms and e-business: cautiousness, contingency and cost-benefit. *Journal of Purchasing and Supply Management*, 10 (1): 27-39.

Małgorzata Konarska¹

Anna Sakowska²

Dominika Guzek³

Samodzielny Zakład Techniki w Żywieniu

Dominika Głabska⁴

Zakład Dietetyki,

Katedra Dietetyki

Agnieszka Wierzbicka⁵

Samodzielny Zakład Techniki w Żywieniu,

Wydział Nauk o Żywieniu Człowieka i Konsumpcji,

Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Czynniki determinujące spożycie mięsa wołowego na świecie i w Polsce w latach 2000-2012⁶

Factors determining the consumption of beef in the world and in Poland in the years 2000-2012

Synopsis: Celem pracy była charakterystyka rynku mięsa wołowego oraz jego spożycia na świecie i w Polsce. Konsumpcja mięsa wołowego charakteryzuje się dużym zróżnicowaniem w poszczególnych krajach. W Urugwaju spożycie mięsa wołowego wynosi aż 61,3 kg/osobę natomiast w Polsce konsumpcja tego rodzaju mięsa jest jedną z najmniejszych i wynosi 1,6 kg/osobę. Jednym z czynników mających wpływ na zmianę struktury spożycia mięsa jest wzrost dochodu ludności. W Unii Europejskiej, struktura spożycia mięsa ulegała zmianom od momentu poszerzenia wspólnoty o nowe państwa członkowskie. Jednym z czynników determinujących zmiany zachowań konsumentów na rynku żywnościowym jest ich edukacja żywieniowa. Na światowy handel mięsem wołowym wpływają także obawy konsumentów związane z chorobami zwierząt między innymi z pryszczycą i gąbczastą encefalopatią bydła oraz inne czynniki takie jak, np.: długi cykl produkcyjny, religia, wierzenia oraz aspekty etyczne i środowiskowe.

Słowa kluczowe: jakość, konsument, mięso wołowe, spożycie mięsa

Abstract. The aim of the study was to characterize the market in beef and its consumption world and in Poland. Consumption of beef is characterized by a great diversity in different countries. In Uruguay, the consumption of beef is up to 61.3 kg/person while in Poland the consumption of such meat is one of the smallest rate of 1.6 kg/person. One of the factors affecting the change in the structure of meat consumption is to increase the income of the population. In the European Union, the structure of consumption of meat has evolved since the enlargement of the community of the new Member States. One of the factors determining changes in consumer behavior in the food market

¹ Mgr inż., e-mail: małgorzata_konarska1@sggw.pl

² Mgr inż., e-mail: anna_sakowska1@sggw.pl

³ Dr inż., e-mail: dominika_guzek@sggw.pl

⁴ Dr inż., e-mail: dominika_glabska@sggw.pl

⁵ Dr hab. inż. prof. SGGW, e-mail: agnieszka_wierzbicka@sggw.pl

⁶ Publikacja została współfinansowana przez Unię Europejską w ramach środków Europejskiego Funduszu Społecznego jak również praca powstała w ramach Projektu WND-POIG.01.03.01-00-204/09 Optymalizacja produkcji wołowiny w Polsce zgodnie ze strategią „od widelca do zagrody”, współfinansowanego ze środków Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka 2007-2013 (Umowa nr UDA-POIG.01.03.01-00-204/09-05) – Zadanie 1.

is their nutritional education. On the global trade in beef is also affected by consumer concerns related to animal diseases, among others, *Foot and mouth disease* and *Bovine Spongiform Encephalopathy*. Trade is also affected by the long duration of the production cycle, religions, beliefs and ethical aspects and environmental.

Key words: quality, consumer, beef, meat consumption

Analiza spożycia mięsa wołowego na świecie

Celem artykułu była ocena zmian spożycia mięsa wołowego w latach 2000-2012 zarówno na świecie jak i w Polsce. Niniejsze opracowanie ma charakter przeglądowy. Do analizy czynników determinujących spożycie mięsa wołowego na świecie i w Polsce wykorzystano krajowe i zagraniczne wtórne źródła danych, m.in. z GUS, IERiGŻ-PIB, ARR, MRiRW oraz FAPRI.

Globalna produkcja zwierzęca wykazuje rosnącą tendencję [Westhoek i in. 2011]. Pomimo wysokich cen mięsa wołowego, w niektórych krajach jego spożycie jest ciągle wysokie i wynosi ponad 60 kg/osobę (np. Urugwaj).

Wśród osób zamożnych cena odgrywa mniejszą rolę niż wśród osób o niższych dochodach. Również ludzie młodzi dostrzegają i cenią inne walory produktu, niż tylko cena. Sytuacja ta zupełnie inaczej wygląda w odniesieniu do ludzi starszych, dla których cena stanowi wciąż ważne kryterium zakupu [Gutkowska i Ozimek 2005].

Rynek mięsa wołowego jest trzecim segmentem światowego rynku mięsa po wieprzowinie i mięsie drobiowym. W latach osiemdziesiątych mięso wołowe zajmowało drugie miejsce, lecz straciło tę pozycję na rzecz mięsa drobiowego. Natomiast roczna produkcja mięsa na świecie w latach 2010-2012 wynosiła 293 miliony ton i była o 35% większa, niż w latach 1995-1999. W latach 2010-2012 największymi producentami mięsa wołowego na świecie były: Stany Zjednoczone, Brazylia, Unia Europejska, Chiny, Indie, Australia, Brazylia, Meksyk, Pakistan i Rosja, zaś jego największymi eksporterami były: Brazylia, Australia, Indie, Stany Zjednoczone, Nowa Zelandia, Kanada, Unia Europejska, Urugwaj, Argentyna i Paragwaj. W krajach tych, z wyjątkiem Nowej Zelandii, dominowała produkcja bydła mięsnego. Dodatkowo były one, poza krajami Unii Europejskiej, głównymi eksporterami netto mięsa wołowego na świecie. Kraje będące największymi eksporterami charakteryzują się równocześnie największym globalnym spożyciem tego gatunku mięsa. W ostatnich latach zauważalny był wzrost spożycia mięsa wołowego w krajach Ameryki Północnej i Ameryki Południowej oraz Azji [Rycombel i in. 2012].

W latach 2010-2012 największe spożycie mięsa wołowego było w Urugwaju (61,3 kg/osobę) oraz w Argentynie (55,3 kg/osobę). Natomiast spożycie mięsa wołowego na poziomie 30-50 kg/osobę odnotowano w takich krajach, jak: Paragwaj, Stany Zjednoczone, Brazylia oraz Australia. Z kolei w Kazachstanie, Nowej Zelandii, Libanie, Hong Kongu, Szwajcarii, Chile oraz Izraelu, spożycie wołowiny było dwukrotnie niższe i wynosiło od 21 do 28 kg/osobę (tab. 1). Jeszcze niższa konsumpcja mięsa wołowego od 17 do 19 kg/osobę była w: Wenezueli, Zjednoczonych Emiratach Arabskich, Kolumbii, Rosji, Kostaryce, Kuwejcie i w Meksyku (16,6 kg/osobę) czy Unii Europejskiej (15,9 kg/osobę) [Zawadzka 2013].

Są to w większości kraje o relatywnie małej liczbie ludności, a jednocześnie dużej produkcji mięsa wołowego [Rycombel i in. 2012]. Do krajów o najniższym spożyciu

wołowiny należą: Chiny, Indie, Indonezja, Filipiny, Południowa Afryka i Południowa Korea, Japonia, Tajwan, Tajlandia, Ukraina i Wietnam, jak również Polska (tab. 1 i 2).

Tabela 1. Spożycie mięsa wołowego na świecie w latach 2000-2012 (w kg/mieszkańca)

Table 1. Consumption of beef in the world in the years 2000-2012 (in kg/capita)

Kraj	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Argentyna	66,0	66,7	62,2	63,4	65,0	62,6	64,4	69,2	67,5	66,7	56,2	53,7	55,7
Stany Zjednoczone	43,0	42,9	43,8	42,1	42,9	42,5	42,6	42,2	40,6	39,6	38,7	37,4	38,4
Nowa Zelandia	36,9	33,1	33,6	36,6	28,2	22,7	31,1	29,8	29,5	28,5	29,2	28,2	28,0
Brazylia	35,9	33,8	34,4	34,7	39,5	40,1	40,6	41,4	39,4	37,4	39,5	40,8	41,2
Australia	35,0	35,0	36,8	40,9	38,6	37,5	36,5	34,7	35,0	35,0	35,3	35,1	35,4
Kanada	32,1	30,8	31,0	33,8	32,0	31,7	31,3	32,4	31,2	30,3	29,6	29,8	29,3
Meksyk	23,0	23,2	21,6	22,4	20,7	19,1	17,6	18,0	18,5	17,7	17,3	16,6	16,0
UE	19,6	16,2	17,2	17,5	17,5	17,3	17,5	17,5	16,7	16,5	16,2	15,8	15,7
Rosja	15,1	15,3	16,4	16,7	16,7	17,8	17,3	17,7	19,0	17,5	17,6	17,7	17,6
Południowa Afryka	14,2	14,4	13,8	13,2	14,1	14,8	15,5	14,5	14,0	14,1	14,0	13,9	14,0
Ukraina	13,1	11,5	11,0	8,5	10,7	11,2	11,7	10,9	10,5	9,6	9,1	8,4	8,5
Japonia	11,7	11,0	10,2	10,5	9,1	9,3	9,0	9,3	9,1	9,4	9,6	9,5	9,7
Południowa Korea	9,9	11,2	13,0	13,0	9,8	9,2	10,3	10,8	11,1	11,3	12,5	13,7	11,5
Hong Kong	9,6	12,7	12,6	13,5	13,6	14,8	14,8	15,0	18,9	24,0	23,8	19,0	19,5
Tajwan	4,5	3,8	4,3	4,7	3,8	4,4	4,8	4,7	4,8	5,1	5,9	5,6	5,8
Tajlandia	4,2	2,8	2,8	2,8	3,2	3,9	3,6	3,0	3,6	4,3	5,1	6,1	6,3
Filipiny	3,6	4,2	4,4	4,1	4,4	4,0	3,9	4,0	4,1	3,6	3,7	3,8	3,7
Chiny	1,8	4,0	4,1	4,2	4,3	4,3	4,4	4,6	4,6	4,3	4,2	4,1	4,2
Indonezja	1,5	1,6	1,6	1,7	2,0	2,1	2,1	2,0	2,0	2,0	2,0	1,9	1,9
Indie	1,2	1,3	1,3	1,4	1,5	1,4	1,5	1,5	1,6	1,6	1,6	1,6	1,7

Źródło: [Food... 2012].

W 2010 roku przeciętne spożycie mięsa wołowego w Unii Europejskiej (UE-27) wynosiło 77 kg/mieszkańca. W strukturze konsumpcji mięsa wołowina stanowiła 21%, wieprzowina 53%, drób 22% a na pozostałe mięso (z owiec, kóz itd.) przypadało 4% [Hocquette i Chatellier 2011].

W 2010 roku wśród krajów UE-27 największe spożycie mięsa wołowego było (w kg/osobę) w: Francji (25), Włoszech (23,1), Danii (20), Wielkiej Brytanii (19,7), Irlandii (19,5) oraz Austrii (17,6-) [European... 2011].

W latach 2000-2012 konsumpcja mięsa wołowego w Argentynie obniżyła się o 10,3 kg/osobę. W 1990 roku konsumpcja mięsa wołowego w tym kraju była najwyższa na świecie i wynosiła 80 kg/osobę, lecz od tamtego momentu obniżała się ona sukcesywnie do poziomu 55,7 kg/osobę. Sytuacja ta jest spowodowana spadkiem pogłowia bydła

i kryzysem ekonomicznym, który nastąpił w 2001 roku. Ponadto, od 2005 roku rząd wprowadził środki zniechęcające do eksportu mięsa wołowego w celu zwiększenia krajowej konsumpcji. W listopadzie 2005 roku zawieszono zostały również ulgi podatkowe na 200 produktów spożywczych oraz podniesiono cło wywozowe na elementy kulinarne pochodzące z mięsa wołowego [Steiger 2006]. Od 2006 roku zaczęło rosnać spożycie mięsa wołowego, ale trwało ono tylko do 2010, kiedy nastąpił znaczny spadek spożycia mięsa wołowego, który spowodowany był przede wszystkim wzrostem jego ceny. Ceny w tym kraju od stycznia 2009 roku do sierpnia 2011 roku wzrosły dla mięsa wołowego o 141%, natomiast dla polędwicy wołowej o 105%. W przypadku mięsa drobiowego wzrost cen był mniejszy i wynosił 59% [Joseph 2011].

Spadek spożycia mięsa wołowego w minionej dekadzie nastąpił także w Nowej Zelandii (o około 8,9 kg/osobę/rok) jak również w Stanach Zjednoczonych (o około 4,6 kg/osobę/rok). W przypadku Stanów Zjednoczonych spadek spożycia zauważalny jest od 2009 roku i spowodowany jest głównie kryzysem ekonomicznym. Ważnym czynnikiem wpływającym na to zmniejszenie jest również obserwowane spowolnienie gospodarcze, a w związku z tym również wzrost liczby osób bezrobotnych [Rycombel i in. 2012]. Zmniejszenie spożycia mięsa wołowego odnotowano również w Meksyku o 30%, na Ukrainie o 35 %, w krajach Unii Europejskiej o około 20%, Kanadzie o około 9%, Japonii o 17% oraz Południowej Afryce o 1,4% w przeliczeniu na jednego mieszkańca/rok (tab. 1).

Spożycie mięsa wołowego przez japońskich konsumentów w analizowanym dwunastoletnim okresie uległo zmniejszeniu o 17% z 11,7 kg/osobę w 2000 roku do 9,7 kg/osobę w 2012 roku. W analizowanym okresie w Japonii spożywane mięso wołowe od 13% do prawie 18% łącznej konsumpcji pochodziło od bydła rasy Wagyu [Obara i in. 2010].

W niektórych krajach, takich jak: Brazylii, Chinach, Hong Kongu, Indiach, Indonezji, Filipinach, Rosji, południowej Korei, Tajwanie i Tajlandii wzrosło spożycie mięsa wołowego (tab. 1). Przyczyny wzrostu spożycia w poszczególnych krajach są różne, ale przeważnie wynikają one ze wzrostu dochodów ludności. W Brazylii, produkcja mięsa wołowego głównie zaspokaja popyt wewnętrzny, a poziom spożycia jest niewiele wyższy niż w Stanach Zjednoczonych – w tym przypadku o zwiększeniu spożycia mięsa wołowego zadecydował wzrost dochodów ludności. W latach 2001-2011 produkt krajowy brutto na jednego mieszkańca zwiększył się z 3 do 13 tys. USD. Wzrostowi spożycia wołowiny sprzyjał również rozwój klasy średniej. Do klasy średniej lub wyższej w Brazylii w 2003 roku należało 33 miliony ludzi natomiast w 2012 roku ich liczba uległa potrojeniu do 105 milionów osób z populacji 195 milionowej, co stanowiło 54% społeczeństwa [Silva i Zimmerman 2011].

Spożycie mięsa wołowego w Polsce w latach 2000-2012

W Polsce w spożyciu mięsa wołowego w ostatnich latach obserwuje się duże zmiany. W latach 2000-2012 spożycie mięsa wołowego zmniejszyło się z 7,1 do 1,6 kg/osobę (tab. 2).

Siła nabywczą konsumenta jest kluczowym czynnikiem decydującym o poziomie spożycia mięsa. Stwierdzenie to odnosi się między innymi do sektora wołowiny. Długi

czasu trwania cyklu produkcyjnego wpływa między innymi na wzrost ceny mięsa wołowego a w związku z tym na mniejsze zainteresowanie konsumentów tym produktem.

Kolejną z przyczyn, w której należy upatrywać spadku spożycia mięsa wołowego są również choroby zwierząt gospodarskich, między innymi pryszczycza (FMD – *Foot and mouth disease*) w Brazylii i Argentynie oraz gąbczasta encefalopatia bydła (BSE – *Bovine Spongiform Encephalopathy*) (Europa, Ameryka Północna i Japonia), co nadal ma wpływ na światowy handel i jest przyczyną niepokoju wśród konsumentów [Steiger 2006; Czaplą i in. 2001].

Zmiany zachowań konsumentów na rynku żywnościowym kształtowane są również przez ich edukację żywieniową. Coraz bardziej istotny wpływ na poziom i strukturę spożycia mięsa mają zalecenia żywieniowe, rekomendowane przez organizacje międzynarodowe zajmujące się problematyką żywienia ludności, w tym Organizacja Narodów Zjednoczonych do spraw Wyżywienia i Rolnictwa (Food and Agriculture Organization - *FAO*) i Światowa Organizacja Zdrowia (*World Health Organization* – *WHO*), jak również Światowy Fundusz Badań nad Rakiem (*World Cancer Research Fund* – *WCRT*), który zaleca ograniczenie konsumpcji mięsa czerwonego do 16 kg rocznie, to jest około 300 g tygodniowo [Policy... 2009].

W Polsce w latach 2000-2012 odnotowano wahania cen poszczególnych rodzajów mięsa. Spożycie mięsa wołowego zależy przede wszystkim od uwarunkowań ekonomicznych czyli liczby i dochodów ludności poszczególnych krajów. Wśród czynników wpływających na wielkość tego spożycia należy również wymienić czynniki demograficzne, społeczno-kulturowe oraz prawno-polityczne [Rycombel i in. 2012].

Tabela 2. Spożycie poszczególnych rodzajów mięsa w Polsce w latach 2000-2012 (w kg/mieszkańca)

Table 2. Consumption of various types of meat in Poland in the years 2000-2012 (in kg/capita)

Lata	Mięso ogółem w tym:	wieprzowe	wołowe	drobiowe
2000	66,1	39,0	7,1	14,7
2001	66,6	38,6	5,6	17,2
2002	69,5	39,2	5,2	19,8
2003	72,1	41,2	5,8	19,7
2004	71,8	39,1	5,3	22,2
2005	71,2	39,0	3,9	23,4
2006	74,3	41,4	4,5	23,7
2007	77,6	43,6	4,0	24,0
2008	75,3	42,7	3,8	24,1
2009	75	42,4	3,6	24,0
2010	73,7	42,2	2,4	24,6
2011	73,4	42,5	2,1	25,0
2012	71,0	39,2	1,6	26,1

Źródło [Roczniki... 2013, Rynek... 2008, Rynek... 2013].

Polski konsument jest mniej zainteresowany konsumpcją mięsa wołowego ze względu na jego niską oraz małą powtarzalność jakości [Konarska i in. 2012]. Istotnym czynnikiem wpływającym na zachowanie konsumenta na rynku mięsa wołowego w Polsce jest relacja cen mięsa pochodzącego od różnych gatunków zwierząt rzeźnych w stosunku do pozostałych produktów żywnościowych [Kosicka-Gębska i in. 2010].

W ostatnich latach w kraju można było zaobserwować zmieniającą się strukturę spożycia mięsa. Od 2000 roku nastąpił wzrost spożycia mięsa ogółem o 5,6 kg/osobę. W kraju spożycie mięsa wołowego charakteryzuje się wciąż tendencją spadkową o zmiennej dynamice redukcji (tab. 2). W 1990 roku kształtowało się ono na poziomie 16,4 kg/osobę, natomiast sześć lat później spadło aż do 8,6 kg/osobę. Na przestrzeni tych lat tempo spadku wynosiło aż 11,4% rocznie. W kolejnych 7 latach tempo zmian uległo spowolnieniu. Spożycie mięsa wołowego w latach 2004-2006 charakteryzowało się ponownym przyspieszeniem spadku konsumpcji w tempie 14,2% rocznie [Stańko i Lewandowski 2007]. Sytuacja ta spowodowana jest między innymi większą preferencją konsumentów wobec mięsa drobiowego, które równocześnie w stosunku od mięsa wołowego miało niższą cenę. W 2000 roku konsumpcja mięsa drobiowego stanowiła 22% łącznej konsumpcji mięsa (14,7 kg/osobę), natomiast w 2012 roku udział ten wyniósł już 37% (26,6 kg/osobę/rok).

W analizowanym okresie struktura spożycia mięsa wieprzowego była zróżnicowana i wynosiła od 38,6 kg w 2001 roku do 43,6 kg w 2007 roku (tab. 2). Udział mięsa wieprzowego w spożyciu mięsa ogółem w latach 2000-2012 utrzymywała się na podobnym poziomie, tj. od 54% do 59% łącznej konsumpcji mięsa.

Poziom cen mięsa wołowego w Polsce w latach 2000-2012

Cena produktu, jak również jego dostępność i dochód gospodarstwa domowego stanowią jeden z ważniejszych czynników wpływających na spożycie żywności, w tym spożycie mięsa [Kowrygo 2000]. Wstąpienie Polski do Unii Europejskiej otworzyło chłonny rynek zbytu na produkty rolno-spożywcze. Zlikwidowanie barier celnych przyczyniło się do wyrównania warunków konkurencji pomiędzy Polską a państwami Unii Europejskiej. Istotny wzrost eksportu mięsa z Polski od 2004 roku na rynki krajów Unii Europejskiej świadczy o konkurencyjności polskich producentów rolnych i zakładów mięsnych [Mroczek 2009]. W 2004 roku zaobserwować można znaczący wzrost ceny mięsa wołowego aż o 26,9% w porównaniu do roku 2003. W tym czasie nastąpił wzrost eksportu do krajów Unii Europejskiej, które są rynkiem deficytowym w przypadku tego rodzaju mięsa. Sytuacja ta przyczyniła się do spadku spożycia mięsa wołowego, gdyż wzrosły ceny żywca wołowego oraz ceny detaliczne.

W 2005 roku ceny skupu żywca wołowego w stosunku do cen z 2003 roku wzrosły o ponad 60% i wyniosły około 4 zł/kg. Na tym poziomie utrzymywały się przez następne trzy lata, a w 2009 roku nastąpił ich kolejny wzrost (tab. 3).

Zmiany cen żywca znalazły odzwierciedlenie w zmianach cen płaconych przez konsumentów. Cena detaliczna mięsa wołowego wzrosła z 10 zł/kg w latach 2001-2003 do około 14 zł/kg w 2004 roku oraz 16 zł/kg, w 2005 roku. Ceny mięsa wołowego na przestrzeni lat wykazywały tendencję wzrostową i osiągnęły najwyższą cenę w analizowanym przedziale czasowym, w 2012 roku np. rostbef z kością kosztował 25 zł/kg. Różnica pomiędzy ceną detaliczną a ceną zbytu w badanym okresie do 2009 roku

wynosiła około 1 zł, natomiast od 2010 roku do 2012 była to wartość poniżej 1 zł (tab. 3). Sytuacja ta wskazuje, że opłacalność sprzedaży mięsa wołowego przez producentów obniżyła się w analizowanym okresie, jak również konsumenci nie są skłonni do zakupu tego rodzaju mięsa ze względu na jego wysoką cenę.

Tabela 3. Ceny mięsa wołowego w Polsce 2000-2012 (zł)

Table 3. Beef prices in Poland in the years 2000-2012 (zł)

Lata	Przeciętna cena skupu żywca wołowego *	Cena zbytu rostbefu wołowego z kością (1 kg)	Cena detaliczna rostbefu wołowego z kością (1 kg)
2000	2,90	8,92	9,87
2001	2,88	9,57	10,59
2002	2,72	9,67	10,71
2003	2,50	9,82	10,84
2004	3,39	12,42	13,75
2005	4,05	14,40	16,32
2006	4,04	15,13	17,13
2007	3,94	15,84	17,47
2008	4,03	17,31	18,16
2009	4,52	19,01	19,74
2010	4,56	19,00	20,43
2011	5,58	21,60	22,23
2012	6,40	25,45	25,51

* - w wadze żywej

Źródło: [Bank... 2014].

Po akcesji Polski do Unii Europejskiej wołowina stała się najdroższym mięsem na rynku. Cena detaliczna kg rostbefu odpowiada 1,7 kg równowartości piersi z kurczaka oraz 1,23 ceny detalicznej schabu z kością. Obecnie spożycie mięsa wołowego w Polsce jest prawie dziesięciokrotnie mniejsze niż w krajach Unii Europejskiej [Rycombel 2011].

Podsumowanie

Rynek produktów żywnościowych pochodzenia zwierzęcego jest jednym z głównych segmentów gospodarki żywnościowej na świecie. Spożycie mięsa wołowego jest zróżnicowane w poszczególnych krajach i zależy między innymi od czynników ekonomicznych, demograficznych, społeczno-kulturowych oraz prawno-politycznych.

W ostatnich latach największymi producentami mięsa wołowego były Stany Zjednoczone, Brazylia, Unia Europejska, Chiny, Argentyna, Australia, Meksyk, Pakistan oraz Rosja. W krajach tych również odnotowano największe spożycie tego rodzaju mięsa. Na całym świecie można zauważyć zmiany w spożyciu różnych rodzajów mięsa, a w tym mięsa wołowego. Największe spożycie występuje w Urugwaju i wynosi ponad 60 kg/osobę oraz w Argentynie, gdzie konsumpcja wynosi ok. 55 kg/osobę.

W krajach Unii Europejskiej ogólne spożycie mięsa wołowego w 2010 roku wynosiło 15,9 kg/osobę, przy konsumpcji mięsa ogółem 77 kg/osobę. Wśród krajów członkowskich największe spożycie wołowiny obserwowano we Francji (25 kg/osobę) oraz we Włoszech (23,1 kg/osobę). W Polsce konsumpcja tego rodzaju mięsa uległa znacznym zmianom. Konsumpcja mięsa wołowego w Polsce w 2000 roku kształtowała się na poziomie 7,1 kg/osobę natomiast w 2012 roku wynosiła zaledwie 1,6 kg/ osobę/rok. Powodu obecnej sytuacji na Polskim rynku mięsa wołowego można upatrywać w preferencjach konsumentckich, którym rynek obecnie nie jest w stanie sprostać. Mięso wołowe dostępne na krajowym rynku charakteryzuje się niską jakością i małą powtarzalnością cech jakościowych, ponadto jego cena w porównaniu do innych gatunków mięsa, jest relatywnie wysoka. Wołowina dostępna w Polsce z punktu widzenia konsumenta jest produktem o trudnej do przewidzenia jakości.

Poprawa jakości produkowanej w kraju wołowiny oraz powiązania jej ze wzrostem cen pozwoli na rozwój eksportu, jak również większą konsumpcję mięsa wołowego. Należy w tym miejscu również zwrócić uwagę na to, iż w Polsce niewykorzystany jest potencjał do rozwoju produkcji mięsa wołowego tj. duża powierzchnia trwałych użytków zielonych, jak również grupa gospodarstw, która na trwałe zrezygnowała z hodowli bydła mlecznego, a posiada warunki do produkcji żywca wołowego.

Literatura

- Adamczyk G. [2002]: Wybrane aspekty zachowań konsumpcyjnych i wzorców spożycia żywności w polskich gospodarstwach domowych w latach dziewięćdziesiątych. *Roczniki Akademii Rolniczej w Poznaniu Tom CCCXLIII*, ss. 31-41.
- Bank Danych Lokalnych [2000-2012]: Ceny w Rolnictwie. [Tryb dostępu:] http://www.stat.gov.pl/bdl/app/dane_podgrup.hier?p_id=127568&p_token=-721948291. [Data odczytu: styczeń 2014].
- Czapla J., Krzyżanowska Z., Woicka-Bekase E. [2001]: Kryzys rynku rolnego w UE związany z BSE i przyczyną a szanse polskiego rolnictwa. Fundacja Programów Pomocy Dla Rolników, ss. 3-12.
- European Commission [2011]: Agriculture in the EU 2010, statistical and economic information. Report of the Directorate-General for Agriculture and Rural Development, Brussels, Belgium, ss. 390.
- Food and Agricultural Policy Research [2012]: World Agricultural Outlook. [Tryb dostępu] <http://www.fapri.iastate.edu/outlook/2012/>. [Data odczytu: styczeń 2014].
- Gutkowska K., Ozimek I. [2005]: Wybrane aspekty zachowań konsumentów na rynku żywności. Wydawnictwo SGGW, Warszawa, ss. 21-25.
- Hocquette J., Chatellier V. [2011]: Prospects for the European beef sector over the next 30 years. *Animal Frontiers. The review magazine of animal agriculture* nr 1(2), ss. 20-28.
- Joseph K. [2011]: Argentina. Livestock and Products Annual. Global Agricultural Information Network, s. 1-3.
- Konarska M., Guzek D., Głabska D., Wierzbicka A. [2012]: Systemy klasyfikacji mięsa wołowego w Polsce i w innych krajach a jego realna jakość. *Zeszyty Naukowe SGGW w Warszawie – Problemy Rolnictwa Światowego*, Tom 12 (27), ss. 94-104.
- Kosicka-Gębska M., Paździecka N., Gębski J. [2010]: Tendencje zmian w spożyciu mięsa wołowego w Polsce w latach 2000-2009. *Zeszyty Naukowe SGGW w Warszawie – Problemy Rolnictwa Światowego*, Tom 10 (25), ss. 49-59.
- Kowrygo B. [2000]: Studium wpływu gospodarki rynkowej na sferę żywności i żywienia w Polsce. Wydawnictwo SGGW, Warszawa, ss. 21-29.
- Mroczek R. [2009]: Sektor mięsa czerwonego w Polsce po przystąpieniu do UE. *Zeszyty Naukowe SGGW w Warszawie – Problemy Rolnictwa Światowego*, Tom 7 (22), ss. 89-98.
- Obara K., McConnell M., Dyck J. [2010]: Japan's Beef Market. A Report from the Economic Research Service. United States Department of Agriculture, ss.7-8.
- Policy and Action for Cancer Prevention [2009]: Food, Nutrition and Physical Activity. A Global Perspective, World Cancer Research Fund, Washington DC: AICR.

- Roczniki Statystyczne Rolnictwa [2013]: Główny Urząd Statystyczny. Zakład Wydawnictw Statystycznych w Warszawie, ss. 334.
- Rycombel D. [2011]: Perspektywy wzrostu spożycia i eksportu wołowiny w Polsce. *Przemysł spożywczy* nr 66 (11), ss. 8-11.
- Rycombel D., Zawadzka D., Wierzbicka A. [2012]: Sytuacja na światowym rynku wołowiny i jej wpływ na polski sektor wołowiny. Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej - Państwowy Instytut Badawczy, ss. 16, 25-27.
- Rynek mięsa. Stan i perspektywy [2008]: Analizy Rynkowe nr 38. Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej - Państwowy Instytut Badawczy, Agencja Rynku Rolnego, Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi, Warszawa.
- Rynek mięsa. Stan i perspektywy [2013]: Analizy Rynkowe nr 45. Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej - Państwowy Instytut Badawczy, Agencja Rynku Rolnego, Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi, Warszawa.
- Silva J.F., Zimmerman J. [2011]: Brazil. Livestock and Products Annual. Annual Livestock Report. Global Agricultural Information Network, ss. 2-11.
- Stańko S., Lewandowski R. [2007]: Tendencje zmian na rynku wołowiny i cielęciny w Polsce w latach 1990-2006. *Acta Scientiarum Polonorum Oeconomia* nr 6, ss.71-80.
- Steiger C. [2006]: Modern Beef Production in Brazil and Argentina. 2 nd Quarter 2006 21(2). [Tryb dostępu]: <http://www.choicesmagazine.org/2006-2/tilling/2006-2-12.htm>. [Data odczytu: luty 2014].
- Westhoek H., Rood T., Berg M., Janse J., Nijdam D., Reudink M., Stehfest E. [2011]: The Protein Puzzle. The Hague: PBL Netherlands Environmental Assessment Agency, ss. 19, 81.
- Zawadzka D. [2013]: Tendencje rozwoju światowego pogłowia bydła, produkcji, konsumpcji oraz cen wołowiny w latach 1995-2012. [Tryb dostępu:] <http://www.ierigz.waw.pl/aktualnosci/seminaria-i-konferencje/1386573267>. [Data odczytu: styczeń 2014].

Paweł Kraciński¹

Zakład Ekonomiki Ogrodnictwa,
Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej – Państwowy Instytut
Badawczy, Warszawa

Eksport produktów ogrodniczych oraz ich przetworów do Rosji i jego udział w rosyjskim imporcie w latach 2001-2012

Exports of horticultural products and their preserves to Russia and its share in the Russian imports in the period 2001-2012

Synopsis: Celem artykułu było określenie zmian i tendencji w polskim eksporcie produktów ogrodniczych do Rosji. W artykule zaprezentowano wyniki handlu produktami ogrodniczymi świeżymi oraz przetworzonymi z Federacją Rosyjską w latach 2001-2010. Przeanalizowano wielkość oraz strukturę rosyjskiego importu produktów ogrodniczych i ich przetworów. Zbadano udział Polski w rosyjskim przywozie. Eksport do Rosji wykazywał dynamiczną tendencję wzrostową. W badanym okresie zmianie uległa struktura polskiego eksportu ogrodniczego do Rosji. Dominującą rolę straciły przetwory warzywne, które w latach 2001-2003 stanowiły 56% wartości eksportu na rzecz owoców świeżych, głównie jabłek. Wartość eksportu jabłek w latach 2010-2012 wyniosła 40% wartości całego eksportu ogrodniczego do Rosji.

Słowa kluczowe: produkty ogrodnicze, eksport, handel zagraniczny

Abstract. The purpose of the article was to identify changes and trends in Polish export of horticultural products to Russia. The article presents the results the trade of fresh and preserved horticultural products with the Russian Federation in 2001-2010. We analyzed the size and the structure of Russian import of horticultural products and their preserves. Share of Poland in Russian import was then examined. Export to Russia showed dynamic growing trend. In the analyzed period, structure of the Polish export to Russia has changed. The dominant role was lost to preserves of vegetables, which in 2001-2003 accounted for 56% of the value of export ,in favor of fresh fruit, especially apples. The value of export of apples in 2010-2012 was 40% of total gardening export to Russia.

Key words: horticultural products, export, foreign trade

Wprowadzenie

Federacja Rosyjska to państwo o największej powierzchni wynoszącej 17 mln km². Liczba mieszkańców (144 mln) plasuje to państwo na 6 miejscu pod względem ludności. Rosja ma dodatni bilans handlowy, głównie dzięki surowcom, jednak nie jest samowystarczalna żywnościowo. Wartość importu Rosji zwiększyła się w stosunku do lat 2001-2003 5,9-krotnie do 284 mld USD. Udział produktów ogrodniczych oraz ich przetworów oscylował w granicach 3-3,5% wartości rosyjskiego przywozu. Wartość całkowitego eksport Rosji wyniosła w latach 2010-2012 480 mld USD i była 4,2-krotnie wyższa niż w latach 2001-2003. Sprzedaż zagraniczna produktów ogrodniczych ze względu na właściwości fizyczne oraz przeznaczenie (deserowe lub przemysłowe) następuje

¹mgr, e-mail: pawel.kracinski@ierigz.waw.pl

w postaci świeżej bądź przetworzonej. Jabłka są przykładem produktu, który ma przeznaczenie głównie deserowe i eksportowany jest w formie świeżej. Natomiast owoce jagodowe produkowane w Polsce mają w większości przeznaczenie przemysłowe i ich sprzedaż następuje w postaci przetworów (np. mrożonki czy soki zagęszczone). Rosja to duży rynek zbytu dla towarów rolno-spożywczych. Stosunki gospodarcze Polska-Rosja do 1 maja 2004 miały charakter bilateralny, a po unijno-multilateralny [Szkop 2012]. Zmiana ta, nie zahamowała eksportu ale wpłynęła na jego strukturę. Wejście do Unii Europejskiej było stabilizujące dla handlu z Rosją i ograniczyło krótkoterminowe ryzyko polityczne [Nowak-Far 2005]. Wysoki udział Rosji w wartości polskiego eksportu ogrodniczego (18% w latach 2010-2012) wskazuje na ważność podjętego tematu.

Cel i zakres

Celem opracowania była analiza zmian w polskim eksporcie produktów ogrodnich do Rosji w latach 2001-2012, a także zbadanie ich udziału w rosyjskim imporcie. Do realizacji zamierzonego celu zastosowano metodę opisową oraz analizę literatury.

Badania obejmują lata 2001-2012. Okresy, w celu wyeliminowania wahań nieregularnych podzielano na 4 podokresy (2001-2003, 2004-2006, 2007-2009 oraz 2010-2012) Wartości dla poszczególnych przedziałów zostały policzone jako średnia arytmetyczna z poszczególnych lat. Zmiany w czasie badano za pomocą indeksów o stałej podstawie, którą była średnia wartość z lat 2001-2003, zaś strukturę wykorzystując wskaźniki procentowe. W analizie nie uwzględniono grzybów, ziemniaków oraz ich przetworów. Dane zebrano ze źródeł pierwotnych. Wielkości dotyczące handlu Rosji zostały pozyskane z Organizacji Narodów Zjednoczonych (ang. United Nations). Dane eksportowe dotyczące Polski pochodzą z Centrum Analitycznego Administracji Celnej oraz Centrum Informatyki Handlu Zagranicznego.

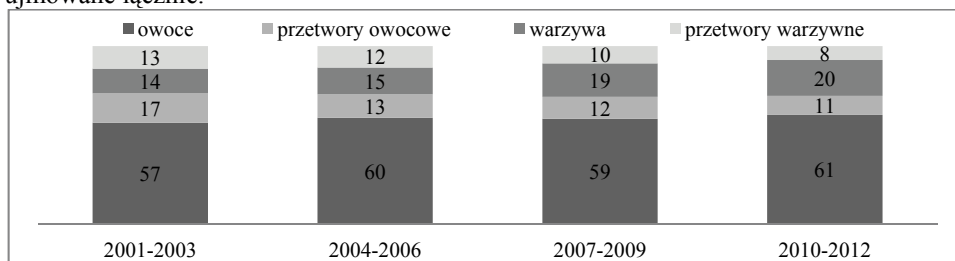
Rosyjski import produktów ogrodnich i ich przetworów

Rosyjski import produktów ogrodnich i ich przetworów w latach 2010-2012 wzrósł 6,3-krotnie w stosunku do lat 2001-2003 i osiągnął wartość 9,4 mld USD. W strukturze importu rosło znaczenie warzyw i owoców, a malało przetworów.

Największy znaczenie w rosyjskim imporcie mają owoce świeże (rys. 1). Udział owoców w wartości rosyjskiego importu produktów ogrodnich wyniósł w latach 2010-2012 aż 61%. Wartość importu owoców wzrosła 6,8-krotnie do 5,8 mld USD, wobec 844 mln USD w latach 2001-2003. Wzrosła również wartość importu warzyw (3,9-krotnie) i osiągnęła w latach 2010-2012 1,9 mld USD, a jej udział w strukturze wyniósł 20%. Import przetworów owocowych w latach 2010-2012 miał wartość 1 mld USD. Wartość rosyjskiego importu przetworów warzywnych w latach 2010-2012 wyniosła 732 mln USD wobec 188 w latach 2001-2003. Udział przetworów warzywnych oraz owocowych w strukturze wartości rosyjskiego importu ogrodniczego obniżył się w latach 2010-2012 do odpowiednio 8 i 11% z 13 i 17% w latach 2001-2003.

Głównymi owocami importowymi przez Rosję są cytrusy. Wartość importu cytrusów wzrosła w latach 2010-2012 6,5-krotnie w stosunku do lat 2001-2003 osiągając 860 mln USD, a masa 2,6-krotnie do 1,6 mln ton. Udział cytrusów w wartości oraz masie

importowanych owoców nieznacznie obniżył się do odpowiednio 25 i 27%. Drugą pod względem wartości grupę owoców stanowią jabłka oraz gruszki, których import wyniósł w latach 2010-2012 1,5 mld USD i był 6-krotnie wyższy niż w latach 2001-2003. Masa importowanych jabłek i gruszek wzrosła 2,7-krotnie do 1,6 mln ton. Udział jabłek i gruszek w strukturze wartości importu owoców w latach 2010-2012 obniżył się względem lat 2001-2003 o 3 pkt. procentowe (do 20%), a wzrósł o tą samą wartość w wolumenie (do 27%). Trzecią grupą owoców importowanych przez Rosję są banany. Udział bananów w wartości importu obniżył się z 26% w latach 2001-2003 do 15% w latach 2010-2012 a w ilości importowanych owoców spadł z 28% do 20%. Wartość importu bananów w latach 2010-2012 wyniosła 858 mln USD a masa 1,2 mln ton, wobec odpowiednio 216 mln USD oraz 689 tys. ton w latach 2001-2003. Podobne znaczenie w imporcie (11% wartości i 8% masy) osiągnęły w latach 2010-2012 winogrona oraz brzoskwinie, morele, wiśnie i czereśnie ujmowane łącznie.



Rys. 1. Struktura rosyjskiego importu produktów ogrodniczych i ich przetworów w latach 2001-2003, 2004-2006, 2007-2009, 2010-2012 [w %]

Fig. 1. Structure of Russian import of horticultural products and their preserves in the years 2001-2003, 2004-2006, 2007-2009, 2010-2012 [%]

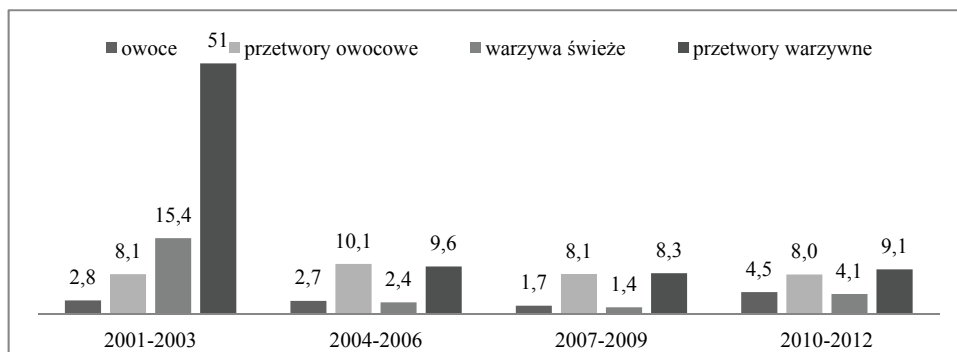
Źródło: obliczenia własne na podstawie danych UN Comtrade.

Głównym warzywem importowanym przez Rosję są pomidory. Wartość importu tego warzywa wyniosła w latach 2010-2012 823 mln USD a jego udział w strukturze wartości importu warzyw wyniósł 43% wobec 35% w latach 2001-2003. Jeszcze bardziej bo z 19% w latach 2001-2003 do 34% zwiększył się udział pomidorów w masie importowanych warzyw. W stosunku do lat 2001-2003, w okresie 2010-2012 udział warzyw cebulowych w strukturze wartości importu warzyw zmniejszył się z 34 do 12%, a w masie z 51 do 21%. Masa importu cebulowych obniżyła się w stosunku do lat 2001-2003 o 4% i wyniosła w latach 2010-2012 449 tys. ton, podczas gdy wartość importu cebuli wzrosła 3,2-krotnie do 222 mln USD.

Natomiast udział ogórków w wartości importu zwiększył się 2,6-krotnie, a w masie 3,9-krotnie i osiągnął odpowiednio 222 mln USD i 199 tys. ton.

Największe znaczenie w rosyjskim imporcie przetworów owocowych mają soki (głównie zagęszczone), których wartość w latach 2010-2012 wyniosła 446 mln USD, co stanowiło 45% wartości importu przetworów. Masa importowanych soków wzrosła w stosunku do lat 2001-2003 o 40% a wartość 3,7-krotnie i osiągnęła w latach 2010-2012 odpowiednio 265 tys. ton oraz 446 mln USD. Duże znaczenie w wartości rosyjskiego importu mają konserwy owocowe (21%), susze (15%), dżemy i przecierzy (12%) oraz mrożonki (7%). W imporcie rośnie udział mrożonek, suszy i konserw a spada przecierów i dżemów oraz soków.

Rosyjski import przetworów warzywnych obejmuje głównie konserwy stanowiące w latach 2010-2012 ok. 39% wartości importu (283 mln USD) oraz przetwory pomidorowe (18%), marynaty (17%) i mrożonki (15%). W strukturze wartości importu rosło znaczenie mrożonek warzywnych obniżało a się pozostałych grup przetworów warzywnych, w tym najbardziej konserw.



Rys. 2. Udział importu z Polski w rosyjskim imporcie produktów ogrodniczych i ich przetworów w latach 2001-2003, 2004-2006, 2007-2009, 2010-2012

Fig 2. Participation of import from Poland in Russian import of horticultural products and their preserves in the years 2001-2003, 2004-2006, 2007-2009, 2010-2012

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych z Comtrade oraz CAAC i CIHZ.

Udział Polski w rosyjskim imporcie produktów ogrodniczych i ich przetworów obniżył się z 11,5% w latach 2001-2003 do 5,1% w latach 2010-2012. Najwyższy bo 2,6-krotny spadek w stosunku do okresu poprzedniego nastąpił w latach 2004-2006 szczególnie na skutek zmniejszenia zakupów z Polski przetworów warzywnych oraz cebuli.

Udział Polski w rosyjskim imporcie przetworów warzywnych obniżył się z rekordowego poziomu 51% w latach 2001-2003 do zaledwie 9% w latach 2010-2012 (rys. 2). Wolniej spadał udział Polski w wartości rosyjskiego importu warzyw, obniżając się o 10,4 pkt procentowych do 4,1% w latach 2010-2012. Udział przetworów owocowych i warzywnych w rosyjskim imporcie cechował się większą stabilnością. W latach 2010-2012 wyniósł odpowiednio 8 i 9,1% wobec 8,1 i 15,4% w latach 2001-2003.

Udział eksportu do Rosji w polskim eksporcie

Udział wywozu do Rosji, w polskiej sprzedaży zagranicznej produktów ogrodniczych i ich przetworów obniżył się z 21% w latach 2001-2003 do 11% w latach 2004-2006. W latach 2007-2009 udział ten wyniósł 9%, a w latach 2010-2012 18%, osiągając wartość 482 mln USD. Zmniejszony eksport do Rosji w latach 2004-2006 oraz 2007-2009 wynikał głównie z embarga, jakim objęte były polskie produkty w latach 2005-2008. Embargiem objęto świeże owoce i warzywa, a także susze. Częściowo zakaz przywozu z Polski obchodzony był poprzez sprzedaż produktów (głównie jabłek) do innych krajów WNP, skąd następował reeksport do Rosji [Bugala 2009]. Wejście do Unii Europejskiej nie miało negatywnego wpływu na uwarunkowania handlu z Rosją.

Tabela. 1. Wartość polskiego eksportu ogrodniczego w latach 2001-2003; 2004-2006; 2007-2009 i 2010-2012 [mln USD]

Table 1. Value of Polish horticultural export in the years 2001-2003; 2004-2006; 2007-2009; 2010-2012 [million USD]

Lata	2001-2003	2004-2006	2007-2009	2010-2012	Dynamika
Owoce	113	275	461	611	543
<i>w tym Rosja</i>	23	58	70	257	1098
<i>udział</i>	21%	21%	15%	42%	202
Przetwory owocowe	495	795	1212	1304	263
<i>w tym Rosja</i>	20	49	68	80	403
<i>udział</i>	4%	6%	6%	6%	153
Warzywa	61	162	276	283	462
<i>w tym Rosja</i>	32	13	18	78	246
<i>udział</i>	52%	8%	6%	27%	53
Przetwory warzywne	155	277	429	488	315
<i>w tym Rosja</i>	95	42	55	66	70
<i>udział</i>	61%	15%	13%	14%	22
Suma	824	1509	2378	2686	326
<i>w tym Rosja</i>	170	162	211	482	283
<i>udział</i>	21%	11%	9%	18%	87

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych CAAC i CIHZ.

Czołowe miejsce w polskim eksporcie produktów ogrodniczych oraz ich przetworów do Rosji zajmują owoce świeże (tab. 1).



Rys. 3 Struktura wartości polskiego eksportu do Rosji w latach 2001-2003, 2004-2006, 2007-2009, 2010-2012

Fig. 3 The structure of Polish exports to Russia in the years 2001-2003, 2004-2006, 2007-2009, 2010-2012

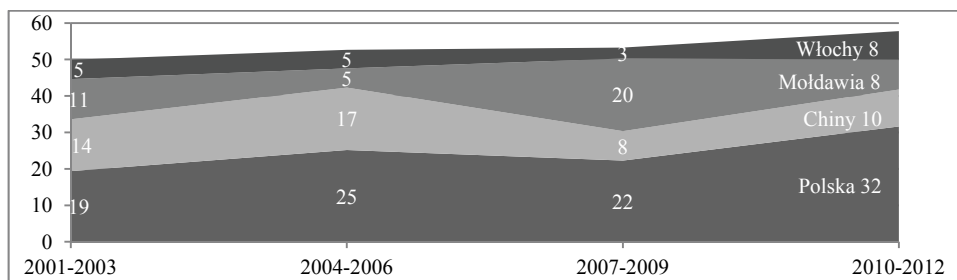
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych CAAC i CIHZ.

W latach 2010-2012 53% wartości polskiego eksportu do Rosji stanowiły owoce (rys. 3). Mniejsze znaczenie miał eksport przetworów owocowych (17%) i warzyw świeżych (16%), a najmniejsze przetworów warzywnych (14%).

Polski eksport owoców świeżych do Rosji

Wartość i wolumen polskiego eksportu owoców świeżych do Rosji wyniosły w latach 2010-2012 257 mln USD i 444 tys. ton i były odpowiednio 11-krotnie i 4-krotnie wyższe niż w latach 2001-2003. Głównym owocami eksportowanymi do Rosji były jabłka. Udział jabłek w eksporcie owoców do Rosji utrzymywał na wysokim poziomie przez cały badany okres, a najwyższy był w latach 2001-2003, kiedy wyniósł 90% masy oraz 85% wartości owoców sprzedanych do tego kraju. W latach 2004-2006 oraz 2007-2009 udział jabłek w eksporcie owoców do Rosji, był niższy, ale już w latach 2010-2012 powrócił do poziomu 89% ilości i oraz 76% wartości eksportu owoców do tego kraju.

Wartość eksportu jabłek do Rosji wyniosła w latach 2010-2012 195 mln USD i była blisko 10-krotnie wyższa niż w latach 2001-2003. Rozmiary eksportu jabłek wzrosły blisko 4-krotnie do 394 tys. ton. Rosja jest największym odbiorcą polskich jabłek. W latach 2010-2012 53% ilości polskiego eksportu jabłek zostało sprzedanych do tego kraju. Polska jest również głównym dostawcą jabłek do Rosji (rys. 4). Udział Polski w rosyjskim imporcie większa się systematycznie. Na rosyjskim rynku znaczącą pozycję mają również Chiny oraz Mołdawia. Liczącym się dostawcą są również Włochy (drugi po Chinach eksporter jabłek deserowych w latach 2010-2012), których udział wyniósł 8%. Polskie jabłka na rosyjskim rynku były droższe od jabłek chińskich oraz mołdawskich, ale tańsze od sprowadzanych z Włoch i większości innych państw. Jak wynika z danych UN Comtrade średnia cena polskich owoców w latach 2010-2012 wynosiła 0,57 USD/kg, a chińskich 0,54 USD/kg.



Rys. 4. Udział głównych dostawców w rosyjskim rynku jabłek w latach 2001-2003; 2004-2006; 2007-2009 i 2010-2012 [% wartości rosyjskiego importu jabłek]

Fig. 4. Shares of the main suppliers on the apple market in the years 2001-2003; 2004-2006; 2007-2009; 2010-2012 [% of the value of the Russian import of apples]

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych z Comtrade.

Podobne jak w przypadku jabłek, było tempo wzrostu wartości oraz ilości eksportu gruszek oraz wiśni i czereśni, jednak ich udział w eksporcie owoców do Rosji nie przekraczał kilku procent. Truskawki w latach 2010-2012 stanowiły 4,1% wartości

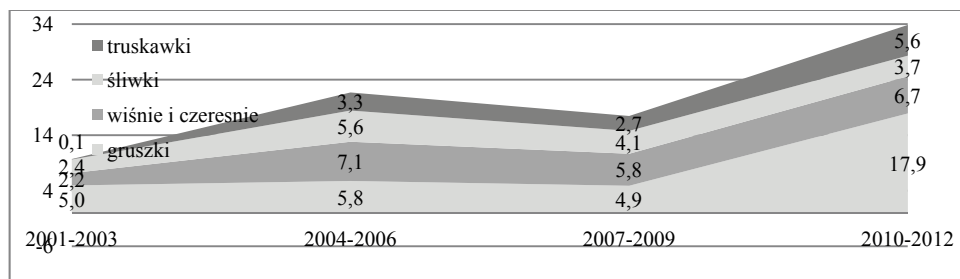
eksportu owoców do Rosji, śliwki 1,5%. Poniżej 1% był udział malin, porzeczek i agrestu. Istotne miejsce w eksporcie owoców świeżych stanowił reeksport w którym główną rolę odgrywały cytrusy oraz winogrona. Udział reeksportu w wartości polskiego eksportu owoców do Rosji wyniósł w latach 2010-2012 niemal 9%.

Eksport gruszek z Polski do Rosji wzrósł z 4,5 tys. ton w latach 2001-2003 do 18 tys. ton w latach 2010-2012 (rys. 5). Stanowiło to 4% łącznego eksportu owoców do Rosji. Jak wynika z bilansu rozdysponowania, Polska sprzedaje do Rosji gruszki produkowane w kraju oraz reeksportuje importowane owoce. Z 6% udziałem w latach 2010-2012 byliśmy czwartym (po Belgii, Argentynie i Holandii) dostawcą gruszek do Rosji. Średnie ceny gruszek eksportowanych z Polski do Rosji w latach 2010-2012 wynosiły 0,86 USD/kg i były niższe od oferowanych przez Belgię i Holandię, ale porównywalne z oferowanymi przez Argentynę.

Eksport truskawek z Polski do Rosji wzrósł z zaledwie 73 ton w latach 2001-2003 do 5,6 tys. ton o wartości 10,5 mln USD w latach 2010-2012. Udział Rosji w eksporcie tych owoców z naszego kraju wyniósł w tych latach 41%. Polska z udziałem 13% zajmuje trzecią pozycję w rosyjskim imporcie truskawek. Głównymi dostawcami tych owoców do Rosji są Turcja i Grecja, które zaspokajają 65% importu Rosji. Udział Grecji w rosyjskim imporcie systematycznie rośnie, a Turcji w ostatnich latach spada. Polska jest konkurencyjna cenowo na rosyjskim rynku. Średnie ceny polskich truskawek były w latach 2010-2012 o 12% niższe od przeciętnych w rosyjskim imporcie.

Eksport wiśni i czereśni wzrósł 3-krotnie i osiągnął w latach 2010-2012 6,7 tys. ton o wartości 10,3 mln USD (4% wartości polskiego eksportu owoców do Rosji). Udział Rosji w polskim eksporcie tych owoców wzrósł z 22% w latach 2001-2003 do 56% w latach 2010-2012.

Polska straciła pozycję lidera dostaw wiśni i czereśni na rosyjski rynek, jaką z 24% udziałem miała w latach 2001-2003. Udział importu z Polski spadł do 4% w latach 2010-2012. Głównym dostawcą na rosyjski rynek jest obecnie Turcja, która w latach 2010-2012 w stosunku do lat 2001-2003, 16-krotnie zwiększyła ilość eksportu wiśni i czereśni do Rosji. Liczącymi się dostawcami są też Uzbekistan oraz Kirgistan.



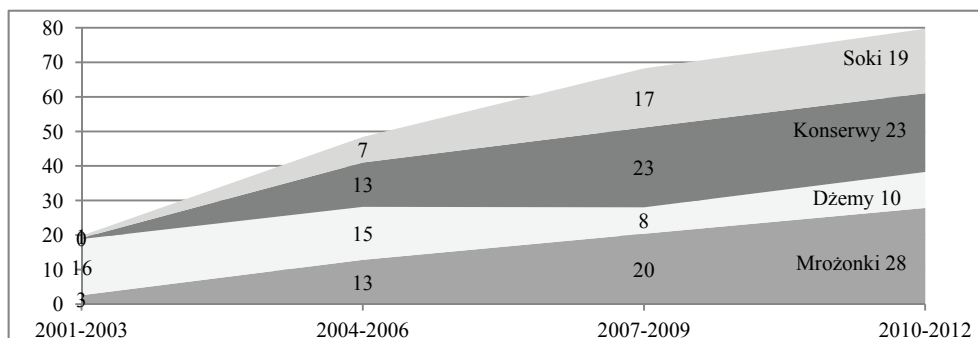
Rys. 5. Eksport z Polski do Rosji truskawek, śliwek, wiśni oraz czereśni i gruszek w latach 2001-2003; 2004-2006; 2007-2009 i 2010-2012 [w tys. ton]

Fig. 5. Export of strawberries, plums, cherries and pears from Poland to Russia in the years 2001-2003; 2004-2006; 2007-2009; 2010-2012 [thousands of ton]

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych CAAC i CIHZ.

Eksport przetworów owocowych do Rosji

Wartość polskiego eksportu przetworów owocowych do Rosji wyniosła w latach 2010-2012 80 mln USD wobec 20 mln USD w latach 2001-2003 (rys. 6). W latach 2001-2003 głównymi produktami eksportowanymi do Rosji były dżemy, marmolady oraz przeciera, stanowiące 82% polskiego eksportu przetworów do tego kraju. Liczącymi się produktami były również mrożonki, których udział wynosił 13%. Od połowy ubiegłej dekady rósł polski eksport do Rosji konserw oraz soków, a także mrożonek. W latach 2010-2012 w strukturze polskiego eksportu przetworów owocowych do Rosji dominującą rolę odgrywały mrożonki owocowe z udziałem wynoszącym 35% wartości sprzedaży. Udział konserw wzrósł do 28%, a soków do 23%. Znacząco zmniejszył się udział dżemów, marmolad i przecierów (do 13%).



Rys. 6. Eksport przetworów owocowych do Rosji w latach 2001-2003; 2004-2006; 2007-2009 i 2010-2012 [w mln USD]

Fig. 6. Export of fruit preserves to Russia in the years 2001-2003; 2004-2006; 2007-2009; 2010-2012 [million USD]

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych CAAC i CIHZ.

Wartość eksportu z Polski do Rosji mrożonek owocowych wzrosła w latach 2010-2012 w stosunku do lat 2001-2003 11-krotnie do 28 mln USD (rys. 6) a wolumen 10-krotnie do 37 tys. ton. Do Rosji trafia jednak nadal niespełna 6% wartości polskiego eksportu mrożonek owocowych. Polska jest głównym dostawcą mrożonek owocowych na rynek rosyjski. W latach 2010-2012 import z Polski zaspokajał 48% rosyjskiego przywozu. Jednakże udział Polski w rosyjskim imporcie mrożonek owocowych obniża się na rzecz Chin, które zwiększyły swój udział z 4% w latach 2001-2003 do 30% w latach 2010-2012.

Główną rolę w polskim eksporcie do Rosji odgrywają mrożone maliny i porzeczki oraz mrożone truskawki. Łączna wartość eksportu mrożonych malin i porzeczek wyniosła w latach 2010-2012 6,7 mln USD a wolumen 9,3 tys. ton i wzrosła w relacji do lat 2001-2003 odpowiednio 8 i 11-krotnie. Udział Polski w rosyjskim imporcie mrożonych malin i porzeczek w latach 2010-2012 wyniósł, aż 73%. Głównym konkurentem Polski w eksporcie tych mrożonek są obecnie Chiny, których udział w rosyjskim imporcie wzrósł z niespełna 1% w latach 2001-2003 do 20% w latach 2010-2012.

Wartość eksportu mrożonych truskawek z Polski do Rosji wzrosła 4-krotnie, a masa 3-krotnie w stosunku do lat 2001-2003 i wyniosła 4,4 mln USD oraz 4,7 tys. ton. Polska

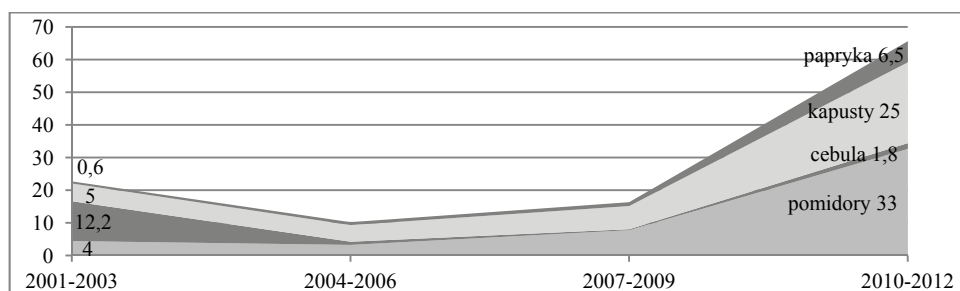
straciła na rzecz Chin pozycję lidera dostaw mrożonych truskawek do Rosji, jaką z 83% udziałem w przywozie realizowanym przez ten kraj miała w latach 2001-2003. W latach 2010-2012 chińskie produkty zaspokajały 66% potrzeb importowych Rosji, a polskie 26%. Ceny polskich mrożonych truskawek były w latach 2010-2012 o 0,12 USD/kg wyższe niż chińskich.

Eksport warzyw świeżych do Rosji

Wartość eksportu warzyw świeżych z Polski do Rosji wzrosła w latach 2010-2012 w odniesieniu do lat 2001-2003 7,3-krotnie do 77,7 mln USD (rys. 7), a ilość 2,5-krotnie do 107 tys. ton. Główną rolę w eksporcie z Polski odgrywają pomidory, kapusta i papryka, które stanowiły w latach 2010-2012 82% wartości polskiego eksportu warzyw świeżych do tego kraju. W strukturze eksportu nastąpiły znaczące zmiany. Wiodącą rolę w eksporcie straciła cebula na rzecz pomidorów oraz kapusty białej.

Eksport cebuli w latach 2001-2003 stanowił 39% wartości polskiego eksportu warzyw do Rosji. W latach 2001-2003 większość, bo 63% wyeksportowanej z Polski cebuli trafiło do Rosji, a w latach 2010-2012 zaledwie 3,3%. Największymi dostawcami cebuli do Rosji są obecnie Holandia oraz Chiny, które łącznie zaspokajają 52% potrzeb importowych Rosji. Rosło również znaczenie importu cebuli z Egiptu, Tadżykistanu oraz Kirgistanu. Udział Polski obniżył się z 5% w latach 2001-2003 do 1% w latach 2010-2012. Ceny polskiej cebuli na rosyjskim rynku zwiększyły się, co doprowadziło do utraty ich konkurencyjności cenowej. W latach 2010-2012 ceny importowanej z Polski cebuli wynosiły 0,51 USD/kg, z Chin 0,38 USD/kg, a z Egiptu 0,40 USD/kg. W latach 2001-2003 ceny warzywa polskiego i chińskiego były zbliżone i wynosiły średnio 0,14 USD/kg.

Wartość eksportu pomidorów z Polski do Rosji wzrosła 7-krotnie, a rozmiary 2,5-krotnie do odpowiednio 33 mln USD oraz 29 tys. ton. Udział eksportu z Polski w rosyjskim imporcie pomidorów w latach 2010-2012 wyniósł 3,2%. Głównym dostawcą pomidorów do Rosji jest Turcja, której udział w imporcie rosyjskim wynosi około 50%. Udział Chin jest w miarę stabilny i wynosi ok 10%. Liczącymi się dostawcami pomidorów na rynek rosyjski są: Ukraina (9%), Maroko (6%) oraz Azerbejdżan i Holandia (po 5%).



Rys. 7. Eksport głównych warzyw do Rosji w latach 2001-2003; 2004-2006; 2007-2009 i 2010-2012 [w mln USD]

Fig. 7. Export of main vegetables to Russia in the years 2001-2003; 2004-2006; 2007-2009; 2010-2012 [million USD]

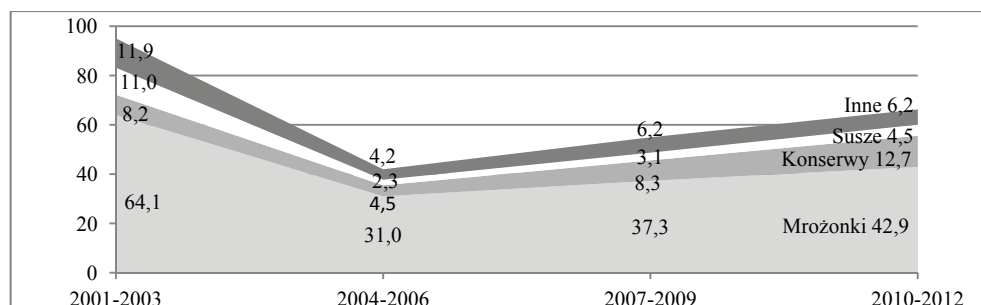
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych CAAC i CIHZ.

Wartość eksportu kapusty z Polski do Rosji w latach 2010-2012 wyniosła średnio 25 mln USD, wobec 5,5 mln USD w latach 2001-2003. Polska jest liderem dostaw kapusty do Rosji. Udział Polski w wartości rosyjskiego importu wyniósł w latach 2010-2012 około 30% i był o 5 pkt proc. wyższy niż w latach 2001-2003. Polska wyprzedziła Chiny, które w latach 2001-2003 były głównym dostawcą tego warzywa na rosyjski rynek. Dużym dostawcą kapusty do Rosji jest również Uzbekistan (13%) oraz Iran (10%).

Wartość eksportu papryki z Polski do Rosji wzrosła 10-krotnie do 6,5 mln USD. Do Rosji trafiło w latach 2010-2012 36% papryki wyeksportowanej z Polski. Udział dostaw z naszego kraju w rosyjskim imporcie papryki w latach 2010-2012 wyniósł 3%. Głównym dostawcą papryki do Rosji (z udziałem 41%) był Izrael. Liczącymi się dostawcami były również Chiny (19%) oraz Holandia (16%). Średnia cena polskiej papryki na rosyjskim rynku była w latach 2010-2012 niższa od holenderskiej (o 1 USD/kg) i izraelskiej (o 0,5 USD/kg), a zbliżona do chińskiej, wynoszącej 1,1 USD/kg.

Eksport przetworów warzywnych do Rosji

Eksport przetworów warzywnych osiągnął w latach 2010-2012 wartość 66 mln USD i był o 30% niższy niż w latach 2001-2003 (rys. 8). Największe znaczenie w eksporcie przetworów warzywnych do Rosji mają mrożonki. Udział tych produktów przewyższał 65% wartości eksportu przetworów warzywnych przez cały analizowany okres. Udział suszy i marynat obniżył się z 12 i 9% w latach 2001-2003 do 7 i 4% w latach 2010-2012 a konserw wzrósł z 9 do 19%.



Rys. 8. Eksport przetworów warzywnych do Rosji w latach 2001-2003; 2004-2006; 2007-2009 i 2010-2012 [w mln USD]

Fig. 8. Export of vegetable preserves to Russia in the years 2001-2003; 2004-2006; 2007-2009; 2010-2012 [million USD]

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych CAAC i CIHZ.

Eksportu mrożonek warzywnych do Rosji w całkowitym eksporcie tych produktów z Polski stanowił w latach 2010-2012 17%, wobec 61% w latach 2001-2003. Polska pozostała jednak głównym dostawcą mrożonek warzywnych na rosyjski rynek. Mrożonki warzywne z Polski stanowiły 57% wolumenu rosyjskiego importu tych produktów w latach 2010-2012 wobec 67% w latach 2001-2003. Na rosyjskim rynku mrożonek do lat 2007-2009 rosło znaczenie Chin, których udział w rosyjskim imporcie osiągnął 17%, po czym w latach 2010-2012 obniżył się do 15%.

Wnioski

Polski eksport produktów ogrodniczych oraz ich przetworów do Rosji wykazuje dynamiczną tendencję wzrostową. W latach 2010-2012 wyniósł on 482 mln USD, wobec 170 mln USD, w latach 2001-2003. Udział Rosji w łącznej wartości eksportu produktów ogrodniczych z Polski w latach 2010-2012 wyniósł 18% wobec 21% w latach 2001-2003.

W badanym okresie zmianie uległa struktura polskiego eksportu ogrodniczego do Rosji. Dominującą rolę straciły przetwory warzywne, które w latach 2001-2003 stanowiły 56% wartości eksportu. Na czoło wysunął się eksport owoców świeżych, a wśród nich jabłek. Wartość eksportu jabłek w latach 2010-2012, stanowiła 40% wartości całego polskiego eksportu ogrodniczego kierowanego do Rosji. Istotnymi produktami eksportowymi do tego kraju były również mrożonki warzywne (9%), pomidory (7%), mrożonki owocowe (6%) oraz kapusta (5%).

Polska jest niekwestionowanym liderem w dostawach jabłek do Rosji. Rozbudowa bazy przechowalniczej, przy współudziale środków z UE spowodowała, dostosowanie polskiej oferty do sezonowości zapotrzebowania na rynku rosyjskim. Pozycja Polski wydaje się niezagrażona w związku ze zmniejszeniem eksportu jabłek z Chin, gdzie następuje wzrost konsumpcji wewnętrznej [Nosecka 2012]. Głównymi czynnikami jakie będą miały wpływ na utrzymanie tej pozycji będzie szybko rosnący popyt w Rosji oraz dalszy rozwój koncentracji podaży i promocji polskich owoców na rosyjskim rynku. Problemem mogą być czynniki pozaekonomiczne w handlu z tym krajem [Miklaszewski 2004]. Utrzymanie bezpieczeństwa i zdrowotności polskich produktów są w przekonaniu autora oczywiste i nie są wymienione jako czynnik zagrażający. Polska ma również pozycję lidera w dostawach do Rosji mrożonek warzywnych oraz owocowych. Silny wzrost udziału Chin w rynku mrożonek warzywnych, który miał miejsce na początku ubiegłej dekady został w ostatnich latach wyhamowany. Chiny są nadal istotnym konkurentem Polski w rosyjskim imporcie mrożonych owoców, a zwłaszcza mrożonych truskawek. Wśród warzyw świeżych Polska ma pozycję lidera w rosyjskim imporcie kapusty, natomiast utraciła znaczenie w przywozie do Rosji cebuli, wobec tańszych dostaw z krajów pozaeuropejskich.

Literatura

- Bugała A. [2009]: Eksport produktów ogrodnictwa do Rosji. *Przemysł fermentacyjny i owocowo-warzywny* 2009, nr 2 s. 56.
- Miklaszewski S. [2004]: Stosunki handlowe między Polską a Rosją w świetle zagranicznej polityki handlowej UE
- Nosecka B. [2012]: Sytuacja na światowym rynku wybranych produktów ogrodniczych i jej wpływ na polski rynek ogrodniczy s. 15-75.
- Nowak-Far A. [2005]: Regulacyjne uwarunkowania rosyjsko- polskich stosunków handlowych po przystąpieniu Polski do Unii Europejskiej, w: „Polski Przegląd Dyplomatyczny” 2005, nr 2 (24), s. 43.
- Szkop E. [2012]: Gospodarka w relacjach Unia Europejska - Rosja [Tryb dostępu:] <http://wydawnictwo.wdinp.uw.edu.pl>. [Data odczytu: marzec 2014].
- Tereszczuk M., Ambroziak Ł. [2011]: Polscy producenci żywności na rynkach krajów WNP. *Przemysł Spożywczy* tom 65, kwiecień, s. 2.
- Centrum Analityczne Administracji Celnej i Centrum Informatyki Handlu Zagranicznego [2001-2012]. Dane Niepublikowane.
- Roczniki Statystyczne Rzeczypospolitej Polskiej z lat 2002-2013.
- Strona internetowa UN Comtrade [Tryb dostępu:] <http://comtrade.un.org/db/>. [Data odczytu: marzec 2014].

Julian T. Krzyżanowski¹

Katedra Ekonomiki Rolnictwa i Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych,
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Akty delegowane Unii Europejskiej w odniesieniu do Wspólnej Polityki Rolnej

European Union delegated acts in relation to the Common Agricultural Policy

Synopsis. Traktat z Lizbony wprowadził nową kategorię aktów prawnych – akty delegowane. Proces delegowania aktów prawnych został omówiony na przykładzie dyskusji nad pakietem rozporządzeń bazowych wdrażającym Wspólną Politykę Rolną po roku 2014, a obejmującym: płatności bezpośrednie, rozwój obszarów wiejskich, regulacje rynkowe oraz kwestie horyzontalne (finansowanie, kontrole i monitoring WPR).

Słowa kluczowe: Akty delegowane, prawodawstwo Unii Europejskiej, Wspólna Polityka Rolna Unii Europejskiej, płatności bezpośrednie, rozwój obszarów wiejskich, regulacje rynkowe, kwestie horyzontalne.

Abstract. The Lisbon Treaty introduced a new category of legislative acts – delegated acts. The process of delegating of legal acts was reviewed while discussing the package of basic regulations that implements Common Agricultural Policy after 2014. The package includes: direct payments, development of rural areas, market regulations and horizontal questions (financing, control and monitoring of CAP).

Key words: Delegated acts, European Union Legislation, Common Agricultural Policy of the EU, direct payments, development of rural areas, market regulations, horizontal questions

Wstęp

Traktatem lizbońskim [Traktat 2007] utworzono nową kategorię aktów prawnych: akty delegowane. Prawodawca przekazuje w ten sposób Komisji uprawnienia do przyjęcia aktów, które zmieniają elementy inne niż istotne aktu prawodawczego. Akty delegowane mogą na przykład dotyczyć uściślenia pewnych szczegółów technicznych lub polegać na późniejszej zmianie określonych elementów aktu prawodawczego. Dzięki temu prawodawca będzie mógł skupić się na kierunku politycznym i celach bez zbytecznego angażowania się w dyskusje na tematy techniczne. Przekazanie uprawnień podlega jednak ścisłym ograniczeniom: do przyjmowania aktów delegowanych jako jedyna upoważniona jest Komisja, a warunki, na jakich takie przekazanie uprawnień może się odbyć, określone są przez prawodawcę, tj. Radę i Parlament Europejski [Ahlt 2011, Barcz 2012].

Celem podjętych rozważań jest ukazanie ewolucji legislacji Unii Europejskiej, w tym dotyczącej sfery rolnictwa. Ewolucja ta wynika zarówno ze zmieniającej się roli głównych organów Unii Europejskiej, jak i z konieczności ułatwienia bieżącej pracy tychże. Acquis communautaire (dorobek prawny UE) jest coraz większy i istnieje pilna potrzeba oddzielenia

¹ Dr hab., profesor SGGW, email: julian_krzyzanowski@sggw.pl

istotnej legislacji od prawodawstwa o charakterze bardziej technicznym [Barcz, Kawecka 2012]. Jako problem badawczy można uznać sposób tego podziału m.in. na akty delegowane i wykonawcze. Celem artykułu jest także ocena aktów delegowanych w odniesieniu do Wspólnej Polityki Rolnej dokonana przez Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi.

W artykule zastosowano ogólnie metodę deskryptywną, gdyż na taką jedynie pozwala przedmiot analizy. Jako szczegółową metodę badawczą można uznać zaproponowany przez Węgrów sposób oceny aktów prawnych².

Kategorie aktów prawnych UE

W Traktacie z Lizbony (oficjalna nazwa „Traktat z Lizbony zmieniający Traktat o Unii Europejskiej i Traktat ustanawiający Wspólnotę Europejską”) [Traktat 2007] przeprowadzono daleko idącą reformę systemu źródeł prawa Unii Europejskiej. Na poziomie ogólnym postanowiono nie likwidować zasadniczego katalogu źródeł prawa wywodzącego się z Traktatu ustanawiającego Wspólnotę Europejską (czyli pierwotnie Traktatu Rzymskiego), ale wprowadzono do tego katalogu znaczące **zmiany klasyfikacyjne** [Barcz 2008].

W art. 288 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej (TFUE – zastępujący poprzednie traktaty po 2009 r., ale mający swoje korzenie w Traktatach Rzymskich) [Traktat 2008] znalazło się stwierdzenie, że w celu wykonania kompetencji UE instytucje przyjmują rozporządzenia, dyrektywy, decyzje, zalecenia i opinie. W art. 289 TFUE ustanowiono **tzw. zwykłą procedurę prawodawczą**, opierającą się na dawnej procedurze współdecydowania (przyjęcie aktu wspólnie przez Parlament Europejski i Radę na wniosek Komisji Europejskiej). Przewidziano także zastosowanie w szczególnych przypadkach **specjalnej procedury prawodawczej** polegającej na uchwaleniu aktu przez Parlament Europejski z udziałem Rady lub przez Radę z udziałem Parlamentu Europejskiego. Podkreślono, że akty prawne przyjmowane w drodze procedury prawodawczej stanowią akty ustawodawcze [Barcz 2007]. Dodano, że w szczególnych przypadkach przewidzianych w traktatach akty ustawodawcze mogą być przyjmowane z inicjatywy grupy państw członkowskich lub Parlamentu Europejskiego, na zalecenie Europejskiego Banku Centralnego lub na wniosek Trybunału Sprawiedliwości lub Europejskiego Banku Inwestycyjnego.

Dla tzw. komitologii (procesu współpracy Komisji Europejskiej ze specjalnymi komitetami reprezentowanymi przez przedstawicieli poszczególnych państw UE) podstawowe znaczenie mają normy zawarte w art. 290 i art. 291 TFUE. Przepisy te zastępują art. 202 tiret 3 Traktatu ustanawiającego Wspólnotę Europejską. W art. 290 TFUE stwierdzono, że **akt ustawodawczy może przekazywać Komisji Europejskiej uprawnienia do przyjęcia aktów o charakterze nieustawodawczym** o zasięgu ogólnym, które uzupełniają lub zmieniają niektóre, inne niż istotne, elementy aktu ustawodawczego. Akty te nazwano **aktami delegowanymi** [Kalisz 2007].

Akty ustawodawcze wyraźnie określają cele, treść, zakres oraz czas obowiązywania przekazanych uprawnień. **Przekazanie uprawnień nie może dotyczyć istotnych elementów danej dziedziny, ponieważ są one zastrzeżone dla aktu ustawodawczego.**

² Metoda ta została przedstawiona w podrozdziale „Procedura oceny aktów prawnych”.

Warunki, którym podlega przekazanie uprawnień, są wyraźnie określone w aktach ustawodawczych i mogą być następujące: Parlament Europejski lub Rada może zdecydować o odwołaniu przekazanych uprawnień albo akt delegowany może wejść w życie tylko wtedy, gdy Parlament Europejski lub Rada nie wyrażą sprzeciwu w terminie przewidzianym przez akt ustawodawczy. W obydwu przypadkach Parlament Europejski stanowi większością głosów wchodzących w jego skład członków, a Rada większością kwalifikowaną. W nagłówku **aktów delegowanych** dodaje się przymiotnik „delegowane” albo „delegowana” [Krzyżanowski 2009].

W art. 291 TFUE wprowadzono kolejną kategorię aktów prawnych. Stwierdzono, że w zasadzie to państwa członkowskie przyjmują wszelkie środki prawa krajowego niezbędne do wprowadzenia w życie prawnie wiążących aktów Unii. Jeżeli jednak konieczne są jednolite warunki wykonywania tych aktów, uprawnienia wykonawcze powierzane są Komisji Europejskiej lub, w należycie uzasadnionych przypadkach oraz w zakresie wspólnej polityki zagranicznej i bezpieczeństwa, Radzie. Wtedy to Parlament Europejski i Rada, stanowiąc w drodze rozporządzeń zgodnie ze zwykłą procedurą prawodawczą, ustanawiają z wyprzedzeniem przepisy i zasady ogólne dotyczące trybu kontroli przez państwa członkowskie wykonywania uprawnień wykonawczych przez Komisję Europejską. W nagłówku **aktów wykonawczych** dodaje się przymiotnik „wykonawcze” albo „wykonawcza” [Prawo europejskie 2008].

Wyróżniono zatem dwie szczególne kategorie aktów o charakterze nieustawodawczym. W art. 290 TFUE zdecydowano się na definicję merytoryczno-formalną, odnoszącą się zarówno do zakresu przedmiotowego, jak i procedury. Postanowiono bowiem, że **akty delegowane muszą mieć zasięg ogólny**, a jednocześnie uzupełniać lub zmieniać niektóre, inne niż istotne, elementy aktu ustawodawczego. Akty delegowane nie mogą zatem odnosić się do zagadnień partykularnych, a jednocześnie nie mogą dotyczyć istotnych elementów aktu ustawodawczego. Należy przewidywać, że mimo dość bogatego orzecznictwa w tym zakresie trudno będzie ustalić precyzyjną granicę pomiędzy przedmiotowym zakresem aktu ustawodawczego i aktu delegowanego. W dalszej części omawianego przepisu wprowadzono możliwość czasowego ograniczenia przekazywanych uprawnień, a także warunki, którym podlega to przekazanie [Traktat reformujący 2007].

W art. 291 TFUE akty wykonawcze definiowane są głównie w kontekście formalnym. Warto zwrócić uwagę, że **uprawnienia wykonawcze wyraźnie przekazano państwom członkowskim**. Jedynie w przypadku, gdy konieczne są jednolite warunki wykonywania prawnie wiążących aktów Unii, uprawnienia wykonawcze powierzane są Komisji Europejskiej lub – w wyjątkowych przypadkach – Radzie. W sposób jednoznaczny za podstawowy organ wykonawczy uznano zatem Komisję Europejską i wprowadzono konieczność „należytego uzasadnienia” kompetencji wykonawczych Rady [Prawo instytucjonalne 2008].

Należy jeszcze raz zwrócić uwagę, że akty delegowane są wydawane przez Komisję Europejską na podstawie upoważnienia (delegacji) zawartego w akcie ustawodawczym (art. 290 TFUE).

Prezydencja węgierska, na początku 2011 r. przekazała Grupom Roboczym Rady metodę oceny (w formie zestawu pytań), czy dany akt prawny w dziedzinie rolnictwa może być aktem delegowanym [SCA 2011]. Następnie procedurę tę stosowano do analizy kolejnych aktów unijnych.

Procedura oceny aktów prawnych

W dniu 20 grudnia 2013 roku opublikowane zostały cztery rozporządzenia bazowe przyjęte w ramach reformy WPR i regulujące sprawy wsparcia bezpośredniego rolników, wsparcia rozwoju obszarów wiejskich, organizacji rynków rolnych oraz finansowania, kontroli i monitoringu WPR (tzw. rozporządzenie horyzontalne). Przyjęte przepisy przyznają Komisji Europejskiej uprawnienia delegowane do uregulowania szeregu kwestii wskazanych w poszczególnych rozporządzeniach bazowych. Projekty odpowiednich aktów delegowanych były przedstawiane i dyskutowane z przedstawicielami państw członkowskich w ramach grup ekspertów przy Komisji Europejskiej jeszcze przed oficjalnym przyjęciem rozporządzeń bazowych (ale już po osiągnięciu kompromisu w sprawie reformy pomiędzy Radą a PE). Konsultacje tych projektów na poziomie ekspertów zakończyły się (w większości) w grudniu 2013 roku.

Kwestią kluczową stało się przyjęcie przez Komisję Europejską aktów delegowanych i przekazanie ich Radzie i PE, tak aby mogły one zrealizować przysługujące im prawo kontroli aktów delegowanych [SCA 2014].

Rysunek 1 stanowi narzędzie Prezydencji Rady dla Grup Roboczych Rady, którym powierzono badanie wniosków Komisji w kwestii dostosowania przepisów Traktatu Lizbońskiego do Artykułów 290 (akty delegowane) oraz 291 (akty wykonawcze) TFUE (*Traktatu o Funkcjonowaniu Unii Europejskiej*) w dziedzinie rolnictwa. Podaje ona wyjaśnienia uzyskane podczas spotkań Specjalnego Komitetu ds. Rolnych w dniach 10 i 17 stycznia 2011 r. Narzędzie to jest orientacyjną metodą analizy wniosków Komisji (dotyczących dostosowania do postanowień Traktatu Lizbońskiego) w dziedzinie rolnictwa.

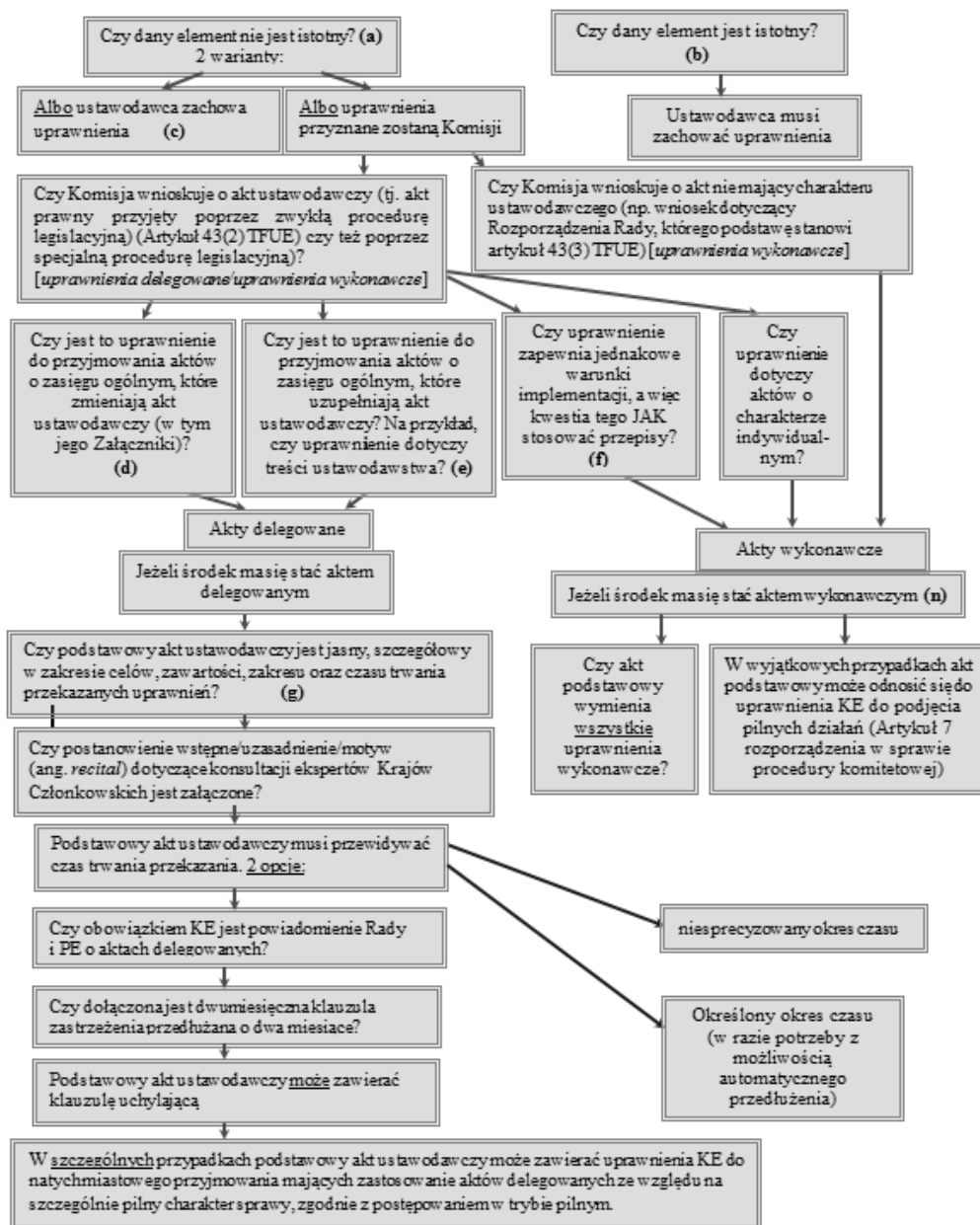
Wyniki badań

Posługując się wskazaną wyżej procedurą Komisja Europejska ustaliła, które akty prawne, z pakietu 4 rozporządzeń, kwalifikują się jako akty delegowane. Następnie w ramach konsultacji prowadzonych przez Komisję Europejską z ekspertami państw członkowskich dyskutowano projekty aktów delegowanych wymienione poniżej.

Jeżeli, tego nie zanocono w dalszej części artykułu, przepisy tych projektów nie wzbudzały kontrowersji ze strony Polski.

a) akty delegowane z zakresu Wspólnej Organizacji Rynków Rolnych:

- Projekt aktu delegowanego w sprawie wymagań dotyczących produktów i/lub dodatkowych przepisów w zakresie serów chronionych systemami nazw pochodzenia i oznaczeń geograficznych, masła, odtuszczonego mleka w proszku i włókna lnianego (dopłaty do prywatnego przechowywania). W projekcie tym problematyczne dla Polski jest wyłączenie ze wsparcia krótkiego włókna lnianego. Rozporządzenie Rady i Parlamentu Europejskiego nie precyzuje, a przez to nie ogranicza, jaki rodzaj włókna lnianego może się kwalifikować do dopłat do prywatnego przechowywania.



Rys. 1. Zestaw pytań w zakresie każdego z elementów wniosku Komisji Europejskiej dotyczącego dostosowania prawodawstwa w zakresie rolnictwa do procedur zgodnych z postanowieniami Traktatu Lizbońskiego

Fig. 1. The set of questions on each element of European Commission's request for adjusting agricultural legislation to the Treaty of Lisbon procedures

Źródło: SCA 2011.

- Projekt aktu delegowanego uzupełniającego rozporządzenia (UE) Nr 1308/2013 z dnia 17 grudnia 2013 r. Parlamentu Europejskiego i Rady poprzez wprowadzenie zmiany do rozporządzenia wykonawczego Komisji Europejskiej (UE) Nr 543/2011 ustanawiającego szczegółowe zasady stosowania rozporządzenia Rady (WE) Nr 1234/2007 w odniesieniu do sektora owoców i warzyw oraz sektora przetworzonych owoców i warzyw;

- Projekt aktu delegowanego Komisji Europejskiej uzupełniającego rozporządzenia (UE) Nr 1308/2013 z dnia 17 grudnia 2013 r. Parlamentu Europejskiego i Rady poprzez wprowadzenie zmiany do rozporządzenia Komisji Europejskiej (WE) Nr 288/2009, w odniesieniu do pomocy przyznawanej za działania towarzyszące realizowane w ramach programu „Owoce i warzyw w szkole”;

- Projekt aktu delegowanego w zakresie krajowych programów wsparcia na rynku wina.

b) akty delegowane z zakresu płatności bezpośrednich

Projekt aktu delegowanego Komisji Europejskiej uzupełniającego rozporządzenie (UE) Nr 1307/2013 z dnia 17 grudnia 2013 r. Parlamentu Europejskiego i Rady ustanawiające przepisy dotyczące płatności bezpośrednich dla rolników na podstawie systemów wsparcia w ramach wspólnej polityki rolnej

W projekcie tym kwestie dotyczące uznania upraw jednogatunkowych jako międzyplonów w ramach stref przyjaznych ekologicznie (EFA) wymaga dalszej dyskusji. Zdaniem Polski w ramach międzyplonów i okrywy zielonej uznawanych za obszary EFA powinny być dopuszczone także uprawy jednogatunkowe, a nie wyłącznie mieszanki upraw. Główną funkcją poplonów i międzyplonów jest ochrona gleby przed erozją wodną i wietrzną w okresie jesienno-zimowym. Dodatkowo ograniczają one wymywanie biogenów, głównie azotu z gleby oraz korzystnie wpływają na jej aktywność biologiczną – uprawy jednoskładnikowe również spełnią te funkcje. Uprawy jednogatunkowe są wysiewane na glebach słabych, które wraz z glebami średnimi stanowią około 75% gruntów rolnych w Polsce. Natomiast mieszanki ze względu na swój zróżnicowany skład gatunkowy wymagają gleb o wyższej jakości.

c) akty delegowane z zakresu wsparcia rozwoju obszarów wiejskich

Projekt aktu delegowanego Komisji Europejskiej uzupełniającego rozporządzenie (UE) Nr 1305/2013 z dnia 17 grudnia 2013 r. Parlamentu Europejskiego i Rady w sprawie wsparcia rozwoju obszarów wiejskich przez Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich (EFRROW) i uchylającego rozporządzenie Rady (WE) nr 1698/2005. Zdaniem Polski, wspieranie młodych rolników działających w formie osób prawnych, tak jak zawarte to jest w przedłożonym dokumencie, powinno stanowić możliwość, a nie obowiązek. Przyznawanie wsparcia osobom prawnym (przedsiębiorcom) w polskich warunkach byłoby niespójne z dotychczasową polityką wspierania gospodarstw rodzinnych prowadzonych przez osoby fizyczne, i dodatkowo powoduje istotne utrudnienia administracyjne i zwiększa ryzyko wystąpienia nieprawidłowości.

d) z zakresu rozporządzenia o finansowaniu, kontroli i monitoringu WPR

- 1) Projekt aktu delegowanego zawierającego regulacje mające zastosowanie do przepisów technicznych dla Zintegrowanego Systemu Zarządzania i Kontroli, nienależnych płatności i kar administracyjnych w odniesieniu do płatności bezpośrednich, w tym w zakresie « zazielenienia », rozwoju obszarów wiejskich i kar administracyjnych za nieprzebrnięcie zasady wzajemnej zgodności (cross-compliance). W projekcie tym

kwestie dotyczące obliczania sankcji za niewłaściwe zazielenienie w opinii Polski wymagają dalszej dyskusji. Należy przypomnieć, że zazielenienie według regulacji unijnych na l. 2014 -2020 ma być realizowane poprzez:

- **trzy obowiązkowe praktyki:** dywersyfikację upraw, utrzymanie trwałych użytków zielonych (TUZ), utrzymanie obszarów proekologicznych (tzw. EFA), lub
 - **praktyki równoważne,** wobec których uznaje się, że przynoszą ten sam, bądź wyższy poziom korzyści dla środowiska i klimatu. Mogą one obejmować programy rolno-środowiskowe (bądź rolno-środowiskowo-klimatyczne) albo krajowe lub regionalne systemy certyfikacji środowiskowej.
- 2) Projekt aktu delegowanego w sprawie agencji płatniczych i innych organów, zarządzania finansowego, rozliczania rachunków, zabezpieczeń i stosowania euro,
 - 3) Projekt aktu delegowanego w sprawie wydatków na interwencję publiczną,
 - 4) Projekt aktu delegowanego Komisji Europejskiej uzupełniającego rozporządzenie (UE) Nr 1306/2013 z dnia 17 grudnia 2013 r. Parlamentu Europejskiego i Rady w sprawie finansowania wspólnej polityki rolnej, zarządzania nią i monitorowania jej oraz uchylające rozporządzenia Rady (EWG) nr 352/78, (WE) nr 165/94, (WE) nr 2799/98, (WE) nr 814/2000, (WE) nr 1290/2005 i (WE) nr 485/2008. Projekt tego aktu delegowanego wymaga zdaniem Polski dalszych prac w zakresie siły wyższej i wyjątkowych okoliczności. Polska postuluje, aby przepis ten dotyczył wyłącznie działań związanych ze wsparciem do obszaru lub zwierząt – jak pierwotnie proponowano w projekcie aktu delegowanego.
 - 5) W odniesieniu do przepisów dot. wycofywania płatności, wyjaśnienia ze strony Komisji wymaga czy przepisy dotyczące zawieszenia płatności stosuje się również do pomocy wypłacanej w formie premii?

Podsumowując, spośród delegowanych aktów prawnych, które były dla Polski dyskusyjne, 2 dotyczyły Wspólnej Organizacji Rynków Rolnych, 1 płatności bezpośrednich i 1 wsparcia rozwoju obszarów wiejskich. Dalszego uściślenia wymagają też, zdaniem Polski, 2 akty delegowane dotyczące finansowania, kontroli i monitorowania wydatków na Wspólna Politykę Rolną.

Niewątpliwie rolą aktów delegowanych jest doprecyzowanie i uzupełnianie treści zawartych w aktach bazowych. Z tego punktu widzenia ich wprowadzenie wydaje się celowe i sensowne. W ten sposób odciąża się Radę i Parlament Europejski od precyzowania zagadnień specyficznych i wybitnie szczegółowych.

Literatura

- Ahlt M., Szpunar M. [2011]: Prawo europejskie, C.H. Beck.
- Barcz J., Górka M., Wyrozumska A.[2012]: Instytucje i prawo Unii Europejskiej. Podręcznik dla kierunków zarządzania i administracji, Lexis Nexis.
- J. Barcz, E. Kawecka-Wyrzykowska, K. Michałowska-Gorywoda [2012]: Integracja europejska w świetle traktatu z Lizbony, PWE, Warszawa.
- Barcz J. [2008]: Przewodnik po Traktacie z Lizbony, Traktaty ustanawiające Unię Europejską, wyd. 1, Instytut Wydawniczy Euro-Prawo.
- Barcz J. [2007]: Główne kierunki reformy ustrojowej UE, Europejski Przegląd Sądowy, Nr 2. [Tryb dostępu:] http://europa.eu/lisbon_treaty/full_text/index_pl.htm. [Data odczytu: marzec 2014].
- Kalisz A. [2007]: Wykładnia i stosowanie prawa wspólnotowego, Wolters Kluwer, Warszawa .
- Krzyżanowski J.T. [2009]: Wspólna Polityka Rolna Unii Europejskiej, wybrane zagadnienia, Warszawa, SGGW.

Prawo europejskie. Zarys wykładu [2008]: red. E. Skrzydło-Tefelska, Uniwersytet Marii Curie – Skłodowskiej.
Prawo instytucjonalne Unii Europejskiej [2008]: red. M.M. Kenig-Witkowska, C.H. Beck.
SCA [2014]: Sprawozdanie z posiedzenia Specjalnego Komitetu Rolnego Unii Europejskiej w dniu 13 stycznia 2014 r., materiały wewnętrzne MRiRW.
SCA [2011]: Sprawozdanie z posiedzenia Specjalnego Komitetu Rolnego Unii Europejskiej w dniu: 10 i 17 stycznia oraz 14 marca 2011 r., materiały wewnętrzne MRiRW.
Traktat o funkcjonowaniu Unii Europejskiej (wersja skonsolidowana) Dz.Urz. UE C115 z 9 maja 2008 r. s. 47.
Traktat reformujący Unię Europejską. Mandat Konferencji Międzyrządowej – analiza prawno-polityczna. Wnioski dla Polski [2007]: J. Barcz (red.), Akademia Leona Koźmińskiego, Warszawa.

Bartosz Mickiewicz¹, Antoni Mickiewicz²
Zachodniopomorski Uniwersytet Technologiczny w Szczecinie

Ocena przebiegu i realizacji działań zawartych w osi poprawa środowiska naturalnego i obszarów wiejskich PROW 2007–2013³

Estimation of process and realization of activities introduced into axis „Improvement of natural environment and rural areas of RADP 2007-2013”

Synopsis: Badaniami objęto cztery działania, które zawarto w drugiej osi priorytetowej PROW 2007–2013. Celem badań było analiza zakresu wykonania zadań określonych w programie pod względem liczbowym i poziomu wykorzystania funduszy europejskich przeznaczonych na ten cel. Ocena wskazuje, że środki wsparcia finansowego na wspieranie gospodarstw ONW oraz odtwarzanie potencjału lasów będą w pełni wykonane. Natomiast drugie działanie związane z płatnościami rolnośrodowiskowymi napotyka na trudności z pozyskaniem beneficjentów do realizacji programu. Programy te wymagają pomocy ze strony służb doradczych dysponujących licencją.

Słowa kluczowe: program rozwoju obszarów wiejskich, działania ONW, płatności rolnośrodowiskowe, odtwarzanie potencjału lasów

Abstract: In the research there were undertaken four activities which were introduced in priority axis RADP 2007-2013. The aim of research was analysis of execution of tasks estimated in the program against number and level of the European funds use allocated for that purpose. The estimation shows that financial support means for farms located in Less Favoured Areas and recreation of forest potential will be used fully. On the other hand second activity with realization of agri-environmental payments will meet problems with willing beneficiaries of the program. Those programs needed support from extension services with license.

Key words: Rural Areas Development Program, LFA activities, agri-environmental payments, recreation of forest potential

Wstęp

Świadomość występowania zjawiska stopniowej degradacji środowiska naturalnego towarzyszyła Wspólnej Polityce Rolnej od zarania jej powstania. W parze jednak z tą świadomością nie zawsze szły działania zmierzające do zapobiegania tym niekorzystnym zjawiskom, ponieważ początkowo konieczność wyżywienia społeczeństwa, uzyskała priorytet przed niekorzystnymi zmianami środowiskowymi. Dopiero występowanie katastrof o dużym zasięgu (np. priony, choroba szalonych krów) spowodowała, że regulacje w zakresie ochrony środowiska stały się bardziej restrykcyjne [Oskam 2010].

¹ dr hab. prof. nadzw. ZUT, e-mail: bartosz.mickiewicz@zut.edu.pl

² prof. dr hab., e-mail: antoni.mickiewicz@zut.edu.pl

³ Projekt badawczy został sfinansowany ze środków Narodowego Centrum Nauki.

Od 1992 r. Wspólna Polityka Rolna zaczęła stopniowo przystosowywać regulacje prawne w celu lepszego służenia procesowi zrównoważonego rozwoju, w tym korzystnych działań dotyczących ochrony środowiska. Rozwój ten odbywał się początkowo od wspierania cen i produkcji, by potem przejść na rzecz polityki bezpośredniego wsparcia dochodów i środków rozwoju obszarów wiejskich [Dolata 2013]. Trudność sprawiała wypracowanie zasad oceny stopnia integracji ochrony środowiska, ponieważ należało określić stan środowiska, interakcję między rolnictwem a otoczeniem oraz określić ogólne trendy rozwoju techniki i technologii. Problem ten znalazł odzwierciedlenie w kolejnych aktach prawnych wypracowanych kolejno w Amsterdamie (1997), w Cardiff (1998), w Helsinkach (1999) i w Göteborgu (2001). Rezultatem tych poczynań było przyjęcie w 2002 r. przez PE i Radę (WE) szóstego wspólnotowego programu działań w zakresie środowiska naturalnego [Kowalski i in. 2014]. Program miał na celu zapewnienie wysokiego poziomu ochrony środowiska naturalnego i zdrowia ludzkiego oraz ogólną poprawę środowiska naturalnego i jakości życia. Program wskazywał priorytety wymiaru ochrony środowiska w strategii stałego rozwoju rolnictwa, przy uwzględnianiu określonych działań w ramach strategii [Mickiewicz 2011].

W opinii Krasowicza realizacja idei rozwoju zrównoważonego w gospodarstwie rolniczym wymaga gospodarowania opartego na wiedzy oraz podejścia systemowego (organicznego). Należy wskazać cechy rolnictwa zrównoważonego, traktować kompleksowo, wyznaczając stan, do którego należy dążyć podejmując decyzje dotyczące gospodarstwa [Krasowicz 2006]. Zdaniem Brodzińskiej na gruncie polskim programy rolnośrodowiskowe nie sprzyjały realizacji długofalowej strategii rozwoju gospodarstw ekologicznych [Brodzińska 2013]. Według badań Borkowskiej i innych- producenci rolni za główny czynnik utrudniający wdrażanie programu rolnośrodowiskowego w gospodarstwach uznawali rozbudowaną administrację, która wymuszała na nich realizację wielu niezrozumiałych i nieprzejrzystych w ich przekonaniu obowiązków formalno-prawnych, w tym związanych z przygotowaniem rozbudowanego wniosku rolnośrodowiskowego. Na drugim miejscu w grupie utrudnień dotyczących podjęcia realizowania działań pro-środowiskowych producenci umiejscowili ograniczony dostęp do wykwalifikowanej kadry doradczej, mającej uprawnienia w obszarze opracowywania planów rolnośrodowiskowych [Borkowska i in. 2013].

Materiał i zakres badań

Działania dotyczące środowiska naturalnego powinny spełniać społeczne zapotrzebowanie zmierzające do poprawy i ochrony tego środowiska. Zagadnienia związane z tą problematyką były podejmowane zarówno w PROW 2004–2006 oraz PROW 2007–2013. Realizacja działań w ramach osi drugiej PROW miała na celu dążenie do zrównoważonego użytkowania gruntów rolnych, w tym wsparcie obszarów o niekorzystnych warunkach gospodarowania (ONW). Z kolei działania rolnośrodowiskowe były kluczowym elementem integracji ochrony środowiska i miały zachęcić rolników do tego procesu. Wsparcie z tego tytułu miały na celu zrekompensowanie rolnikom poniesionych kosztów, zachęcanie rolników do stosowania metod produkcji rolnej zgodnych z zasadami ochrony środowiska a także ze względu na położenie gospodarstwa na obszarze sieci NATURA 2000.

Badaniami objęto cztery działania zawarte w drugiej osi priorytetowej PROW 2007–2013 występujące pod ogólną nazwą „Poprawa środowiska naturalnego i obszarów

wiejskich”. Analizie poddano przebieg składania wniosków w układzie wojewódzkim i realizację wydatkowania środków finansowych na wspieranie działań, biorąc pod uwagę fakt, że w 2013 r. kończy się perspektywa finansowa. Badania oparto o dane Systemu Informacji Zarządczej ARiMR.

Wspieranie gospodarowania na obszarach górskich i innych obszarach o niekorzystnych warunkach gospodarowania (ONW)

Pierwsze rozwiązania w EWG wspierające rozwój rolnictwa w rejonach o trudnych warunkach produkcji przyjęte zostały w 1972 r. Dotyczyły one zasad dofinansowania inwestycji modernizacyjnych w gospodarstwach rolnych. Pomoc otrzymywały tylko te podmioty rolnicze, które rokowały uzyskanie poprawy wydajności i dochodów. Z drugiej zaś strony dążono do tworzenia korzystnych warunków do zaprzestania działalności rolniczej w jednostkach nie wykazujących żywotności ekonomicznej. Rolnikom tym jako rekompensatę proponowano szkolenia w zakresie reorientacji zawodowej i przejście do pracy pozarolniczej.

W 1975 r. wprowadzono dodatkowo pomoc dla rolnictwa w regionach górskich i innych strefach szczególnie upośledzonych pod względem rolniczym. Celem tych rozwiązań było zwiększenie pomocy gospodarstw mającym z jednej strony wyższe koszty, z drugiej zaś mniejsze dochody.

Polityka rolna zmierzająca do zwiększenia pomocy dla tej kategorii gospodarstw miała na celu – z jednej strony – uznanie ogólnospołecznej roli rolnictwa, z drugiej zaś strony chodziło o ochronę środowiska. Kryteria wyłaniania terenów upośledzonych o mniejszych walorach rolniczych ustalały kraje członkowskie, ale w oparciu o jednolite wytyczne Wspólnoty i dopiero po uzyskaniu jej akceptacji. Do regionów „upośledzonych” zaliczane były: strefy górskie, strefy zagrożone wyludnieniem oraz obszary, gdzie występowały specyficzne naturalne przeszkody w rozwoju produkcji rolniczej. Rolnicy z tych terenów otrzymywali różne formy pomocy, w tym odszkodowania wyrównawcze, które miały na celu rekompensowanie większych kosztów produkcji związanych z warunkami naturalnymi, subwencje inwestycyjne bądź też pomoc finansową dla inwestycji zespołowych (grupowych). Beneficjenci tej pomocy zobowiązali byli do przestrzegania wymogów ochrony środowiska i uprawianie minimalnego areалу ustalonego przez kraje członkowskie.

Działanie w Polsce związane ze wspieraniem gospodarowania na obszarach górskich i innych obszarach o niekorzystnych warunkach gospodarowania (ONW), było kontynuacją działań podejmowanych w tym zakresie w PROW 2004–2006. Celem działania było utrzymanie zrównoważonego rozwoju obszarów wiejskich, co wiązało się z poprawą środowiska naturalnego, odpowiednim użytkowaniem gruntów oraz ochroną unikatowych zasobów naturalnych obszarów wiejskich. Wsparcie ONW miało zapewnić ciągłość użytkowania gruntów, poprzez pomoc finansową dla gospodarstw rolnych, które znajdują się na terenach o niekorzystnych warunkach gospodarowania. Pomoc była udzielana w formie corocznych płatności wyrównawczych. Zgodnie z PROW kryteria dostępu do programu polegały na tym, aby beneficjent był rolnikiem, posiadającym gospodarstwo rolne o powierzchni co najmniej 1 ha, położonym na obszarach ONW oraz zobowiązał się do prowadzenia działalności rolniczej przez okres 5 lat.

Płatność była przyznawana na wspieranie tej działalności do wysokości limitu stanowiącego równowartość w złotych kwoty euro określonej w Programie. Wsparcie finansowe działalności na obszarach ONW otrzymywali rolnicy, których gospodarstwa w całości lub części położone były w granicach ONW, a powierzchnia użytków rolnych wynosiła minimum 1 ha. Wspieranie płatności ONW było integralnie powiązane z dopłatami bezpośrednimi, poprzez składanie deklaracji na jednym, wspólnym wniosku [Rozporządzenie MRiRW 2007].

Liczba złożonych wniosków zależała od powierzchni wyodrębnionych obszarów ONW na danym terenie. W liczbach bezwzględnych średnio dla lat 2007–2013 najczęściej wniosków składano corocznie w woj. mazowieckim (142,1 tys.), wielkopolskim (78,9 tys.), łódzkim (76,8 tys.), podlaskim (71,7 tys.) i lubelskim (67,4 tys.). Z kolei, jeśli na problem spojrzeć w porównaniu liczby gospodarstw rolnych występujących w danym województwie, to wówczas najczęściej wniosków złożono w woj. podlaskim (76,7%), warmińsko-mazurskim (66,8%), wielkopolskim (58,6%) i lubuskim (52,5%), wobec 40,1% w skali całego kraju. Z definicji obszarów ONW wynika, że wsparcie mogło obejmować część użytków rolnych, na których te tereny występowały, a nie zawsze całego gospodarstwa rolnego. Stąd liczba wniosków nie pokrywała się z powierzchnią użytków rolnych objętych działaniami ONW.

Tabela 1. Liczba złożonych wniosków na wsparcie ONW w ramach PROW 2007–2013

Table 1. Number of placed applications for LFA support in RADP 2007-2013

Województwo	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Zrealizowane płatności w tys. zł
Dolnośląskie	21481	21321	21238	20867	20639	20612	20593	299950,1
Kujawsko-pomorskie	31549	31286	31068	30969	30765	30744	30683	418741,2
Lubelskie	68446	68531	67891	67080	66225	66208	65844	544703,1
Lubuskie	16931	16858	16786	16691	16649	16761	16822	257017,9
Łódzkie	77805	77643	77351	76075	74989	75094	75060	615840,4
Małopolskie	57110	56268	55130	51716	50380	50116	50117	309267,9
Mazowieckie	144079	144252	143459	141569	140224	140661	140520	1516075,5
Opolskie	7203	7160	7141	7055	6992	6993	6962	72403,4
Podkarpackie	45916	46423	46527	43607	42556	42543	42421	266732,7
Podlaskie	70759	71163	71334	71116	70964	71556	71854	1093204,5
Pomorskie	24128	24398	24322	24239	24182	24430	14581	401946,1
Śląskie	20083	20715	20422	19548	19041	19004	18982	138773,4
Świętokrzyskie	40851	40354	39522	37483	36197	36102	35829	232585,1
Warmińsko-mazurskie	31875	31558	31572	31678	31605	31951	32017	584990,6
Wielkopolskie	78994	78801	78645	78337	78019	78297	78238	1011634,8
Zachodniopomorskie	19125	18853	18793	18707	18736	19033	19176	372885,9
Ogółem	756335	755584	751201	736737	728163	739105	729699	8136452,9

Źródło: System Informacji Zarządczej ARiMR.

Liczba przyznanych pozytywnych decyzji w stosunku do liczby składanych wniosków była na ogół wysoka i tak w 2007 r. wyniosła 97,5%, natomiast w 2013 r. wzrosła do

98,7%. Średnio na jeden wniosek kwota wsparcia wynosiła 1929 zł, przy czym była najwyższa w woj. zachodniopomorskim (3414 zł), kujawsko-pomorskim (3235 zł) i warmińsko-mazurskim (3165 zł). Z kolei do województw o najniższej kwocie wsparcia można zaliczyć woj. podkarpackie (981 zł) i świętokrzyskie (990 zł) w przeliczeniu na jeden wniosek. W latach 2007–2013 ogólna suma wsparcia finansowego wyniosła 8136,4 mln zł, (do tego należy doliczyć 1500 mln zł wypłacanych do czerwca 2014 r), przy czym sumarycznie była najwyższa w woj. Mazowieckim (1516,1 mln zł), podlaskim (1093,2 mln zł) i wielkopolskim (1011,6 mln zł) Rolnik otrzymujący wsparcie finansowe z tytułu ONW zobowiązany był do określonych czynności wynikających z istniejących przepisów, co wyraźnie różniło tę pomoc w stosunku do płatności obszarowych. O ile dopłaty bezpośrednio nie były obwarowane restrykcjami finansowymi w sensie zwrotu kwot wsparcia w przypadku, gdy nie zostały spełnione określone warunki, to z kolei przy wsparciu ONW podstawową kwestią było rygorystyczne przestrzeganie zasad zwykłej dobrej praktyki rolniczej. W rozporządzeniu MRiRW ustalono, że w wyniku pierwszej kontroli za brak przestrzegania tych zasad rolnik zostaje tylko pouczony, a uchybienie to zostaje jedynie odnotowane w protokole kontroli. Jeśli w wyniku następnej kontroli stwierdzono dalsze nieprzestrzeganie zasad, to płatności zostają zmniejszone w danym roku o 7% a potem całkowicie wstrzymane. Pomoc finansowa udzielana była w formie corocznych zryczałtowanych płatności, zwanych dopłatami wyrównawczymi przyznawanych do hektara użytków rolnych położonych na obszarach ONW. Ponadto rolnik zobowiązany był przechowywania przez okres 5 lat dokumentów dotyczących przykładowo dowodów zakupu nawozów lub środków ochrony roślin, atestów dla opryskiwaczy ciągnikowych lub ukończenia szkolenia związanego z ochroną środowiska.

Program rolnośrodowiskowy (płatności rolnośrodowiskowe)

Programy rolnośrodowiskowe zaliczane były do jednych z ważniejszych poczynań, mających na celu poprawę jakości życia mieszkańców obszarów wiejskich, poprzez dbanie o jakość środowiska naturalnego. W Europie Zachodniej stosunkowo szybko spostrzeżono, że procesom intensyfikacji rolnictwa towarzyszyły negatywne zjawiska związane z pogarszaniem się stosunków wodnych, powietrza, gleby i krajobrazu. W 1991r ukazało się rozporządzenie EWG w sprawie produkcji ekologicznej produktów rolnych oraz ich znakowania, rozpoczynając formalny proces koncesjonowania obrotu i sprzedaży produktów ekologicznych.

Programy rolnośrodowiskowe były jedną z form finansowej pomocy udzielanej rolnikom w trudnym okresie transformacji i przystosowania do wymogów wzajemnej zgodności. Program był inny niż pozostałe działania pomocowe, ponieważ jego głównym przesłaniem było zachowanie przyrody w niezmienionej formie. Dotychczas ochroną przyrody środowiska i krajobrazu zajmowali się biolodzy i przyrodnicy. Od 2004 r. rolnik mógł chronić przyrodę na terenie własnego gospodarstwa i otrzymywać wsparcie finansowe na tego typu działalność [Rozporządzenie MRiRW 2008].

W perspektywie programowania, obejmującej lata 2007–2013 finansowanie działań w ramach PROW odbywało się za pośrednictwem EFRROW. Płatności rolnośrodowiskowe miały na celu utrzymanie zrównoważonego rozwoju obszarów wiejskich, co wiązało się przede wszystkim z poprawą stanu środowiska naturalnego, odpowiednim użytkowaniem gruntów oraz ochroną unikalnych zasobów naturalnych obszarów wiejskich. Część działań

miała charakter rekompensaty z tytułu ograniczenia produkcji rolniczej prowadzonej na terenach chronionych (obszary NATURA 2000). Z kolei program rolnośrodowiskowy miał na celu poprawę środowiska przyrodniczego obszarów wiejskich poprzez zachowanie cennych siedlisk, promowanie zrównoważonego systemu gospodarowania, kształtowanie struktury krajobrazu, ochrony lokalnych ras zwierząt gospodarskich. Programy rolnośrodowiskowe obejmowały najpierw 9 pakietów. W każdym pakiecie występowały warianty, których wybór zobowiązywał do realizacji konkretnych, szczegółowych zadań określonych w rozporządzeniu MRiRW z 2008 r.

W 2009 r. do programu rolnośrodowiskowego wprowadzono kilka istotnych zmian w funkcjonowaniu programu, do których należały: 1. Usunięcie z listy pakietów do realizacji pakietu 9. „strefy buforowe”, 2. Wprowadzenie obowiązku rejestrowania planu działalności rolnośrodowiskowej w systemie teleinformatycznym administrowanym przez Centrum Doradztwa Rolniczego w Brwinowie, 3. Poszerzenie zakresu prowadzenia przez rolnika rejestru działalności rolnośrodowiskowej, poprzez wprowadzenie obowiązku prowadzenia rejestru działalności dla całego gospodarstwa w odniesieniu do wszystkich stosowanych nawozów.

Tabela 2. Liczba złożonych wniosków i zrealizowanych płatności w ramach programu rolnośrodowiskowego PROW 2007–2013

Table 2. Number of placed applications and realized payments in agri-environmental program of RADP 2007-2013

Województwo	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Razem	Zrealizowane płatności w tys. zł
Dolnośląskie	851	1422	2361	3265	4373	4489	16761	206187,9
Kujawsko-pomorskie	2 056	3471	5880	7599	9506	9676	38 188	312482,3
Lubelskie	2 335	4206	7753	11322	14800	14757	55 173	332213,5
Lubuskie	529	864	1741	2629	3572	3743	13078	223071,5
Łódzkie	906	1422	2535	3631	4774	4695	17963	80359,9
Małopolskie	1 606	2912	3971	4595	5551	5341	23 976	113905,5
Mazowieckie	2 050	3912	6313	8728	11509	11703	44 215	295227,4
Opolskie	227	433	1187	1858	3459	2603	9 767	82539,8
Podkarpackie	1606	2855	4954	6227	8338	8766	32 746	191600,1
Podlaskie	1 686	3120	5242	7044	9713	10672	37 477	227807,4
Pomorskie	1 343	1998	3902	5405	6966	7160	26 774	292068,1
Śląskie	282	473	795	1188	1621	1624	5 983	42961,1
Świętokrzyskie	1 886	3097	4482	6135	5640	7207	28 447	108443,4
Warmińsko-mazurskie	1 206	2412	4490	6236	8108	9219	31 671	800864,1
Wielkopolskie	2 097	3106	5557	7874	10675	11084	40 393	337845,3
Zachodniopomorskie	1 045	1657	3775	4952	6618	6793	24 840	471390,8
RAZEM	21 711	37360	64938	88690	116226	119534	448 459	4118968,1

Źródło: System Informacji Zarządczej ARiMR.

Z porównania wynika, że nowymi pakietami wprowadzonymi w PROW 2007–2013 była ochrona zagrożonych gatunków ptaków i siedlisk przyrodniczych leżących poza obszarami Natura 2000 i ta sama ochrona obowiązywała na obszarach położonych na

terenie Natura 2000. Dla tych pakietów przewidziano 41 wariantów, najwięcej (12) w pakiecie rolnictwa ekologicznego. W gospodarstwie rolnym można było realizować dowolną liczbę pakietów, za wyjątkiem łączenia pakietu rolnictwa ekologicznego i pakietu rolnictwa zrównoważonego.

W latach 2007–2013 beneficjenci złożyli łącznie 448,6 tys. wniosków, przy czym najwięcej w woj. lubelskim (55,2 tys.), mazowieckim (44,2 tys.), wielkopolskim (40,4 tys.) oraz w woj. kujawsko-pomorskim (38,2 tys.). Pod względem rozmiaru uzyskanej kwoty rekompensaty najwięcej środków wsparcia popłynęło do woj. wielkopolskiego (800,6 mln zł), zachodniopomorskiego (471,3 mln zł), kujawsko-pomorskiego (322,3 mln zł) oraz mazowieckiego (295,2 mln zł).

Płatności rolnośrodowiskowe wypłacane były w formie zryczałtowanej i stanowiły rekompensatę za utracony dochód oraz za dodatkowo poniesione koszty. Przyznawane są rolnikom, którzy dobrowolnie przyjmują na siebie zobowiązania zawarte w pakiecie rolnośrodowiskowym. Płatności te były pomocą wieloletnią, wypłacaną corocznie, po wykonaniu określonego zestawu zadań w ramach danego wariantu. Były określane w przeliczeniu na hektar powierzchni, sztukę zwierzęcia gospodarskiego lub metr bieżący elementu liniowego. Płatności rolnośrodowiskowe są udzielane do gruntów rolnych użytkowanych jako grunty orne, łąki, pastwiska oraz sady.

Zalesienie gruntów rolnych oraz zalesienie gruntów innych niż rolne

W krajach Europy Zachodniej zalesianie gruntów rolnych było procesem powszechnym, znanym i stosowanym od wielu lat. Zjawisko zalesiania gruntów rolnych miało na celu powiększenie obszarów leśnych, kosztem gleb zdegradowanych, o niskiej przydatności dla rolnictwa a jednocześnie utrzymanie oraz wzmocnienie ekologicznej stabilizacji obszarów leśnych, poprzez zmniejszenie rozdrobienia kompleksów leśnych i tworzenie korytarzy ekologicznych. W Polsce zalesienie odbywało się głównie na terenach należących do skarbu państwa. Możliwości dalszej ekspansji lasów państwowych uległy zawężeniu z powodu braku tego typu terenów. Kurczyły się obszary przekazywane przedtem z Agencji Nieruchomości Rolnej, która dysponowała terenami po procesie restrukturyzacji państwowych gospodarstw rolnych. Również tereny dawniejszego Państwowego Funduszy Ziemi przekazane do Zasobu Własności Skarbu Państwa, nie stawały już nowym źródłem powiększania lasów państwowych. Stąd pomysł włączenia do tego procesu również gruntów rolnych znajdujących się w rękach rolników indywidualnych, którzy dysponowali gruntami rolnymi o niekorzystnych warunkach naturalnych do prowadzenia produkcji rolniczej. Okazało się, że takich gruntów było stosunkowo dużo niemal we wszystkich województwach.

Obecnie sytuacja w rolnictwie jest tego rodzaju, że przy dużym wzroście wydajności i intensyfikacji użytkowania gruntów rolnych, można z powodzeniem obyć się bez kilka tysięcy gleb marginalnych i zdegradowanych, które występują w naszym kraju. Tym bardziej możemy tak postąpić, że jako członek Unii Europejskiej w sprawie bezpieczeństwa żywnościowego, znajdujemy się w szerokiej koalicji państw członkowskich a przy tym wspólnotowym układzie społeczno-gospodarczym.

W Polsce występuje znaczny udział gruntów niskich klas bonitacyjnych, użytkowanych jako grunty rolne. Zalesienie takich gruntów miało podnieść ich wartość i zwiększyć udział lasów w kraju. Proponowane rozwiązania w zakresie sposobu

zakładania upraw, ich składu gatunkowego oraz wykorzystania istniejących samosiewów wpływają korzystnie na utrzymanie różnorodności biologicznej oraz kondycję zakładanych upraw leśnych. Celem działania było powiększenie obszarów leśnych poprzez zalesienie, utrzymanie i wzmocnienie ekologicznej stabilności obszarów leśnych poprzez zmniejszenie fragmentacji kompleksów leśnych i tworzenie korytarzy ekologicznych oraz zwiększenie udziału lasów w globalnym bilansie węgla i ograniczenie zmian klimatu [PROW 2007].

Rozporządzenie Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 18 czerwca 2007 r. szczegółowo określało warunki ubiegania się o pomoc finansową. Pomoc ta była przyznawana rolnikowi w rozumieniu przepisów Rady (WE), ustanawiające wspólne zasady dla systemów wsparcia bezpośredniego w ramach wspólnej polityki rolnej. Pomoc udzielana była następującym osobom i podmiotom gospodarczym: 1. rolnikom, 2. grupie rolników (co najmniej 3 osoby), których grunty sąsiadują ze sobą, a ich łączna powierzchnia jest nie mniejsza niż 2 ha, 3. jednostkom samorządu terytorialnego lub jednostkom organizacyjnym gmin, powiatów i województw. Aby rolnik mógł uzyskać wsparcie musi posiadać grunty o powierzchni od 0,5 ha do 20,0 ha i odpowiedniej szerokości (20 m). Pomoc na zalesienie dzieliła się na: 1. wsparcie na zalesienie, 2. premię pielęgnacyjną, 3. premię zaleseniową. Zalesienie przeprowadzano według dwóch schematów: schemat I – zalesienia gruntów rolnych, schemat II – zalesienie gruntów innych niż rolne.

Tabela 3. Liczba złożonych i zrealizowanych płatności o zalesienie gruntów rolnych PROW 2007–2013

Table 3. Number placed and realized payments for forestation of arable land in RADP 2007-2013

Województwo	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Razem	Zrealizowane płatności w tys. zł
Dolnośląskie	141	71	69	85	99	71	51	587	19353,2
Kujawsko-pomorskie	131	88	117	141	125	176	58	836	17957,4
Lubelskie	226	159	225	252	285	381	229	1757	29055,1
Lubuskie	63	32	34	57	53	49	20	308	10741,5
Łódzkie	222	170	204	249	288	294	183	1610	19788,3
Małopolskie	88	53	67	58	68	57	45	436	5842,3
Mazowieckie	518	357	461	572	635	687	384	3614	81470,1
Opolskie	36	31	28	26	48	43	14	226	4910,8
Podkarpackie	296	175	291	244	266	333	210	1815	27906,4
Podlaskie	117	109	171	165	179	182	93	1016	20524,7
Pomorskie	73	62	94	74	79	68	20	470	29133,1
Śląskie	48	37	48	36	60	70	26	325	7362,6
Świętokrzyskie	250	189	229	263	279	236	147	1593	20526,3
Warmińsko-mazurskie	225	139	192	222	222	137	85	1222	62495,6
Wielkopolskie	177	136	139	123	100	118	70	863	21099,9
Zachodniopomorskie	66	36	55	36	44	45	23	305	16342,5
Ogółem wg schematu I	2677	1844	2424	2603	2930	2947	1658	17083	
Ogółem wg schematu II	0	447	406	382	397	571	391	2594	394509,8

Źródło: System Informacji Zarządczej ARiMR.

Coroczna liczba złożonych wniosków utrzymywała się na wysokim poziomie wynoszącym od 17083 do 2677. W sumie w latach 2007–2013 na ogólną liczbę wniosków wynoszącą 17083 w schemacie I, najwięcej wniosków złożono w woj. mazowieckim (3614), podkarpackim (1815), lubelskim (1757) i świętokrzyskim (1593)

Na zalesienie gruntów rolnych i innych wydano w analizowanym okresie 394,5 mln zł. Stosownie do liczby złożonych wniosków najwięcej środków pozyskali beneficjenci wywodzący się z woj. mazowieckiego (28 mln zł), warmińsko-mazurskiego (22 mln zł) oraz podkarpackiego (11 mln zł).

Odtwarzanie potencjału produkcji leśnej zniszczonego przez katastrofy oraz wprowadzenie instrumentów zapobiegawczych

Podstawowym celem działania było odnowienie i pielęgnacja drzewostanów zniszczonych przez czynniki biotyczne i abiotyczne oraz wprowadzanie mechanizmów zapobiegających katastrofom naturalnym, ze szczególnym uwzględnieniem zabezpieczeń przeciwpożarowych. Pomoc była realizowana w oparciu o kompleksowe projekty obejmujące lasy. Zakładano, że cel działania będzie osiągnięty poprzez uporządkowanie uszkodzonych powierzchni leśnych, przygotowanie leśnego materiału sadzeniowego, stopniowe odnowienie zniszczonych drzewostanów wraz z pielęgnacją i ochroną założonych upraw, pielęgnację i ochronę uszkodzonych drzewostanów we wszystkich klasach wieku oraz cennych leśnych obiektów przyrodniczych, udostępnienie lasu społeczeństwu przez budowę i modernizację leśnej bazy turystycznej i edukacyjnej oraz wzmocnienie systemu ochrony przeciwpożarowej obszarów leśnych [PROW 2007].

Tabela 4. Liczba złożonych wniosków i kwoty pomocy na działanie odtwarzanie potencjału produkcji leśnej PROW 2007–2013

Table 4. Number of placed applications and amount of support for recreation of forest production potential in RADP 2007-2013

Rok	Liczba złożonych wniosków	Wnioskowana kwota pomocy w tys. zł	Liczba umów	Kwota umów w tys. zł
2009	169	368622,9	100	181084,6
2010	107	145434,1	90	93342,3
2012	116	221200,9	111	168128,9
2013	157	303377,8	0	0,0
Razem	549	1038635,7	301	442555,8

Źródło: System Informacji Zarządczej ARiMR.

Pomoc udzielana w ramach powyższego działania dostępna była, w przypadku wystąpienia naturalnej katastrofy (wiatr, okiść, powódź, lawina, obsunięcia gruntów, szkodliwe czynniki biotyczne) lub pożaru, na obszarach leśnych całej Rzeczypospolitej Polskiej, bez względu na formę własności. W ramach działania mogły być wspierane projekty związane z przygotowaniem leśnego materiału rozmnożeniowego na potrzeby odbudowy uszkodzonych lasów, uporządkowanie uszkodzonej powierzchni leśnej lub odnowienie lasu wraz z pielęgnacją i ochroną założonych upraw. Ponadto pomoc mogła być udzielona na pielęgnację i ochronę uszkodzonych drzewostanów oraz cennych

obiektów przyrodniczych oraz udostępnienia terenów leśnych dla wypełniania funkcji społecznych. Działalność realizowana była w ramach dwóch schematów, w tym:

– I schemat – wsparcie dla obszarów, na których nastąpiła katastrofa naturalna lub klęska żywiołowa,

– II schemat – wprowadzenie elementów zapobiegawczych na terenach zaliczonych do dwóch najwyższych kategorii zagrożenia pożarowego. Beneficjentami były jednostki organizacyjne nieposiadające osobowości prawnej – Nadleśnictwa Państwowego Gospodarstwa Leśnego, Lasy Państwowe. Pomoc udzielana była na mocy umowy i polegała na refinansowaniu poniesionych kosztów.

Na liczbę złożonych wniosków w wysokości 549, po pozytywnej ocenie ekonomiczno-technicznej znalazło się 301 wnioski (54,8%). Wnioskowana kwoty pomocy określona została na poziomie 574,5 mln zł. W wyniku nowelizacji rozporządzenia MRiRW wprowadzono zmiany mające na celu zaktualizowanie listy nadleśnictw uprawnionych do ubiegania się o pomoc w ramach I schematu. Schematem tym objęte były nadleśnictwa, na terenie których wystąpiła katastrofa naturalna lub klęska żywiołowa. Obszary te zostały wyznaczone na podstawie zgłoszeń ministra właściwego do spraw środowiska. Ponadto rozporządzenie MRiRW miało na celu wprowadzenia zmian stanowiących uproszczenie dla procesu wdrażania tego działania, w tym:

– odstąpienie od obligatoryjnego wymogu zgodności operacji z planem urządzenia lasu w sytuacji, jeżeli nadleśnictwo posiada opracowany na podstawie ustawy o ochronie przeciwpożarowej,

– odstąpienie od uzależnienia warunków przyznania pomocy, od rozpoczęcia postępowania o udzielenie zamówienia publicznego w określonym terminie,

– zapewnienie wykonywania przez beneficjentów wymogów unijnych dotyczących prowadzenie oddzielnego systemu rachunkowości,

– umożliwienie wnioskodawcom dokonania jednorazowej zmiany wniosku w zakresie planu finansowego operacji [Rozporządzenie MRiRW 2010].

Realizacja działań w drugiej osi PROW 2007–2013 pod względem rzeczowym i finansowym

Druga oś priorytetowa PROW 2007–2013 pod nazwą „Poprawa środowiska naturalnego i obszarów wiejskich” skierowana została na chronienie zasobów środowiska naturalnego, poprzez realizację wyodrębnionych czterech działań. Działania różniły się między sobą sposobem dostępu do programu, celami działania, podstawowymi wymaganiami, formą i wysokości pomocy. Stosunkowo proste z punktu widzenia beneficjenta było korzystanie z działania wspieranie gospodarowania na obszarach ONW, ponieważ delimitację tego obszaru ustalał IUNG, i rolnik starając się o dopłaty bezpośrednio, równocześnie wpisywał obszary dotyczące ONW. Równie trafne było prognozowanie liczby beneficjentów, na poziomie 750 tys., przy czym w 2007 r. liczba przekroczyła ten poziom (756 tys.), by pod koniec perspektywy finansowej osiągnąć poziom 729 tys. beneficjentów. Płatności obejmowały zarówno grunty rolne, jak również sady, łąki i pastwiska trwale w wysokości 38 euro (179 zł) na 1 ha na obszarach nizinnych (strefa I), 56 euro (264 zł) w strefie II i 68 euro (320) na 1 ha na obszarach górskich Ze względu na charakter PROW, którego zasadniczym celem było zachowanie zrównoważonego rozwoju obszarów wiejskich oraz z uwagi na konieczność

przeciwdziałania tzw. nadmiernej kompensacji na poziomie gospodarstwa, zastosowano system degresywności płatności [PROW 2007].

Drugie działanie rolnośrodowiskowe należało niewątpliwie do jednych z trudniejszych programów, jakie znalazły się w PROW. Trudności brały się z wielości pakietów, dużej liczby wariantów i zadań, poważnego ograniczenia terytorialnego do stref priorytetowych (w pierwszym PROW 2004–2006) i szczególnej troski o ochronę środowiska. O stopniu trudności świadczy fakt, że usługi doradcze mógł udzielać jedynie doradca mający certyfikat doradcy rolnośrodowiskowego, udzielany przez Centrum Doradztwa Rolniczego w Brwinowie. W PROW 2004–2006 spośród 7 pakietów zawartych w programie, 3 mogły być wdrażane tylko w strefach priorytetowych, co w istotny sposób ograniczało krąg zainteresowanych. Ponadto, co prawda rolnik mógł wdrażać 3 pakiety, ale nie dowolnie wybrane, lecz w ścisłym powiązaniu z innymi pakietami, bądź tylko w strefach priorytetowych, który to proces utrudniał wybranie wariantu odpowiedniego dla danego siedliska.

Tabela 5. Poziom wydatków na drugą oś priorytetową PROW 2007–2013

Table 5. The expenditures level for second priority axis in RADP 2007-2013

Nazwa działania osi drugiej	Wydatki publiczne w mln euro	Wydatki publiczne w przeliczeniu na euro (w mln zł)	Kwoty zawartych umów (w mln zł)	Procent
Wspieranie gospodarowania na obszarach górskich i innych obszarach o niekorzystnych warunkach gospodarowania (ONW)	2 448,7	10 048,9	9636,4	95,9
Program rolnośrodowiskowy (płatności rolnośrodowiskowe)	2 303,7	9 453,9	4118,9	43,6
Zalesianie gruntów rolnych oraz zalesianie gruntów innych niż rolne	653,5	2 681,8	394,5	14,7
Odtwarzanie potencjału produkcji leśnej zniszczonego przez katastrofy i wprowadzanie instrumentów zapobiegawczych	140,0	574,5	442,5	77,1
Razem oś II	5 546,0	22 759,1	14592,3	64,1

Źródło: obliczenia własne.

W PROW 2007–2013 należało uwzględnić koszty udzielania pomocy finansowej na działania z poprzedniej edycji PROW 2004–2006, ponieważ zawierano umowy na okres 5 lat, zaś plan rozwoju obszarów wiejskich obejmował okres 3 lat. W sprawie programu rolnośrodowiskowego Minister Rolnictwa i Rozwoju Wsi wydał kilka rozporządzeń, korygujące początkowe ustalenia. Zmiany zmierzały do ograniczenia liczby pakietów (strefy buforowe), wydłużenie terminu wydawania przez Agencję decyzji w sprawie przyznania płatności rolnośrodowiskowej oraz wprowadzenie systemu teleinformatycznego. W sumie te poczynania przyczyniły się do tego, że na plan w wysokości 600 tys. beneficjentów, wykonano zadanie na poziomie 448,6 tys. (74,8%). Wysokość płatności była bardzo zróżnicowana i wynosiła przykładowo od 280–1800zł/ ha przy pakiecie rolnictwo ekologiczne do 570–4700 zł/ha przy pakiecie zachowanie zagrożonych genetycznie roślin.

W ramach działania zalesienie gruntów rolnych, przewidziano dwa schematy, w tym w schemacie I dotyczącym zalesienia gruntów rolnych na plan w wysokości 28,0 tys. beneficjentów wykonano na poziomie 17,0 tys. (60,7%) oraz w schemacie II dotyczącym zalesienia gruntów innych niż rolne na plan w wysokości 24,0 tys., wykonano zadanie na poziomie 2,6 tys. (10,8%).

I wreszcie czwarte działanie związane z odtwarzaniem potencjału produkcji leśnej przewidziano 1 tys. beneficjentów, natomiast wnioski złożono 549 projektów (54,9%).

Indykatorywny podział środków finansowych na poszczególne działania rozwoju obszarów wiejskich Unia Europejska zatwierdziła w euro, co wymagało corocznego przeliczenia na złote według kursu euro ustawionego przez Europejski Bank Centralny. W 2013 r. EBC ustalił kurs wymiany euro w przeliczeniu na złote w wysokości 4,1038 zł i w oparciu o taki kurs dokonano przeliczeń.

Przy analizie powyższych danych należy brać pod uwagę fakt, że rozliczenie z zawartych umów, zgodnie z dyrektywą UE, może odbywać się do końca 2015 r. Ponadto w ramach MRiRW funkcjonuje Komitet Monitorujący, który miał uprawnienia do przesuwania funduszy między działami i osiami, co powinno pozwolić na pełne wykorzystanie środków wsparcia finansowego Wspólnej Polityki Rolnej. Tym niemniej można ocenić, że zapewne pełne wykonanie zadań pod względem rzeczowym i finansowym uzyska działanie związane ze wspieraniem gospodarowania na obszarach ONW. Do wysokiego stopnia realizacji założeń zbliżyło się działanie związane z odtwarzaniem potencjału produkcji leśnej. Na tym etapie badań można powiedzieć, że najmniejsze możliwości tkwią z realizacją zadania związanego z zalesieniem gruntów rolnych.

Uwagi końcowe

Ocenę funkcjonowania działań w ramach drugiej osi PROW 2007–2013 należy rozpatrywać w kontekście rozporządzenia Rady (WE) z 2005 r. i rozporządzenia wykonawczego Komisji z 2006 r., i należy stwierdzić, że konstrukcja osi priorytetowej odpowiadała wymaganiom Unii Europejskiej. W kompleksie zadań związanych z ochroną środowiska naturalnego, znalazły się cztery działania, mające synergicznie oddziaływać na siebie i wywoływać nowe zjawiska w rolnictwie i na obszarach wiejskich. Kraje członkowskie mogły opracować swoje działania odpowiadające ich potrzebom, przy jednoczesnym zachowaniu ogólnych założeń WPR. Przyjęty poziom wsparcia w wysokości 5,5 mld euro, który stanowił 22,4% ogólnej kwoty w przyjętym programie rozwoju obszarów wiejskich.

Zaletą analizowanych działań było, że programy były dostępne na terenie całego kraju. Ponadto można było dokonywać alokacji środków między osiami i działami. Przebieg składania wniosków i stopień wykorzystania środków funduszy europejskich nie przebiegał zawsze zgodnie z oczekiwaniami programowanymi. Na bezpiecznym poziomie wykonania zadań pod względem liczebnym i finansowym należy ocenić działanie pierwsze i czwarte. Natomiast przyszli beneficjenci nie zawsze byli psychicznie i organizacyjnie przygotowani do podjęcia wyzwań związanych z programami rolnośrodowiskowymi. Potwierdzeniem potrzeby zmian było działanie Komitetu Monitorującego, który wzmacniał środki działania czwartego związanego z odtwarzaniem potencjału produkcji leśnej, wobec występowania niekorzystnych warunków atmosferycznych.

Literatura

- Borkowska M., Golinowska M., Kruszyński M. [2013]: Program rolno środowiskowy – doświadczenie i opinie rolników, Wyd. UE, Wrocław.
- Brodzińska K. [2013]: Determinanty środowiskowe i gospodarcze wdrażania programu rolnośrodowiskowego, Wyd. UWM, Olsztyn.
- Dolata M. [2013]: Stan i zmiany wyposażenia obszarów wiejskich w infrastrukturę ochrony środowiska naturalnego, Wyd. UR, Poznań.
- Kowalski A., Wigier M., Dudek M. [2014]: Nowa polityka rolna UE- kontynuacja czy rewolucja, IERiGŻ, Warszawa.
- Krasowicz S. [2006]: Sposoby realizacji zrównoważonego rozwoju w gospodarstwie rolnym, Zeszyty Naukowe AR, Wrocław.
- Mickiewicz A. [2011]: Przebieg i realizacja działań w ramach I i II filara wspólnej polityki rolnej, ZUT, Szczecin.
- Oskam A., Meester G., Silvis H. [2010]: EU policy for agriculture, food and rural areas, Wageningen.
- Program Rozwoju Obszarów Wiejskich [2007]: Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi, Warszawa.
- Rozporządzenie Komisji (WE) NR 1974/2006 z dnia 15 grudnia 2006 r. ustanawiające szczegółowe zasady stosowania rozporządzenia Rady (WE) nr 1698/2005 w sprawie wsparcia rozwoju obszarów wiejskich przez Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich (EFRROW).
- Rozporządzenie Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 19 marca 2009 r. w sprawie szczegółowych warunków i trybu przyznawania pomocy finansowej w ramach działania „Zalesianie gruntów rolnych oraz zalesianie gruntów innych niż rolne” objętego Programem Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2007–2013.
- Rozporządzenie Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 20 maja 2008 r. w sprawie szczegółowych warunków i trybu przyznawania pomocy finansowej w ramach działania „Odtwarzanie potencjału produkcji leśnej zniszczonego przez katastrofy oraz wprowadzanie instrumentów zapobiegawczych” objętego Programem Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2007–2013.
- Rozporządzenie Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 28 lutego 2008 r. w sprawie szczegółowych warunków i trybu przyznawania pomocy finansowej w ramach działania „Program rolnośrodowiskowy” objętego Programem Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2007–2013.
- Rozporządzenie MRiRW z dnia 11 kwietnia 2007 r. w sprawie szczegółowych warunków i trybu udzielania pomocy finansowej na wspieranie działalności rolniczej na obszarach o niekorzystnych warunkach gospodarowania.
- Rozporządzenie Rady (WE) nr 1698/2005 z dnia 20 września 2005 r. w sprawie wsparcia rozwoju obszarów wiejskich przez Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich (EFRROW).

Aleksandra Nacewska-Twardowska¹
Katedra Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych,
Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny,
Uniwersytet Łódzki

Zmiany w wymianie handlowej Polski produktami rolno-spożywczymi z krajami pozaunijnymi

Changes in Polish trade of agri-food products with non-EU countries

Synopsis. Analiza zmian w strukturze geograficznej i towarowej wymiany Polski z krajami pozaunijnymi wskazuje na kluczowe znaczenie przystąpienia Polski do Unii Europejskiej w 2004 roku. Wzrost obrotów handlowych towarów rolno-spożywczych, w tym przede wszystkim eksportu, umożliwił uzyskanie wyraźnej nadwyżki w handlu z krajami trzecimi. Akcesja wpłynęła także na zmiany w strukturze geograficznej, w tym w szczególności zwiększenie koncentracji oraz na zmianę głównych partnerów w imporcie.

Słowa kluczowe: handel pozaunijny Polski, wymiana artykułów rolno-spożywczych, pozycja konkurencyjna

Abstract. Analysis of changes in the geographical and commodity exchanges of Poland with non-EU countries points to the crucial importance of Polish accession to the European Union in 2004. Increased trade of agri-food products enabled generation of export surplus in trade with third countries. The accession also contributed to changes in the geographical structure, including increase concentration and changes of the main partners in imports.

Keywords: Polish extra-EU trade, trade of agri-food products, competitive position

Wstęp

Przystąpienie Polski do Unii Europejskiej znacząco zmieniło sytuację polskich eksporterów i importerów – umożliwiając w efekcie lepszy dostęp do wielu rynków. Po pierwsze, włączenie naszego kraju do obszaru jednolitego rynku wewnętrznego, co w odniesieniu do wymiany towarowej oznaczało pełną liberalizację, pozwoliło na widoczny wzrost eksportu i importu wewnątrzunijnego (ang. *intra trade*). Miało to przede wszystkim znaczenie dla handlu produktami rolno-spożywczymi, który przed majem 2004 roku był istotnie ograniczony przez cła i kontyngenty.² Po drugie, wraz z akcesją nowych krajów członkowskich poszerzyła się tworzona przez kraje UE-15 unia celna. W rezultacie nastąpiło przyjęcie wszystkich funkcjonujących w Unii Europejskiej rozwiązań handlowych – Polska stała się stroną porozumień liberalizujących handel Unii Europejskiej

¹ Dr, e-mail: aleksandra.nacewska@gmail.com

² E. Molendowski, Główne tendencje w handlu zagranicznym nowych państw członkowskich (UE-10) wynikające z akcesji do UE, [w]: Rymarczyk J., Domiter M., Michalczyk W., Handel i inwestycje w semiglobalnym otoczeniu, Tom 2, Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2012, s.108.

z krajami trzecimi. Z jednej strony, w przypadku polskiego importu, oznaczało to w szczególności zmianę w warunków stosowanych rozwiązań taryfowych, co w rezultacie spowodowało, że średnie efektywne stawki celne pomiędzy rokiem 2003 a 2005 spadły o ponad 70%³. Spadek ogólnego poziomu protekcji rozłożył się nierównomiernie między towary rolne i przemysłowe - średnia stawka celna na art. rolne spadła z 33,8% do 16,2%, zaś na art. przemysłowe z 9,9% do 3,6%.⁴ Jednocześnie też nastąpiły zmiany w strukturze geograficznej – większa ilość państw stała się beneficjentami liberalnych rozwiązań handlowych, w stosunku do okresu przedakcesyjnego.⁵ Z drugiej strony, polscy eksporterzy zwiększyli swoje możliwości eksportowe do krajów nienależących do UE, gdyż ta posiada najbardziej na świecie rozbudowany system umów liberalizujących handel, a także wiele mechanizmów wsparcia poszczególnych rynków.⁶

W tych warunkach wymiana produktami rolno-spożywczymi zyskała ogromne możliwości rozwoju. Poza dość oczywistymi korzyściami, jakie dał dostęp do rynków krajów unijnych, istotnym zagadnieniem jest zdolność Polski do wpasowania się w rozwiązania kreowane w Brukseli, a obejmujące tzw. zewnętrzną politykę handlową. Czy zatem udało się wykorzystać szansę, jaką Polska zyskała w maju 2004 roku, na zwiększenie wymiany produktami rolno-spożywczymi z krajami trzecimi? Jakie zmiany w tym zakresie nastąpiły? Poniższy artykuł jest próbą odpowiedzi na te pytania. Analiza została przeprowadzona w oparciu o dane z lat 2002-2012, a więc łącznie z dwuletnim okresem przedakcesyjnym.

Zmiany w wielkości i dynamice polskiego handlu produktami rolno-spożywczymi z krajami pozaunijnymi⁷

Ostatnie lata to okres znaczącego wzrostu wymiany produktami rolno-spożywczymi Polski z krajami trzecimi (tab. 1). W ciągu 11 lat import wzrósł o ponad 1,2 mld EUR, zaś eksport o prawie 3 mld EUR. Rozpatrując te zmiany w podziale na sekcje CN⁸, największy udział w imporcie miała w 2002 roku sekcja II, a po przystąpieniu do UE sekcja IV. Wskazuje to na zwiększenie ułatwień w imporcie gotowych artykułów spożywczych z krajów trzecich po wstąpieniu do UE, między innymi poprzez znaczące zmniejszenie

³ Źródło danych – opracowanie własne na podstawie danych Eurostat o wysokości wpływów z ceł i wielkości importu w 2003 i 2005 roku (dostęp 04.02.2014).

⁴ G. Mosiej, „Funkcjonowanie systemu celnego w Polsce po wejściu do Unii Europejskiej”, *Gospodarka Narodowa* nr 9/2008, s. 102.

⁵ Domiter M., *Ekspert w doktrynie i polityce gospodarczej na tle procesów liberalizacyjnych i integracyjnych*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2008, s. 422-423.

⁶ C. VanGrasstek, *The History and Future of the World Trade Organization*, Światowa Organizacja Handlu, Genewa 2013, s. 471.

⁷ Kraje pozaunijne to odpowiednio cały świat z wyjątkiem UE-25 do roku 2007, a w latach 2007-2012 z wyjątkiem UE-27.

⁸ Do towarów rolno-spożywczych zaliczone zostały 4 pierwsze sekcje nomenklatury scalonej (CN):

- sekcja I – Zwierzęta żywe; produkty pochodzenia zwierzęcego;
- sekcja II – Produkty pochodzenia roślinnego;
- sekcja III – Tłuszcze i oleje pochodzenia zwierzęcego lub roślinnego oraz produkty ich rozkładu; gotowe tłuszcze jadalne; woski pochodzenia zwierzęcego lub roślinnego;
- sekcja IV – Gotowe artykuły spożywcze; napoje bezalkoholowe, alkoholowe i ocet; tytoń i przemysłowe namiastki tytoniu;

obowiązujących stawek celnych.⁹ Najmniejszy udział w imporcie w całym analizowanym okresie przypadła na sekcję III obejmującą m. in. tłuszcze i oleje. W przypadku eksportu największy udział w analizowanym okresie miała sekcja IV, a najmniejszy – oscylujący wokół 5-14 mln EUR tak jak w przypadku importu – sekcja III.

Tabela 1. Wartość obrotów polskiego handlu towarami rolno-spożywczymi z krajami pozaunijnymi w latach 2002-2012 (w mln EUR)

Table 1. The value of Polish extra-EU trade of agri-food in the period 2002-2012 (in EUR million)

Rok	IMPORT					EKSPORT				
	I	II	III	IV	ŁĄCZNIE	I	II	III	IV	ŁĄCZNIE
2002	282,96	563,23	44,41	540,85	1431,44	371,25	254,09	10,00	599,40	1234,74
2003	271,15	574,51	47,76	474,33	1367,74	441,23	284,28	6,41	635,05	1366,98
2004	228,17	501,93	52,85	471,95	1254,89	429,15	322,26	6,01	718,22	1475,64
2005	208,70	469,49	32,47	564,64	1275,30	497,28	389,89	5,45	957,86	1850,48
2006	287,61	495,33	56,11	729,84	1568,89	433,73	393,03	5,47	1162,97	1995,18
2007	333,24	488,45	68,84	872,39	1762,92	466,32	422,70	5,00	1067,15	1961,16
2008	325,34	661,40	84,30	854,42	1925,46	637,11	437,74	7,78	1121,55	2204,18
2009	328,36	436,25	71,40	843,09	1679,09	511,41	671,40	5,61	1025,00	2213,41
2010	430,74	499,29	77,35	983,53	1990,91	841,22	704,59	7,22	1258,58	2811,61
2011	441,96	644,85	111,31	1140,90	2339,02	1143,47	765,83	11,24	1374,28	3294,83
2012	385,40	692,87	140,09	1469,98	2688,33	1349,31	1131,53	13,87	1667,57	4162,28

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostat (dostęp 12.02.2014).

W 2012 roku w porównaniu z 2002 r. import wzrósł ogółem o prawie 90%, przy czym największe zmiany odnotowane zostały w sekcji III, która miała najmniejszy udział w imporcie (tab. 2). Polscy eksporterzy artykułów rolno-spożywczych zwiększali wywóz towarów do krajów pozaunijnych ponad trzykrotnie, a największą dynamikę zanotowano wśród dóbr z sekcji II (wzrost o prawie 450%). Tak wysokie tempo wzrostu sugeruje że produkty eksportowane przez Polskę są konkurencyjne u że dobrze wykorzystano unijne mechanizmy wsparcia produkcji i eksportu.

Po akcesji do UE znacząco poprawiło się saldo polskiego handlu pozaunijnego towarami rolno-spożywczymi (rys. 1). Dodatkowo saldo wzrosło do poziomu prawie 1,5 mld EUR w 2012 roku wobec ujemnego salda wysokości 0,2 mld EUR w 2002 roku. Jedynie sekcja obejmująca tłuszcze i oleje przez cały analizowany okres wykazywała saldo ujemne wahając się w przedziale 30-120 mln EUR. Uzyskana po wstąpieniu Unii Europejskiej nadwyżka eksportu nad importem w handlu artykułami rolno-spożywczymi ogółem i z krajami trzecimi jest szczególnie istotna w kontekście notowanego deficytu w handlu ogółem.

⁹ Por. E. Kaliszuk, Wspólna polityka handlowa a interesy gospodarcze Polski, [w:] Gospodarka Polski w Unii Europejskiej w latach 2004-2006, H. Bąk, G. Wojtkowska-Łodej, SGH, Warszawa 2007, s. 364.

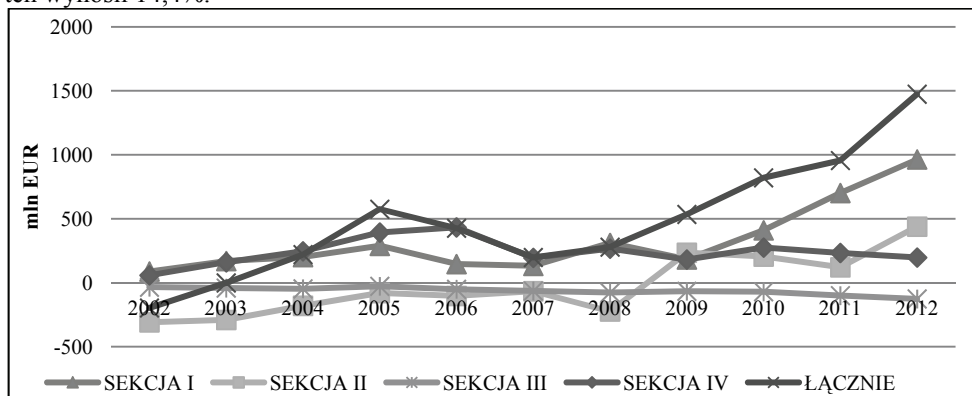
Tabela 2. Wskaźniki dynamiki wartości handlu towarami rolno-spożywczymi Polski z krajami trzecimi w latach 2003-2012 (rok 2002=100%)

Table 2. Indices of exchange of Polish agri-food products in the years 2003-2012 (year 2002 = 100%)

Rok	IMPORT					EKSPORT				
	I	II	III	IV	ŁĄCZNIE	I	II	III	IV	ŁĄCZNIE
2003	95,83	102,00	107,55	87,70	95,55	118,85	111,88	64,12	105,95	110,71
2004	80,64	89,12	119,01	87,26	87,67	115,60	126,83	60,08	119,82	119,51
2005	73,76	83,36	73,12	104,40	89,09	133,95	153,44	54,50	159,80	149,87
2006	101,64	87,95	126,35	134,94	109,60	116,83	154,68	54,63	194,02	161,59
2007	117,77	86,72	155,01	161,30	123,16	125,61	166,36	50,00	178,04	158,83
2008	114,98	117,43	189,84	157,98	134,51	171,61	172,28	77,76	187,11	178,51
2009	116,04	77,46	160,79	155,88	117,30	137,75	264,24	56,03	171,00	179,26
2010	152,23	88,65	174,19	181,85	139,08	226,59	277,30	72,14	209,97	227,71
2011	156,19	114,49	250,65	210,95	163,40	308,00	301,40	112,37	229,28	266,84
2012	136,20	123,02	315,46	271,79	187,81	363,45	445,32	138,70	278,21	337,10

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostat (dostęp 12.02.2014).

Jednak mimo wysokiej dynamiki wymiany pozaunijnej towarami rolno-spożywczymi w latach 2002-2012 zauważalna jest tendencja spadkowa w udziale tych produktów w polskim handlu zagranicznym (tab. 3). W 2012 roku udział importu rolno-spożywczego w ogólnym imporcie z krajów trzecich wyniósł 5,4% wobec prawie 8% w 2002 roku. Podobny trend zauważalny jest w przypadku eksportu. Po dość istotnym spadku udziału w okresie pierwszych lat członkostwa Polski w Unii Europejskiej do poziomu 8,6% w 2008%, odnotowany został wzrost do poziomu 12,0% w 2012 roku. W 2002 roku wskaźnik ten wyniósł 14,4%.



Rys. 1 Saldo polskiego handlu pozaunijnego towarów rolno-spożywczych wg sekcji CN w latach 2002-2012

Fig. 1 Extra-EU trade balance of Polish agri-food products by CN sections in the period of 2002-2012

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostat (dostęp 12.02.2014).

Tabela 3 Udział towarów rolno-spożywczych w handlu pozaunijnym Polski w latach 2002-2012

Table 3 Share of Polish agri-food trade in extra-UE trade in the period of 2002-2012

	IMPORT	EKSPORT
2002	7,98%	14,39%
2003	7,35%	15,00%
2004	6,90%	11,70%
2005	6,19%	11,29%
2006	5,62%	10,02%
2007	5,46%	9,08%
2008	4,82%	8,57%
2009	5,71%	11,09%
2010	5,07%	11,17%
2011	5,15%	11,03%
2012	5,37%	12,02%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostat (dostęp 12.02.2014).

Zmiany w strukturze geograficznej i towarowej¹⁰

Dynamicznym zmianom w wartości obrotów towarami rolno-spożywczymi w latach 2002-2012 towarzyszyły zmiany w strukturze geograficznej handlu (tab. 4). Zmieniali się nie tylko główni partnerzy ale także struktura ich udziałów w wymianie pozaunijnej.

W odniesieniu do importu w 2002 r. największymi partnerami pozaunijnymi Polski w handlu towarami rolno-spożywczymi były Chiny, Brazylia, Norwegia i USA. Państwa te łącznie odpowiadały za około 30% wymiany. Ważnymi partnerami były także kraje z Ameryki Południowej (Ekwador i Argentyna), z których łączny import wynosił około 11%. W ciągu 11 lat struktura ta w znaczący sposób zmieniła się. Największe udziały w imporcie z krajów trzecich w 2012 roku należały odpowiednio do Ukrainy, Szwecji i Argentyny, z których razem sprowadzono prawie 60% artykułów rolno-spożywczych. W efekcie zmian nastąpiła więc duża koncentracja obrotów artykułów rolno-spożywczych. W przypadku eksportu główny pozaunijny partner handlowy, zarówno w roku 2002 jak i 2012, nie zmienił się – była to Rosja, której łączne udziały w wymianie towarów rolno-spożywczych wynosiły odpowiednio 24 i 25%. W 2002 r. istotnymi partnerami były także USA i Ukraina, które łącznie z Rosją odpowiadały za około 47% wymiany pozaunijnej. W 2012 r. trzecim najważniejszym pozaunijnym partnerem handlowym w eksporcie (po Rosji i Ukrainie) była Białoruś. Gwałtowną redukcję udziałów (z 12,9 do 6,1%) zanotowały USA, spadając z pozycji 2 w 2002 roku, na pozycję 4 w 2012 roku. Porównując koncentrację eksportu do krajów trzecich (dla trzech największych eksporterów) w analizowanym okresie to wynosiła ona odpowiednio około 47% i 45% i była znacznie mniejsza w eksporcie niż w imporcie.

Rozpatrując udziały poszczególnych grup nomenklatury scalonej (1-24) zaliczanych do sekcji obejmujących artykułami rolno-spożywcze widocznych jest kilka znaczących różnic w strukturze wymiany towarowej w roku 2002 i 2012 (tab. 5).

¹⁰ Zmiany w strukturze towarowej zostały przygotowane w oparciu o działy 1-24 CN.

Tabela 4. Struktura polskiej wymiany towarami rolno-spożywczymi w handlu pozaunijnym w latach 2002 i 2012 według najważniejszych partnerów

Table 4. Structure of extra-UE Polish agri-food trade in the years 2002 and 2012 by major partners

2002				2012			
IMPORT	%*	EKSPORT	%	IMPORT	%	EKSPORT	%
Chiny	9,73	Rosja	24,10	Ukraina	19,04	Rosja	25,41
Brazylia	8,42	USA	12,85	Szwecja	18,87	Ukraina	12,03
Norwegia	7,79	Ukraina	10,49	Argentyna	18,19	Białoruś	7,39
USA	7,33	Algieria	4,54	Chiny	8,06	USA	6,10
Ekwador	5,54	Bośnia i Hercegowina	3,54	USA	5,42	Turcja	4,75
Argentyna	5,44	Białoruś	2,84	Turcja	4,76	Arabia Saudyjska	2,60
WKS	5,40	Chorwacja	2,26	Brazylia	4,48	Japonia	2,55
Turcja	4,41	Arabia Saudyjska	2,20	Norwegia	3,41	Algieria	2,46
Indonezja	3,31	Kanada	2,16	WKS	2,49	Izrael	2,37
Rosja	3,08	Szwajcaria	1,80	Rosja	2,41	Chorwacja	2,09

* Jako % wartości wymiany Polski z krajami trzecimi (odpowiednio bez EU-25 w 2002 r. i UE-27 w 2012 r.)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostat (dostęp 12.02.2014).

W 2002 roku są to trzy najważniejsze grupy CN – łącznie obejmujące ponad 46% importu pozaunijnego – ryby i ich przetwory (CN 3), owoce i orzechy (CN 8) oraz tytoń i przetwory (CN 24). Udział tych grup w 2012 r. wyniósł 26%. Jednocześnie bardzo wzrósł udział grup CN 23 i CN 12 – odpowiednio z 5 do 26% i z 3 do 9%. W przypadku pierwszej z grup największy udział ma kod 2304 00 00 obejmujący m. in. makuchy pozostałe z ekstrakcji oleju sojowego wykorzystywane jako pasza. W grupie 12 przeważa udział kodu 1205 10 90 (nasiona rzepaku lub rzepiku), a znaczący wzrost ich udziału w imporcie tłumaczyć można m. in. rosnącym popytem na olej rzepakowy ze strony sektora biopaliwowego.¹¹ Porównując koncentrację trzech największych grup CN w imporcie w 2002 i 2012 roku, ich udział wzrósł o około 2 p.p. do poziomu 48%.

Eksport Polski do krajów trzecich również podlegał pewnym zmianom, choć były one mniejsze niż w przypadku importu. W 2002 r. największy udział w eksporcie (prawie 16%) miała grupa obejmująca produkty mleczarskie, jaja, miód i inne (CN 4). Na kolejnych pozycjach plasowały się grupy CN 2, CN 20 i CN 21, z udziałami ok. 8-9%. Przez 11 lat największa zmiana (wzrost o 10,9 p.p.) objęła grupę CN 2 (mięso i produkty jadalne). Eksport tych produktów wzrósł do prawie jednej piątej całego eksportu do państw pozaunijnych. Jednocześnie udział grupy CN 4 zmalał na tyle, iż grupa ta spadła na trzecią pozycję w eksporcie do krajów trzecich. W tym samym czasie znaczący wzrost udziału zanotowała grupa CN 8 – owoce i orzechy jadalne, uzyskując w 2012 roku drugą pozycję pod względem wartości eksportu artykułów rolno-spożywczych. Koncentracja eksportu pozaunijnego jest zdecydowanie mniejsza niż importu. W 2002 r. i 2012 r. wynosiła ona odpowiednio dla trzech największych grup CN 33 i 43%.

¹¹ Rynek rzepaku, Biuro Analiz i Programowania ARR, nr 09/2013, s. 1, http://www.arr.gov.pl/data/00164/miesieczna_09_13_rze.pdf (dostęp 16.02.2014).

Tabela 5. Udział art. rolno-spożywczych wg grup CN w strukturze wymiany towarowej Polski z krajami pozaunijnymi w latach 2002 i 2012

Table 5. Share of agri-food products by the CN groups in the structure of Polish extra-EU trade in 2002 and 2012

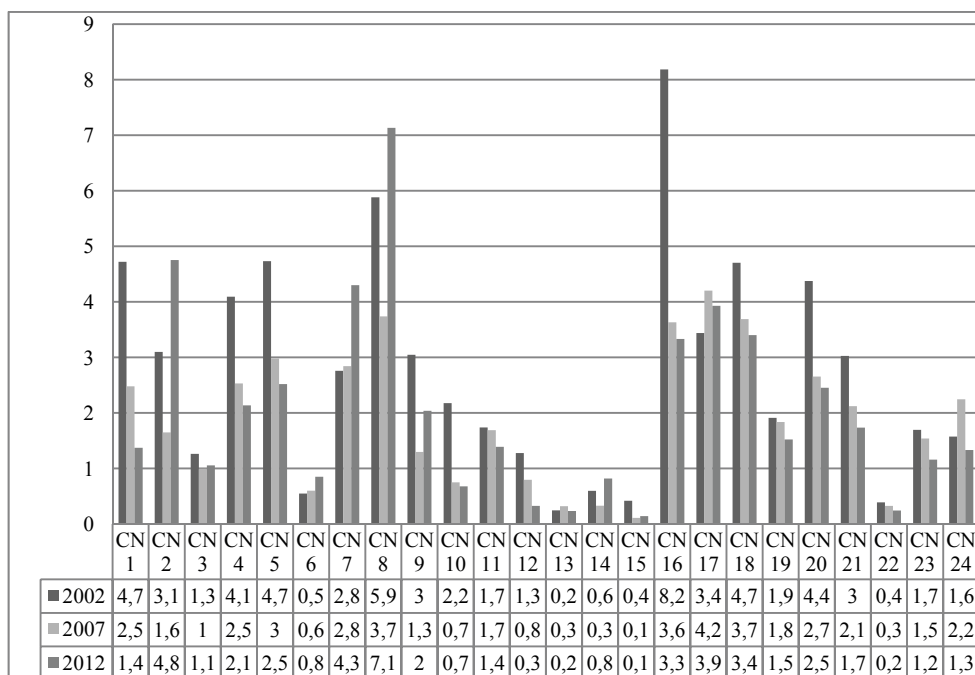
NR	Nomenklatura scalona Nazwa	IMPORT [%]		EKSPORT [%]	
		2002	2012	2002	2012
CN 1	Zwierzęta żywe	0,18	0,06	3,66	1,38
CN 2	Mięso i podroby jadalne	0,93	0,05	8,75	19,65
CN 3	Ryby i skorupiaki, mięczaki i pozostałe bezkręgowce wodne	17,33	13,52	1,74	1,72
CN 4	Produkty mleczarskie; jaja ptasie; miód naturalny; jadalne produkty pochodzenia zwierzęcego	1,32	0,70	15,92	9,67
CN 5	Produkty pochodzenia zwierzęcego, gdzie indziej niewymienione ani niewłączone	5,06	1,79	1,31	1,03
CN 6	Drzewa żywe i pozostałe rośliny; bulwy, korzenie i podobne; kwiaty cięte i liście ozdobne	0,48	0,13	0,59	0,84
CN 7	Warzywa oraz niektóre korzenie i bulwy, jadalne	1,69	1,22	3,31	5,92
CN 8	Owoce i orzechy jadalne; skórki owoców cytrusowych lub melonów	16,44	4,96	6,44	13,65
CN 9	Kawa, herbata, mate i przyprawy	9,12	3,90	1,76	1,73
CN 10	Zboża	2,63	1,49	3,71	1,90
CN 11	Produkty przemysłu młynarskiego; sól; skrobie; inulina; gluten pszenny	0,11	0,06	2,41	1,62
CN 12	Nasiona i owoce oleiste; ziarna, nasiona i owoce różne; rośliny przemysłowe lub lecznicze; słoma i pasza	3,23	9,21	0,93	0,39
CN 13	Szelak; gumy, żywice oraz pozostałe soki i ekstrakty roślinne	0,45	0,71	0,11	0,11
CN 14	Materiały roślinne do wyplatania; produkty pochodzenia roślinnego, gdzie indziej nie wymienione ani niewłączone	0,14	2,31	0,01	0,01
CN 15	Tłuszcze i oleje pochodzenia zwierzęcego lub roślinnego oraz produkty ich rozkładu; gotowe tłuszcze jadalne; woski pochodzenia zwierzęcego lub roślinnego	3,10	5,21	0,81	0,33
CN 16	Przetwory z mięsa, ryb lub skorupiaków, mięczaków lub pozostałych bezkręgowców wodnych	1,30	0,69	6,30	2,54
CN 17	Cukry i wyroby cukiernicze	0,75	4,66	5,38	4,68
CN 18	Kakao i przetwory z kakao	6,18	4,02	6,33	7,29
CN 19	Przetwory ze zbóż, mąki, skrobi lub mleka; pieczywa cukiernicze	0,76	0,77	5,05	5,87
CN 20	Przetwory z warzyw, owoców, orzechów lub pozostałych części roślin	5,56	5,44	8,44	5,09
CN 21	Różne przetwory spożywcze	3,47	4,30	8,03	5,83
CN 22	Napoje bezalkoholowe, alkoholowe i ocet	2,00	1,88	3,95	2,98
CN 23	Pozostałości i odpady przemysłu spożywczego; gotowa pasza dla zwierząt	5,25	25,73	2,03	2,25
CN 24	Tytoń i przemysłowe namiastki tytoniu	12,52	7,19	3,04	3,54

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostat (dostęp 12.02.2014).

Zmiany w międzynarodowej pozycji konkurencyjnej Polski w handlu produktami rolno-spożywczymi

Uzupełnieniem analizy zmian w dynamice i strukturze wymiany a także zmian w strukturze towarowej i geograficznej jest badanie pozycji konkurencyjnej artykułów rolno-spożywczych na rynkach trzecich. Międzynarodowa pozycja konkurencyjna jest miarą względną, która powstaje poprzez porównanie wskaźników uwzględniających udział w rynku i handlu. Miernikiem, który można wykorzystać by przedstawić zmiany konkurencyjności polskiego eksportu pozaunijnego na tle zmian tejże konkurencyjności całej UE jest wskaźnik specjalizacji eksportowej (SI). Wyraża on korzyści komparatywne kraju, jest to relacja eksportu danego dobra i (grupy dóbr) do całkowitego eksportu kraju k podzielona przez relację eksportu dobra i z innego obszaru geograficznego m ¹².

$$SI = \frac{X_{ik}}{X_k} : \frac{X_{im}}{X_m}$$



Rys. 2. Wartości wskaźnika SI dla Polski na tle UE25(27) według nomenklatury scalonej w latach 2002, 2007 i 2012

Fig. 2. The indicator values of SI for Poland against the EU25 (27) by combined nomenclature in the years 2002, 2007 and 2012

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostat (dostęp 12.02.2014).

¹² A. Zielińska-Głębocka, Współczesna gospodarka światowa. Przemiany, innowacje, kryzysy, rozwiązania regionalne, Oficyna Wolters Kluwer Polska, Warszawa 2012, s. 75.

Tabela 6. Wskaźnik specjalizacji eksportowej SI artykułów rolno-spożywczych w Polsce oraz ich udział w eksporcie w roku 2002 i 2012

Table 6. Export specialization index SI of Polish agri-food products and their share in exports in 2002 and 2012

DZIAŁ CN	2002		2012	
	SI	UDZIAŁ W EKSPORCIE*	SI	UDZIAŁ W EKSPORCIE*
CN 1	4,72	3,66%	1,37	1,38%
CN 2	3,10	8,75%	4,75	19,65%
CN 3	1,26	1,74%	1,06	1,72%
CN 4	4,09	15,92%	2,14	9,67%
CN 5	4,73	1,31%	2,52	1,03%
CN 6	0,55	0,59%	0,85	0,84%
CN 7	2,76	3,31%	4,30	5,92%
CN 8	5,88	6,44%	7,13	13,65%
CN 9	3,05	1,76%	2,04	1,73%
CN 10	2,18	3,71%	0,68	1,90%
CN 11	1,74	2,41%	1,39	1,62%
CN 12	1,28	0,93%	0,33	0,39%
CN 13	0,24	0,11%	0,23	0,11%
CN 14	0,60	0,01%	0,82	0,01%
CN 15	0,42	0,81%	0,14	0,33%
CN 16	8,18	6,30%	3,33	2,54%
CN 17	3,44	5,38%	3,93	4,68%
CN 18	4,70	6,33%	3,40	7,29%
CN 19	1,91	5,05%	1,52	5,87%
CN 20	4,37	8,44%	2,45	5,09%
CN 21	3,03	8,03%	1,74	5,83%
CN 22	0,39	3,95%	0,24	2,98%
CN 23	1,69	2,03%	1,16	2,25%
CN 24	1,57	3,04%	1,33	3,54%

*Udział danego działu CN w łącznym eksporcie artykułów rolno-spożywczych Polski do krajów pozaunijnych.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostat (dostęp 12.02.2014).

Interpretacja wskaźnika jest, jednoznaczna – wartość powyżej jedności oznacza istnienie specjalizacji eksportowej, zaś jego wzrost świadczy o zwiększającej się specjalizacji w handlu danym produktem w kraju k w stosunku do podmiotu (kraju, grupy krajów) m . Na wykresie 2 przedstawione zostały wyniki wskaźnika SI wg nomenklatury scalonej wskazującej udział eksportu do krajów trzecich poszczególnych działów CN produktów rolno-spożywczych w eksporcie pozaunijnym ogółem w Polsce z analogicznym udziałem obliczonym dla Unii Europejskiej.

Przeprowadzona analiza wykazuje, że w zależności od działu nomenklatury scalonej wpływ przystąpienia Polski do Unii Europejskiej był różny. W odniesieniu do większości działów CN (19 z 24) wskaźnik specjalizacji w eksporcie był w Polsce wyższy w stosunku do pozostałych państw UE25(27). Jednak w kolejnych latach w przypadku 17 działów poziom wskaźnika Si zmniejszył się. Największe zmiany odnotowały działy związane z eksportem przetworów z mięsa, ryb i innych (CN 16) oraz zwierząt żywych (CN1) w odniesieniu do których w 2012 r. w relacji do 2002 r. wskaźnik specjalizacji obniżył się w Polsce do poziomu <1 . Z drugiej strony, wzrost specjalizacji charakteryzował 7 działów,

w tym CN7 – warzywa i CN8 – owoce, które w latach 2002-2012 odpowiednio wzrosły o 1,54 i 1,25.

Analiza wartości wskaźnika specjalizacji eksportowej oraz udziału w eksporcie poszczególnych działów nomenklatury scalonej umożliwia wskazanie tych działów CN, które mają najistotniejsze znaczenie dla polskiego handlu pozaunijnego artykułami rolno-spożywczymi (tabela 6). W eksporcie Polski do krajów trzecich największe znaczenie ma dział 2 – mięso i podroby jadalne (około 20%), charakteryzujący się dość wysokim wskaźnikiem SI (4,75 w 2012 roku). Drugim najważniejszym działem jest ten obejmujący owoce (CN8), przy czym podkreślić należy, iż jednocześnie jest to dział posiadający w 2012 roku najwyższy poziom wskaźnika specjalizacji eksportowej. Kolejnymi działami mającymi istotne znaczenie (udział w eksporcie powyżej 5%) są działy: CN4, CN7, CN18, CN19, CN20 i CN21. W efekcie w 2012 roku Polska posiadała przewagę konkurencyjną w eksporcie ($SI > 1$), w porównaniu do pozostałych członków Unii Europejskiej, w przypadku 17 działów łącznie obejmujących ponad 93% eksportu artykułów rolno-spożywczych do krajów pozaunijnych.

Zakończenie

Wzrost po akcesji do UE obrotów handlowych towarów rolno-spożywczych, w tym przede wszystkim eksportu, umożliwił uzyskanie wyraźnej nadwyżki w handlu z krajami trzecimi. Akcesja wpłynęła także na zmiany w strukturze geograficznej, w tym w szczególności zwiększenie koncentracji oraz na zmianę głównych partnerów w imporcie. Jednocześnie wstąpienie do UE wpłynęło na zmianę poziomu konkurencyjności poszczególnych działów CN. Część artykułów rolno-spożywczych eksportowanych przez Polskę zmniejszyła posiadaną przewagę w stosunku do pozostałych krajów Unii Europejskiej (w 2012 roku 6,5% polskiego eksportu pozaunijnego było mniej konkurencyjne od podobnych towarów z pozostałych krajów UE), jednocześnie nadal w przypadku 17 działów wskaźnik konkurencyjności SI był większy od jedności. Analiza zmian wymiany handlowej Polski towarami rolno-spożywczymi wskazuje, że są one chętnie importowane przez państwa trzecie. Dalsza poprawa salda obrotów z krajami trzecimi wymaga jeszcze bardziej efektywnego stosowania szerokiego instrumentarium konkurowania.

Literatura

- Rynek rzepek. Stan i perspektywy [2013], nr 9. Biuro Analiz i Programowania ARR. [Tryb dostępu:] http://www.arr.gov.pl/data/00164/miesieczna_09_13_rze.pdf. [Data odczytu: luty 2014].
- Domiter M. [2008]: Ekspert w doktrynie i polityce gospodarczej na tle procesów liberalizacyjnych i integracyjnych, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław.
- Kaliszuk E. [2007]: Wspólna polityka handlowa a interesy gospodarcze Polski [w:] Gospodarka Polski w Unii Europejskiej w latach 2004-2006, H. Bąk, G. Wojtkowska-Łodej, SGH, Warszawa.
- Molendowski E. [2012]: Główne tendencje w handlu zagranicznym nowych państw członkowskich (UE-10) wynikające z akcesji do UE [w:] Rymarczyk J., Domiter M., Michalczyk W., Handel i inwestycje w semiglobalnym otoczeniu, Tom 2, Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu.
- Mosiej G. [2008]: Funkcjonowanie systemu celnego w Polsce po wejściu do Unii Europejskiej, Gospodarka Narodowa nr 9.
- VanGrasstek C. [2013]: The History and Future of the World Trade Organization. WTO, Genewa.

Piotr Nowaczyk¹

Katedra Marketingu,

Zachodniopomorski Uniwersytet Technologiczny w Szczecinie

Możliwości poprawy sytuacji polskiej floty rybackiej w oparciu o międzynarodowe doświadczenia w stosowaniu Zbywalnych Koncesji Połowowych

Possibilities of improving the situation of the Polish fishing fleet based on international experience in the use of Transferable Fishing Concessions

Synopsis. Po znacznej redukcji floty rybackiej polskie rybołówstwo nadal boryka się z wieloma problemami. Najważniejszymi z nich są: niewykorzystany limit połowowy na dorsza, niska rentowność działalności, przestarzała i mało konkurencyjna flota rybacka oraz marnotrawienie zasobów.

Zbywalne Koncesje Połowowe (ZKP) są jednym z wielu mechanizmów regulujących wielkość nakładu połowowego. W europejskim rybołówstwie na szeroką skalę ZKP wprowadziły Islandia, Dania, Szwecja oraz Estonia. Przyniosły one wiele korzyści dla ich rybołówstwa. Jednakże bardziej liberalne przepisy regulujące ZKP w rybołówstwie islandzkim doprowadziły do wielu negatywnych konsekwencji. Najważniejsze z nich to: nadmierna koncentracja połowów, utrata częściowej kontroli nad ZKP oraz marginalizacja rybołówstwa przybrzeżnego.

Poprawa sytuacji polskiego rybołówstwa może nastąpić po wprowadzeniu do niego Zbywalnych Koncesji Połowowych. Warto więc rozważyć możliwość ich zastosowania.

Słowa kluczowe: polska flota rybacka, zbywalne koncesje połowowe, poprawa funkcjonowania floty rybackiej

Abstract. As the fishing fleet has been substantially reduced, Polish fishery still struggles with many issues, the most crucial of which are: unused cod fishing quotas, low profitability, obsolete and relatively uncompetitive fishing fleet, and the wasting of resources.

Transferable Fishing Concessions (TFC) might be just the solution for the Polish fishery. They are one of the many mechanisms regulating the amount of fishing effort. In European fishery, TFC have been introduced on a large scale in Iceland, Denmark, Sweden and Estonia, and they proved very beneficial for the fishing industry. However, in the case of Iceland basing the TFC system on regulations which were too liberal, brought adverse consequences, such as: excessive concentration of catch, loss of partial control over the TFC, and marginalization of coastal fishery.

TFC could contribute to the improvement in the situation of the Polish fishery, which is why their introduction should be taken into consideration.

Key words: Polish fishing fleet, transferable fishing concessions, improvement in the functioning of the fishing fleet

Wprowadzenie

Nadmierna eksploatacja zasobów żywych w wodach morskich Unii Europejskiej, przyczynia się do ich ograniczenia. Jest ona następstwem nadmiernego potencjału

¹ Dr, e-mail: piotr.nowaczyk@zut.edu.pl

połowowego, tj. wielkości floty oraz jej możliwości połowowych. W celu niedopuszczenia do nadmiernego przełowienia zasobów i w konsekwencji zaniku poszczególnych gatunków ryb, wprowadza się liczne restrykcje w dostępie do łowisk. Za utracone w ich wyniku dochody wypłacane są rybakom rekompensaty. Próby rozwiązania problemu nadmiernej zdolności połowowej poprzez kasacje statków rybackich, także nie przynoszą zadowalających efektów. Pochłaniają one przy tym coraz większe sumy ze środków budżetu Unii Europejskiej [Markus 2010].

Hojne subsydiowanie rybołówstwa zniekształca działanie mechanizmów rynkowych. Część armatorów pozostaje w zawodzie głównie dla szerokiego strumienia środków publicznych. Nie do końca zainteresowani są działalnością połowową. Dla pozostałych ograniczenia w połowach zmniejszają dochody, których nie są w stanie zrekomensować subsydia [Safader 2013].

Wyznaczanie kwot połowowych dla jednostek rybackich w krótkich okresach czasu, rodzi niepewność oraz powoduje zmniejszenie stabilności prowadzenia działalności. To z kolei rzutuje na skłonność armatorów do inwestycji mających na celu odnowienie i unowocześnienie floty rybackiej. Zmniejsza także odpowiedzialność za zasoby. W sytuacji ograniczonej ich wielkości, rybacy próbują wykorzystać przyznane kwoty połowowe w sposób nie zawsze zgodny z prawem.

Niemożliwość swobodnej wymiany kwotami połowowymi, charakteryzująca dotychczasowy system, przyczynia się do marnotrawstwa zasobów. Przekroczenie kwot połowowych lub przyłów gatunków, na które armator nie ma koncesji połowowej, uniemożliwia gospodarce ich wykorzystanie. Część z zasobów, charakteryzująca się niskim wskaźnikiem przeżywalności, wyrzucana jest do morza jako martwe organizmy [Damanaki 2012].

W polskim rybołówstwie występują podobne problemy. Co prawda, polska flota rybacka została w znacznym stopniu zredukowana, jednakże niedostateczna kontrola nad tym procesem, doprowadziła do zachwiania jej strukturą. W połączeniu ze sztywnym mechanizmem zarządzania kwotami połowowymi, skutkowało to niewykorzystaniem części przyznaných Polsce limitów połowowych. Problemem okazała się także niska rentowność działalności oraz związane z nią małe nakłady inwestycyjne [Nowaczyk 2013].

Receptą na rozwiązanie licznych problemów nękających polskie rybołówstwo może być wprowadzenie do niego mechanizmu Zbywalnych Koncesji Połowowych (ZKP). Miały być one jednym z elementów zreformowanej Wspólnej Polityki Rybackiej UE [Reforma 2013]. Ostateczna decyzja o ich wprowadzeniu zależeć będzie od poszczególnych państw członkowskich.

Głównym celem artykułu jest wskazanie możliwości rozwiązania najważniejszych problemów polskiej floty rybackiej za pomocą ZKP. Dodatkowo ocena ich skuteczności zostanie prześledzona przez pryzmat doświadczeń państw, które wprowadziły go do swojego rybołówstwa.

Poruszana w pracy problematyka jest aktualna oraz niezmiernie ważna. Możliwość wprowadzenia ZKP do polskiego rybołówstwa budzi wiele wątpliwości oraz obaw. Opinie w środowisku rybackim, dotyczące oceny jego skuteczności, są niejednoznaczne. Ponadto, jest to mechanizm stosunkowo nowy, a doświadczenia państw związane z jego stosowaniem diametralnie różne. Występuje wiele jego wariantów dostosowanych do specyfiki akwenów morskich.

Literatura przedmiotu opisująca rolę ZKP w zarządzaniu rybołówstwem jest skromna. Badania są niekompletne i wymagają uzupełnienia. Występuje luka w wiedzy.

W artykule wyodrębniono zakres rzeczowy, czasowy oraz terytorialny. Zakres rzeczowy nawiązuje do głównych problemów polskiej floty rybackiej oraz możliwości ich rozwiązania za pomocą ZKP. Problemami tymi są: nadmierna zdolność połowowa floty rybackiej [Karnicki 2014], niewłaściwa jej struktura, wysoki stopień zdekapitalizowania oraz niepełne wykorzystywanie limitów połowowych [Agurre Fortunac 2012], niska dochodowość połowów [Kuzebski 2014] oraz przyłów i będące jego efektem marnotrawstwo zasobów [Radtko 2006].

Zakres terytorialny obejmuje obszary morskie, na których realizowane jest polskie rybołówstwo, tj. wody Morza Bałtyckiego. W artykule zostaną także uwzględnione obszary morskie krajów, które wprowadziły u siebie mechanizm ZKP. Są nimi Islandia, Dania, Szwecja oraz Estonia. Posiadają one bogate doświadczenie w zarządzaniu rybołówstwem za pomocą ZKP. Równocześnie skuteczność ich stosowania w badanych krajach jest zróżnicowana.

Natomiast zakres czasowy obejmuje lata 2004-2013. Polska, od chwili przystąpienia do Unii Europejskiej zobowiązana jest przestrzegać zasad Wspólnej Polityki Rybackiej. Od tego momentu nieprzerwanie trwa proces restrukturyzacji polskiego sektora rybackiego. Z kolei próba określenia znaczenia ZKP, wybiega w przyszłość i wychodzi naprzeciw problemom polskiej floty rybackiej.

Artykuł składa się ze wstępu, zakończenia oraz z trzech części. W pierwszej z nich zostały omówione główne problemy polskiego rybołówstwa. W kolejnej części zawarto ogólne informacje na temat Zbywalnych Koncesji Połowowych oraz zestawiono doświadczenia krajów w ich stosowaniu. W ostatniej części przedstawiono możliwości poprawy sytuacji w polskim rybołówstwie po ewentualnym wprowadzeniu ZKP. Zwrócono w niej także uwagę na potencjalne zagrożenia płynące ze strony ZKP.

Praca bazuje na wtórnych źródłach informacji (literaturze przedmiotu – polsko- oraz angielskojęzycznej, czasopismach, aktach prawnych, źródłach internetowych).

Główne problemy polskiego rybołówstwa

Jednym z głównych problemów polskiego rybołówstwa bałtyckiego w przededniu integracji z Unią Europejską, był nadmierny potencjał połowowy w stosunku do zmniejszających się zasobów ryb. Rozpoczęty w 2004 roku proces złomowania jednostek rybackich, przyczynił się do zmniejszenia ich liczebności o przeszło 40% w 2013 roku. Wydaje się, że najbardziej uniwersalna flota rybacka, specjalizująca się w połowach wszystkich głównych gatunków ryb², została dostosowana do wielkości zasobów. Wycofano z eksploatacji znaczną część dużych jednostek rybackich, które stanowiły rdzeń polskiego rybołówstwa. Omawiany segment floty rybackiej, został najbardziej dotknięty redukcją.

Jeśli chodzi o potencjał do połowów dorszy - mniejsze jednostki rybackie - to ocena głębokości jego redukcji budzi wśród ekspertów wiele wątpliwości. Natomiast bez wątpienia, największym problemem w połowach tego gatunku ryby, było zmniejszające się w ostatnich latach wykorzystanie limitu połowowego (tab. 1.)³. Jedną z jego przyczyn był

² W polskim rybołówstwie bałtyckim głównymi gatunkami ryb są: szprot, śledź, dorsz oraz łosoś.

³ Należy zaznaczyć, że wysokość wykorzystania limitu połowowego powinna być liczona w oparciu o wysokość kwot połowowych po wymianach międzynarodowych.

nieprawidłowy podział kwot połowowych [Pieńkowska i Kuzebki 2013]. Dla jednych jednostek, szczególnie mniejszych, były one zbyt duże w stosunku do możliwości połowowych. Było to z kolei konsekwencją niewłaściwej redukcji floty rybackiej. Jak już wspomniano, z eksploatacji wycofano w głównej mierze jednostki rybackie o największych możliwościach połowowych. Natomiast barierą uniemożliwiającą zwiększenie potencjału połowowego segmentu mniejszych jednostek rybackich, były ograniczone środki na ich modernizację. Jednakże w ostatnich latach i one nie wykorzystywały w pełni swoich możliwości połowowych. Powodem była niska rentowność połowów, będąca głównie następstwem spadku cen na dorsze oraz wzrostu kosztów działalności. Z kolei spadek cen był wymuszony nadpodażą dorszy na rynku światowym w sytuacji intensywnego wzrostu jego importu. Nie bez znaczenia była także ich gorsza kondycja, wynikająca ze zbyt małej populacji szprotów i śledzi, które są naturalnym pokarmem dorszy⁴.

Tabela 1. Limity połowowe (tys. ton), połowy (tys. ton) oraz wykorzystanie limitu połowowego (%) na główne gatunki ryb przez polską flotę rybacką w latach 2004-2013

Table 1. Fishing quotas (thousands of tons), catches (thousands of tons), and the use of fishing quotas (%) to main species of fish for cod by the Polish fishing fleet in the years 2004-2013

Gatunki ryb	Lata										
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	
Dorsze	Limit połowowy	15,8	13,4	16,0	14,1	12,1	11,9	14,0	15,4	21,9	20,7
	Połowy	15,1	12,8	15,1	10,9	10,2	11,1	12,1	11,9	14,8	12,5
	Wykorzystanie limitu	96,0	95,0	94,4	77,3	84,0	94,0	87,0	77,0	67,6	60,2
Szproty	Limit połowowy	110,9	138,3	120,6	129,4	141,5	109,6	107,5	83,7	66,1	76,7
	Połowy	96,7	74,4	55,9	59,3	55,4	84,2	58,8	56,5	63,1	80,1
	Wykorzystanie limitu	87,2	53,8	46,4	45,8	39,2	76,8	54,7	67,5	95,4	105,6
Śledzie	Limit połowowy	28,9	33,8	34,8	39,5	44,5	40,4	33,5	29,9	22,3	23,9
	Połowy	28,4	21,8	20,7	22,1	17,1	22,5	22,7	29,9	27,1	23,6
	Wykorzystanie limitu	98,3	64,5	59,5	55,9	38,5	55,7	67,9	100,0	121,9	98,5
Łososie	Limit połowowy	28,4	28,4	28,4	27,0	22,9	19,5	18,5	15,7	7,7	5,1
	Połowy	16,5	21,9	21,3	18,0	8,6	9,9	9,2	6,1	5,8	5,3
	Wykorzystanie limitu	58,1	77,1	75,0	66,7	37,7	50,8	49,9	38,8	75,3	104,3

Objaśnienie: Wykorzystanie limitu – relacja połowów do przyznanego limitu połowowego wyrażona w %.

Źródło: [Kuzebki 2009, 2011, 2014: Krajowa produkcja ryb i owoców morza. Rynek ryb. Stan i perspektywy, IERiGŻ, nr 9, nr 15, nr 21, s. 13, 15, 19], obliczenia własne.

Zmniejszająca się dochodowość połowów dorszy była częściowo rekompensowana przez środki unijne. Przyznawane były one armatorom za tymczasowe zaprzestanie połowów w celu ochrony zasobów [Kuzebki 2013]. Zmniejszyły one jednak motywację armatorów do rezygnacji z zawodu. W niektórych przypadkach nastąpiło wręcz zwiększenie liczebności mniejszych jednostek rybackich. Wszystkie opisane czynniki spowodowały, że część ryb możliwych do odłowienia pozostała w morzu.

⁴Zmniejszające się zasoby ryb pelagicznych, szczególnie szprotów, jest konsekwencją ich intensywnych połowów przez jednostki rybackie o dużych możliwościach połowowych. Wykorzystywane są one przez przemysł (pasza dla zwierząt), którego wysoka dynamika wzrostu, podnosi ceny ryb pelagicznych.

W przypadku natomiast większych jednostek rybackich, kwoty połowowe na dorsze były zbyt małe. Nie wykorzystywały one swojego potencjału połowowego. A to z kolei przyczyniało się do zmniejszenia rentowności ich działalności. Ponadto, wzrost opłacalności połowów ryb pelagicznych spowodował zwiększenie zainteresowania tym gatunkiem ryb. Odbiło się to kosztem połowów dorszy.

W ostatnich kilku latach w polskim rybołówstwie można było zaobserwować wzrost wykorzystania limitów na połowy ryb pelagicznych. Ta nietypowa sytuacja była konsekwencją coraz mniejszych limitów połowowych przyznawanych Polsce, w połączeniu ze wzrostem zainteresowania połowami ryb pelagicznych⁵. Mniejsze limity połowowe wynikały z ich ograniczonych zasobów. Natomiast zwiększające się połowy były następstwem poprawy relacji cenowej względem połowów dorszy. Spowodowało to, jak już wcześniej wspomniano, przesunięcie części floty rybackiej do połowów ryb pelagicznych. Nie bez znaczenia była modernizacja floty pelagicznej oraz portów rybackich ułatwiająca magazynowanie oraz wyladunek połowów. Także zbliżająca się perspektywa wprowadzenia kwot połowowych na ryby pelagiczne dodatkowo zwiększyła ich połowy. Bazą dla nich miały być połowy z lat poprzednich.

W okresie badawczym drastycznie zmniejszyły się limity na połowy łososia. Przy tym połowy wykazywały duże wahania. Jednakże ich wyraźny regres nastąpił w 2008 roku. Był on następstwem wprowadzenia przez ustawodawstwo unijne zakazu połowu łososi za pomocą narzędzi wykorzystywanych dotychczas przez polskie jednostki rybackie [Portal Morski...2008]⁶. Inną przyczyną było wspomniane już ograniczenie możliwości połowowych polskiej floty rybackiej na skutek jej głębokiej redukcji. Wraz ze zmianą prawa zaczęło się zmniejszać wykorzystanie limitu połowowego na łososia. Jego wzrost w latach 2012-2013 był już tylko konsekwencją dalszego ograniczania przyznawanych polskiemu rybołówstwu limitów połowowych.

Kwoty połowowe w polskim rybołówstwie przyznawane są na okresy jednoroczne. Przy tym ich wielkość w poszczególnych latach może być zróżnicowana. Rodzi to niepewność co do opłacalności połowowych. Odbija się to z kolei negatywnie na wielkości nakładów inwestycyjnych. Przez to polska flota, na tle unijnej, jest przestarzała i mało konkurencyjna.

Wyznaczanie kwot połowowych w okresach jednorocznych powodowało, że niektóre jednostki rybackie, chcąc nie dopuścić do ich niewykorzystania, mogły łamać prawo i poławiać osobniki niewymiarowe. To z kolei może przyczyniać się w przyszłości do zmniejszenia, i tak już ograniczonych, zasobów ryb.

Do sieci rybackich dostają się także ryby na połów których armator nie posiadał pozwolenia lub wykorzystał przyznaną mu już kwotę połowową. Wyrzucane były one z powrotem do morza. Część z nich, charakteryzująca się niską przeżywalnością, ginęła. Choć w polskim rybołówstwie bałtyckim przyłów jest relatywnie niewielki, to w sytuacji ograniczonych zasobów warto dążyć do jego zmniejszenia lub wykorzystania.

⁵ Z reguły limity połowowe na ryby pelagiczne nie były w pełni wykorzystywane przez polską flotę rybacką. Sytuacja zaczęła się zmieniać w ostatnich kilku latach. W konsekwencji nadmiernej eksploatacji ryb pelagicznych, zaczęto wprowadzać zakazy ich połowów. Doprowadziło to, do wprowadzenia na ich połowy kwot połowowych od 2014 roku.

⁶ Od 2008 roku Komisja Europejska wprowadziła zakaz stosowania pławnic (głównego narzędzia połowowego) do połowów łososi.

Ogólne informacje na temat Zbywalnych Koncesji Połowowych oraz doświadczenia krajów w ich stosowaniu

Zbywalne Koncesje Połowowe są jednym z wielu mechanizmów regulujących wielkość potencjału połowowego. Jednak nie mogą być jedynym sposobem ochrony zasobów. Aby przynosiły zamierzone efekty, muszą być stosowane równocześnie z innymi mechanizmami służącymi zarządzaniu rybołówstwem. W przeciwieństwie do obecnie stosowanych, ZKP bardziej sprawdzają się w warunkach funkcjonowania wolnego rynku. Muszą przy tym być dostosowane do specyfiki poszczególnych akwenów morskich. W związku z tym występuje wiele alternatywnych rozwiązań. Inną charakterystyczną cechą ZKP jest perspektywa czasowa. Kwoty połowowe są przyznawane na dłuższe okresy [Karnicki 2009]⁷ lub bezterminowo. Niewątpliwie zwiększa to przewidywalność działalności, ze wszystkimi pozytywnymi następstwami z tym związanymi. Są one przy tym zbywalne - można je sprzedać, wydzierżawić lub mogą być przedmiotem zastawu. Mogą jednak towarzyszyć temu pewne ograniczenia⁸. Elastyczność wymiany kwotami połowowymi umożliwia lepsze dostosowanie wielkości połowów do potencjału połowowego jednostek.

Niezbędnym warunkiem prawidłowego funkcjonowania ZKP jest skupianie się armatorów rybackich w Organizacjach Producentkich lub grupach rybackich. Ułatwia to wymianę określonych kwot połowowych pomiędzy zainteresowanymi armatorami. Ogranicza to przyłów i w konsekwencji zmniejsza ilość odrzutów. Zapobiega więc marnotrawieniu rzadkich zasobów.

Omawiany mechanizm zarządzania rybołówstwem nie zmniejsza krajowego nakładu połowowego, mierzonego np. liczbą jednostek rybackich. Mogą one być sprzedane, a otrzymane środki przeznaczone na zakup nowych jednostek lub modernizację pozostałych w eksploatacji. Zbycie jednostki nie musi oznaczać sprzedaży nakładu połowowego. Może być on przekazany innym jednostkom i tym samym zwiększyć rentowność ich połowów.

Pomimo, iż ZKP stanowią dość nowatorski mechanizm kontroli nakładu połowowego⁹, w 2012 roku stosowały go już 38 państwa na świecie, w tym 13 unijnych [Drażek 2012]. W basenie Morze Bałtyckiego obowiązywały w Danii, Szwecji, Łotwie, Estonii, Finlandii i Niemczech.

Tabela 2 przedstawia charakterystykę ZKP w krajach, które na masową skalę wprowadziły je do swojego rybołówstwa, tj. Islandii, Danii, Szwecji i Estonii. Koncesje przyznawane były tam na gatunków ryb, które występują także w polskim rybołówstwie bałtyckim, tj. dorsze, śledzie, szproty oraz łososie. Przy ewentualnym wprowadzeniu ZKP do polskiego rybołówstwa, możliwe będzie więc korzystanie z licznych doświadczeń. Rybołówstwo badanych krajów charakteryzowało się nadmiernym potencjałem połowowym, niską rentownością oraz niskimi nakładami na modernizację floty rybackiej. Wymienione problemy leżały u podstaw wprowadzenia mechanizmu Zbywalnych Praw Połowowych [Waldo, Berndt i in. 2013]. Zostały one w badanych krajach oparte na

⁷Komisja Europejska w projekcie reformy Wspólnej Polityki Rybackiej na lata 2014-2020, zaproponowała 15-letnie okresy obowiązywania koncesji połowowych. Wydaje się, że były one zbyt długie, chociażby ze względu na ich dużą nowość i związane z tym ryzyko ich stosowania.

⁸Ograniczenia w obrocie ZKP są przedmiotem następnej części artykułu.

⁹Po raz pierwszy ZKP wprowadzono do rybołówstwa w Islandii w roku 1984. Była ona więc pionierem w ich stosowaniu.

różnych założeniach. Niemniej w Danii, Szwecji oraz w Estonii między ZKP występuje wiele podobieństw. Różnią się one natomiast od ZKP stosowanych w rybołówstwie islandzkim, gdzie przyniosły one zdecydowanie mniej pozytywnych efektów [Wiadomości...2010].

Tabela 2. Charakterystyka oraz efekty ZKP w rybołówstwie Islandii, Danii, Szwecji oraz Estonii
Table 2. Characteristic and effects of the TFC in Iceland, Denmark, Sweden and Estonia

Cecha ZKP oraz ich efekty	Nazwa kraju			
	Islandia	Dania	Szwecja	Estonia
Okres obowiązywania	bezterminowy	ograniczony - 8 lat	roczny	roczny
Możliwość obrotu	nieograniczona	ograniczona (zgoda rządu)	ograniczona (zgoda rządu)	ograniczony (zgoda rządu)
Segmentacja floty	nie wprowadzona	wprowadzona rozbudowana	wprowadzona rozbudowana	wprowadzona mniej rozbudowana
Rybołówstwo przybrzeżne	niewystarczająca ochrona	ochrona objęte ZKP	ochrona ogólna kwota	ochrona system mieszany
Koncentracja ^a	nieograniczona	ograniczona	ograniczona	ograniczona
Wielkość floty	redukcja	redukcja	redukcja	redukcja
Rentowność	wzrost	wzrost	wzrost	wzrost
Odnowienie oraz modernizacja floty	poprawa	poprawa	poprawa	poprawa
Bezrobocie	wzrost	wzrost	wzrost	wzrost
Odrzuty	zmniejszenie	zmniejszenie	zmniejszenie	zmniejszenie
Odbudowa zasobów	brak poprawy	częściowa	częściowa	częściowa

Objaśnienie: Koncentracja ^a - górne granice koncentracji ZKP w rybołówstwie duńskim, szwedzkim oraz estońskim zróżnicowane.

Źródło: [Wiadomości...2010; ITQ...2013, Waldo i Paulrud 2012; Popescu 2010; MRAG Consortium...2000], opracowanie własne.

Na Zbywalne Koncesje Połowowe w Islandii nałożono mniejszą ilość ograniczeń. Obowiązują one bezterminowo. Utrudniało to więc ewentualne ich modyfikacje. Nie wprowadzono żadnych ograniczeń w obrocie ZKP. Przy braku segmentacji floty mającej na celu ochronę zagrożonych rodzajów rybołówstwa, skutkowało to dalszą ich marginalizacją. Rybołówstwo przybrzeżne-słabe ekonomicznie, ale będące gwarancją zachowania walorów kulturowych, prowadzące połowy w najbardziej odpowiedzialny sposób i ważne dla lokalnej społeczności-nie było należycie chronione.

Dalszą konsekwencją pełnej swobody w obrocie ZKP, była ich nadmierna koncentracja, co zwiększało monopolizację rynku, ze szkodą dla konsumentów. Nie zawsze stawały się one własnością środowiska rybackiego. Były one często przedmiotem spekulacji. Możliwość nabywania ZKP przez podmioty zagraniczne groziło utratą narodowej kwoty połowowej.

Na innych założeniach zostały oparte ZKP w krajach basenu Morza Bałtyckiego [MRAG Consortium...2009]. Wprowadzono czasowe ograniczenia ich obowiązywania¹⁰. Z tą różnicą, że w Szwecji i w Estonii kwoty połowowe przyznawane były na okresy

¹⁰ Zbywalne Koncesje Połowowe obowiązują w Danii od 2007, w Szwecji od 2009, a w Estonii od 2005 roku.

roczne, a ich wielkość uzależniona była od połowów z trzech ostatnich lat. Natomiast w Danii wyznaczono 8. letni horyzont czasowy. Krótsze okresy pozwalały na szybsze korygowanie ewentualnych nieprawidłowości, jednak zmniejszały stabilność prowadzenia działalności. W rybołówstwie tych krajów wprowadzono liczne ograniczenia utrudniające obrót ZKP, co przy segmentacji floty, chroniło wszystkie rodzaje rybołówstwa. W przypadku Danii oraz Szwecji (ze względu na rozmiary rybołówstwa) segmentacja była bardziej rozbudowana. Jeśli chodzi o obrót ZKP, to był on dozwolony za zgodą władz rybackich państwa. Zapobiegało to nadmiernej koncentracji ZKP, której górne granice były odmienne w badanych krajach¹¹. Ponadto, przepisy uniemożliwiały wyprowadzenie kwot połowowych poza granice omawianych państw basenu Morza Bałtyckiego. Przy tym, pierwszeństwo w ich zakupie posiadają grupy rybaków lub Organizacje Rybackie, wewnątrz których możliwa była ich swobodna wymiana.

W omawianych krajach basenu Morza Bałtyckiego pod szczególną ochroną znajdowało się rybołówstwo przybrzeżne. W Danii było ono objęte ZKP. Jednakże nie można było ich wyprowadzać poza sektor. Natomiast dozwolony był ich zakup z innych segmentów floty. W Szwecji rybołówstwo przybrzeżne było wyłączone z mechanizmu ZKP. Przydzielona była mu jednak ogólna kwota połowowa [Popescu 2010]. W Estonii występował wariant mieszany – ze ZKP oraz ogólną kwotą połowową.

W przypadkach wszystkich badanych krajów ZKP przyniosły wiele korzyści [Waldo i Paulrud 2012]. Wielkość floty została zredukowana. Pozytywną jej konsekwencją był wzrost rentowności połowów, dzięki której dokonano odnowienia i zmodernizowania floty rybackiej. Natomiast negatywnym następstwem redukcji floty rybackiej był wzrost bezrobocia w sektorze rybackim, który obejmował: flotę rybacką, podmioty świadczące dla niej usługi oraz porty i przystanie rybackie [Dunin-Kwinta 2000]. Jednakże zmiany w rybołówstwie były nieuniknione. Przy tym ekonomiczne skutki jego subsydiowania (które nie przynosiło w przeszłości oczekiwanych efektów), byłoby jeszcze wyższe [Budnikowski 2006].

Swobodna wymiana ZKP zmniejszyła wielkość odrzutów, ograniczając marnotrawstwo połowów. Dodatkowo w rybołówstwie państw Morza Bałtyckiego doszło do częściowej poprawy stanu zasobów, w przeciwieństwie do rybołówstwa islandzkiego. Jednakże wpływ na to mogły mieć inne okoliczności, np.: wprowadzenie przez Unię Europejską, których członkami były badane kraje Morza Bałtyckiego, wieloletniego planu odbudowy zasobów.

Możliwości poprawy sytuacji w polskim rybołówstwie po wprowadzeniu Zbywalnych Koncesji Połowowych

Zbywalne Koncesje Połowowe w polskim rybołówstwie mogłyby obejmować wszystkie podstawowe gatunki ryb lub tylko wybrane. Wydaje się, że z największymi problemami borykają się jednostki rybackie specjalizujące się w połowach dorszy. Więc w pierwszej kolejności ten segment floty powinien być objęty ZKP. Jednakże

¹¹ I tak na przykład w Szwecji pojedynczy armator nie mógł dysponować kwotą połowową wyższą, aniżeli 10% krajowego limitu połowowego. W Estonii w posiadaniu kilku jednostek rybackich nie może znajdować się więcej, aniżeli 85% praw do połowów.

doświadczenia badanych krajów dowodzą, że korzyści w stosowaniu ZKP odnosi cała flota rybacka.

Podstawowym zadaniem ZKP jest dostosowanie potencjału połowowego do dostępnych zasobów. Jednakże w polskim rybołówstwie większym problemem jest raczej struktura połowów, a ściślej mówiąc, zmniejszający się stopień wykorzystania limitów połowowych na dorsza. W sytuacji ograniczania subsydiowania rybołówstwa część armatorów charakteryzujących się niską rentownością, nie zainteresowanych zawodem, ani rozwojem, mogłaby się zdecydować na sprzedaż ZKP armatorom silniejszym ekonomicznie [Karnicki 2013]¹². Pierwszymi środki ze sprzedaży ZKP umożliwiłyby odejście z zawodu. Dodatkowo przydział kwot połowowych uzależniony od ilości połowów dokonywanych w ostatnich latach (lub stopnia jego wykorzystania), mógłby przyspieszyć ich rezygnację z działalności. Taki też kierunek zmian zapowiada nowelizacja ustawy o rybołówstwie [Bierndgarski 2013]. Natomiast dla drugiej grupy armatorów pełne wykorzystanie potencjału połowowego jednostek rybackich, zwiększyłoby rentowność połowów. Większe połowy obniżyłyby koszt jednostkowy działalności. W konsekwencji rybołówstwo stałoby się w większym stopniu samowystarczalne finansowo.

W przypadku całej polskiej floty bałtyckiej, możliwość długoletniego planowania działalności przyczyniłoby się do wzrostu nakładów inwestycyjnych na modernizację jednostek rybackich. Armatorzy znając, chociażby szacunkowe ilości połowów, byłiby bardziej skłonni do unowocześnienia lub zakupu nowych jednostek. Doprowadziłoby to nie tylko do poprawy bezpieczeństwa i higieny pracy, ale także zmniejszenia kosztów eksploatacji. Z kolei poprawiająca się jakość poławianych ryb, umożliwiłaby uzyskanie za nie wyższej ceny.

Następną konsekwencją ZKP byłaby większa elastyczność połowów. Niewykorzystana w jednym roku kwota połowowa, mogłaby być zrealizowana w następnym. W przeciwnej sytuacji, przekroczenie dopuszczalnej kwoty połowowej uszczupliłoby połowy w następnym roku. Dodatkowo wspólne rozliczanie kwot połowowych przez armatorów skupionych w Organizacjach Producentkich, przyczyniłoby się do lepszego zarządzania nimi. Ograniczyłyby to wielkość odrzutów, czyli marnotrawstwo ograniczonych zasobów ryb. Jest to tym ważniejsze, iż zreformowana WPR zakłada, że od 2015 roku na wodach Bałtyku przyłów ma być dostarczany na ląd i wliczany do kwoty połowowej armatorów jednostek rybackich.

Zbywalne Koncesje Połowowe mogą przyczynić się w polskim rybołówstwie do dalszego zmniejszenia liczby jednostek połowowych, szczególnie specjalizujących się w połowach dorszy. Nie byłoby to jednak trwałe ich wykreślenie z narodowego rejestru, jak to ma miejsce obecnie¹³. Może to mieć szczególne znaczenie w sytuacji zwiększenia zasobów ryb bałtyckich. Wprowadzenie ZKP do rybołówstwa zapewniłoby rezerwę mocy

¹² W polskim rybołówstwie bałtyckim występuje możliwość obrotu kwotami połowowymi. Jednakże dotyczy ona okresów jednorocznych (na takie są one przyznawane) oraz wymaga zgody ministra właściwego d.s. rybołówstwa bałtyckiego, podjętej po konsultacji ze środowiskiem rybackim. Opisana procedura jest niejednokrotnie czasochłonna, co zniechęca od jej podejmowania. Przy tym przekazanie części lub całości kwoty połowowej może dla armatora skutkować zmniejszeniem jej wielkości w następnych latach. Pomimo to, armatorzy często z takiej możliwości korzystają. Dla przykładu, w 2012 roku, obrót kwotami połowowymi na dorsza wyniósł ok. 2,5 tys. ton. Oczywiście w większości przypadków nie dokonano tego bezinteresownie. Przy tym sprzedającymi byli najczęściej armatorzy mniejszych jednostek, a kupującymi właściciele większych statków rybackich. Opisany transfer kwotami połowowymi, potwierdza tylko niewłaściwy sposób ich przyznawania przez ministerstwo.

¹³ W miejsce jednostek rybackich wycofywanych z eksploatacji za pośrednictwem środków unijnych, nie można wprowadzić nowych. Jest to więc trwałe zmniejszenie narodowego potencjału połowowego.

połowowych, która mogłaby być wykorzystana w okresie wzrostu zasobów [Błady i Netzel 2005].

Zwyczajnym Koncesjom Połowowym mogą także towarzyszyć zagrożenia. Aby ich uniknąć, pierwszy okres obowiązywania ZKP w polskim rybołówstwie należałoby ograniczyć do kilku lat. Byłby on niezbędny dla zdobycia niezbędnych doświadczeń i dokonania ewentualnych korekt.

Należałoby także ograniczyć możliwość swobodnego obrotu ZKP. Zapobiegłoby to nadmiernej ich koncentracji. Jej konsekwencją mogłaby być nadmierna monopolizacja rynku oraz marginalizacja słabszego ekonomicznie rybołówstwa przybrzeżnego. W tym celu należałoby wyznaczyć górną granicę możliwych do odłowienia zasobów ryb przez jednego armatora. Z kolei rybołówstwo przybrzeżne można by wyłączyć z systemu ZKP. W przeciwnym przypadku należałoby zakazać wyprowadzenia ZKP poza sektor. Natomiast sprzedaż ZKP poza kraj, mogłaby być wyjątkowo dopuszczalna tylko w sytuacji, gdyby polska flota rybacka, na skutek zwiększenia zasobów, nie byłaby w stanie odłowić przyznanego jej limitu połowowego [Wiadomości...2011]. Ponadto, aby zminimalizować zjawisko spekulacji oraz zachować kontrolę nad ZKP, obrót nimi ograniczony musiałby być do sektora rybackiego. Wprowadzenie zasady pierwokupu ZKP zapobiegłoby utracie równowagi połowowej pomiędzy segmentami floty rybackiej.

Wspieranie aktywności zawodowej osób tracących pracę w wyniku wprowadzenia ZKP, mogłoby złagodzić skalę bezrobocia. Środki na ten cel zostały zarezerwowane w przyszłym Europejskim Funduszu Morskim i Rybackim [Malkowski 2012].

Reasumując, należy stwierdzić, iż wprowadzenie ZKP do polskiego rybołówstwa mogłoby rozwiązać wiele z jego problemów. Tym bardziej, iż dotychczas stosowane sposoby zarządzania nim nie przynosiły zamierzonych efektów. Wymagałoby to wyeliminowania potencjalnych zagrożeń towarzyszących ZKP. A nabiera to szczególnego znaczenia w obliczu ograniczenia subsydiowania rybołówstwa ze środków publicznych.

Podsumowanie

W okresie 2004-2013 wycofano z eksploatacji przeszło 40% polskiej floty rybackiej. W znacznym stopniu potencjał połowowy został dostosowany do stanu zasobów.

W ostatnich latach największym problemem polskiego rybołówstwa był niewykorzystywany limit połowowy na dorsza. Jeśli chodzi o pozostałe gatunki ryb, to wzrosło zainteresowanie połowami szprotów oraz śledzi oraz zaczął się poprawiać stopień wykorzystania limitu połowowego na łososia.

Niska rentowność połowów dorszy, będąca w dużej mierze następstwem nieprawidłowego podziału kwot połowowych, rekompensowana była przez środki unijne. Obniżały one jednak motywację armatorów, nie zainteresowanych połowami, do rezygnacji z zawodu.

Wyznaczanie kwot połowowych w okresach jednorocznych, zmniejszała stabilność prowadzenia działalności oraz rodziła niepewność. Ograniczało to wielkość nakładów inwestycyjnych na modernizację jednostek rybackich. Polska flota rybacka była przestarzała i mało konkurencyjna. Kwoty jednoroczne przyczyniały się także do marnotrawstwa ograniczonych zasobów ryb.

Zwyczajne Koncesje Połowowe są jednym z wielu mechanizmów regulujących wielkość potencjału połowowego. W ich ramach kwoty połowowe mogą być przyznawane

na dłuższe okresy czasu, co zwiększa przewidywalność działalności. Mogą być przedmiotem obrotu. Stanowią elastyczny mechanizm regulacji połowów, szczególnie gdy armatorzy skupieni są w Organizacjach Producentkich lub innych grupach. Nie powodują trwałego wykreślenia jednostek rybackich z narodowej kwoty połowowej. Bazują w większym stopniu na mechanizmach wolnego rynku. Są niezbędnym elementem zarządzania rybołówstwem w sytuacji ograniczenia czy też pozbawienia go subsydiów.

W rybołówstwie europejskim na szeroką skalę ZKP stosuje Islandia, Dania, Szwecja oraz Estonia. Przyniosły one wiele pozytywnych efektów, szczególnie w rybołówstwie państw basenu Morza Bałtyckiego. Nastąpiła redukcja nadmiernie rozbudowanej floty rybackiej, poprawiła się jej rentowność, została ona odnowiona oraz zmodernizowana. Dzięki ZKP zmniejszyła się wielkość przyłowu, ograniczono więc marnotrawstwo zasobów. Negatywnym następstwem był wzrost bezrobocia. Innymi zagrożeniami płynącymi ze strony ZKP, których nie ustrzegło się szczególnie rybołówstwo islandzkie, było oparcie ich na zbyt liberalnych podstawach. Nieskrępowany obrót ZKP doprowadził do ich nadmiernej koncentracji, czego konsekwencją była monopolizacja rynku, zmarginalizowanie rybołówstwa przybrzeżnego oraz wyprowadzenie części narodowej kwoty połowowej poza kraj.

Wprowadzenie do polskiego rybołówstwa ZKP może poprawić stopień wykorzystania limitów połowowych na dorsza, jednocześnie zmniejszając wielkość floty specjalizującej się w ich połowach. W przypadku całej polskiej floty rybackiej ZKP mogą poprawić rentowność połowów. Z kolei możliwość długoletniego planowania działalności może przyczynić się do jej odnowienia oraz poprawy stanu technicznego. Zbywalne Koncesje Połowowe poprzez rozliczanie kwot połowowych w dłuższych perspektywach czasu oraz możliwość ich wymiany między armatorami, mogą zmniejszyć przyłów. Będzie to tym ważniejsze, iż od 2015 roku, będzie obowiązywał zakaz odrzutów ryb.

Zagrożeniem ze strony ZKP może być nadmierna koncentracja połowów i wynikająca z niej monopolizacja rynku. Można będzie temu przeciwdziałać ustalając górną granicę możliwych do odłowienia ryb przez jednego armatora lub ich grupy. Z kolei ograniczenie obrotu ZKP do sektora rybackiego, podobnie jak zakaz wyprowadzenia ich poza morskie granice kraju, nie dopuści do utraty kontroli nad nimi. Mógłby być on dozwolony tylko w sytuacji niespodziewanego zwiększenia zasobów ryb.

Wyłączenie rybołówstwa przybrzeżnego z ZKP lub zakaz wyprowadzenia ich poza sektor, ochroni go przed marginalizacją. Natomiast wprowadzenie prawa pierwokupu utrzyma równowagę połowową między segmentami floty rybackiej.

Środki z przyszłego EFMiR mogą zmniejszyć negatywny wpływ koncesji połowowych na zatrudnienie w sektorze rybackim.

Ze względu na nowatorskość omawianego mechanizmu należałoby wprowadzić próbny okres jego obowiązywania. W trakcie jego trwania można by w systemie dokonywać ewentualnych korekt poprawiających jego funkcjonowanie.

Pomimo potencjalnych zagrożeń ZKP posiadają wiele zalet. Warto więc rozważyć możliwość ich wprowadzenia do polskiego rybołówstwa, szczególnie w sytuacji ograniczenia jego subsydiowania oraz niezadowolającej skuteczności dotychczas stosowanych mechanizmów regulujących potencjał połowowy.

Literatura

- Agurre Fortunac G. [2012]: Jak to z dorszem było. *Magazyn Przemysłu Rybnego* nr 6(90), ss. 9-12.
- Bierndgarski H. [2013]: Zmiany w ustawie o rybołówstwie morskim. *Magazyn Przemysłu Rybnego* nr 1(91), s. 38.
- Blady W., Netzel J. [2005]: Połowy bałtyckiego dorsza w polskim rybołówstwie w latach 1921-2003. *Wiadomości Rybackie* nr 1-2, ss. 12-15.
- Budnikowski A. [2006]: Międzynarodowe Stosunki Gospodarcze, PWN, Warszawa, ss. 203-209.
- Damanaki M. [2012]: Nowa Wspólna Polityka Rybacka. *Wiadomości Rybackie* nr 1-2, ss. 5-8.
- Drażek A. [2012]: Z Komisją Europejską o przyszłości rybołówstwa. [Tryb dostępu:] http://urząd.pomorskie.eu/pl/aktualnosci/2012/bruksela_polityka_spojnosci. [Data odczytu: kwiecień 2014].
- Dunin-Kwinta I. [2000]: Wielowariantowy model redukcji nakładu połowowego z uwzględnieniem skutków społecznych w rejonach nadmorskich: Wybrane zagadnienia wspólnej polityki rybackiej w Unii Europejskiej, Potrzeby i możliwości adaptacji wspólnej polityki rybackiej przez polską gospodarkę rybną (ze szczególnym uwzględnieniem rybołówstwa bałtyckiego). Ekspert – SITR, Koszalin, ss. 47–48.
- ITQ. [Tryb dostępu:] <http://en.fvm.dk/the-ministry/fisheries-and-aquaculture/>. [Data odczytu: kwiecień 2014].
- Karnicki Z. [2009]: Indywidualne kwoty połowowe (ITQ), czy je wprowadzimy??. *Wiadomości Rybackie* nr 5-6 (169), ss. 7-8
- Karnicki Z. [2013]: Zarządzanie bałtycka flotą. *Wiadomości Rybackie* nr 5-6, ss. 1-4.
- Karnicki Z. [2014]: Na początek roku. *Wiadomości Rybackie* nr 1-2, ss. 1-4.
- Kuzebski E. [2009,2011,2014]: Krajowa produkcja ryb i owoców morza. *Rynek Ryb stan i perspektywy*, IERiGŻ, nr 9, nr 15, nr 21, ss. 13, 15, 19.
- Kuzebski E.[2014]: Wyniki finansowe polskiej floty rybackiej w 2012 roku. *Wiadomości Rybackie* nr 3-4, ss. 3-7.
- Malkowski A. [2012]: Wsparcie lokalnej przedsiębiorczości społecznej. Prezentacja wybranych dostępnych źródeł finansowania: Przedsiębiorczość społeczna dla technika i inżyniera – PESTI, Federacja Stowarzyszeń Naukowo-Technicznych NOT, Szczecin, ss. 53.
- Markus T. [2010]: Towards sustainable fisheries subsidies: Entering a new round of reform under the Common Fisheries Policy. *Marine Policy*, 34, s. 1117-1124. [Tryb dostępu:] <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0308597X10000631>. [Data odczytu: kwiecień 2014].
- Morska Gospodarka Rybacka [2004-2012]. Morski Instytut Rybacki – Państwowy Instytut Badawczy Zakład Ekonomiki Rybackiej.
- MRAG Consortium [2009]. An analysis of existing Rights-Based Management (RBM) instruments in Member States and on setting up best practices in the EU (FISH/2007/03), Final Report II, Catalogue of Rights-Based Management Instruments in coastal EU Member States, ss. 168-189, 203-209.
- Nowaczyk P. [2013]: Wpływ redukcji polskiej floty rybackiej na wielkość połowów głównych gatunków ryb: ZN SGGW – Ekonomia i organizacja gospodarki żywnościowej, nr 101, Warszawa, ss. 81-94.
- Pieńkowska B., Kuzebski E. [2013]: Polityka Rybacka i regulacje rynku ryb. *Rynek ryb. Stan i perspektywy*; nr 19. ss. 7-11.
- Popescu I.[2010]: Rybołówstwo w Szwecji, Departament tematyczny B: Polityka Strukturalna i Polityka Spójności, Parlament Europejski, Bruksela, ss. 28-30.
- Portal Morski [2008]: Rybacy skarżą się na unijny zakaz. [Tryb dostępu:] <https://www.portalmorski.pl/Zwiazkowcy-skarza-sie-na-unijny-zakaza9746k33939>. [Data odczytu: czerwiec 2014].
- Radtke K. 2006. Discard dorsza w ukierunkowanych połowach ryb tego gatunku i w przyłowach ryb śledziowatych. *Wiadomości Rybackie* nr 3-4, ss. 7-8.
- Reforma WPRyb - przekazywalne koncesje połowowe [2013], http://ec.europa.eu/fisheries/reform/docs/tfc_pl.pdf. [Data odczytu: kwiecień 2014].
- Safader J. [2013]. List otwarty do Sekretarza Stanu w MRiRW Kazimierza Plocke. [Tryb dostępu:] <http://www.pspr.pl/attachments/article/236/AS%201%20Min.K.Plocke%20zarz%C4%85dzanie%20zasobami%202014%20i%20dalej.pdf>. [Data odczytu: czerwiec 2014].
- System Informacji Rybołówstwa Morskiego [2004], [Tryb dostępu:] <http://www.minrol.gov.pl>. [Data odczytu: kwiecień 2014].
- Waldo S., Berndt K. and others [2013]: Swedish coastal herring fisheries in the wake of an ITQ system, Volume 38, ss. 321–324, [Tryb dostępu:] <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0308597X12001479>. [Data odczytu: czerwiec 2014].
- Waldo S., Paulrud A. [2012]: ITQs in Swedish demersal fisheries, , ICES Journal of Marine Science, Volume 70, Issue 1, pp. 68-77, [Tryb dostępu:] <http://icesjms.oxfordjournals.org/content/70/1/68.Abstract%20z%20dnia%20>. [Data odczytu: czerwiec 2014].
- Wiadomości [2010]: Polski bałtycki okrągły stół d.s. rybołówstwa. *Wiadomości Rybackie* nr 1-2, ss. 4-10.
- Wiadomości [2011]: Polski bałtycki okrągły stół d.s. rybołówstwa. *Wiadomości Rybackie* nr 11-12, ss. 14-18.

Luiza Ossowska¹

Dorota A. Janiszewska²

Katedra Polityki Ekonomicznej i Regionalnej,
Politechnika Koszalińska

Regionalne zróżnicowanie rolnictwa Polski, Czech, Słowacji i wschodnich Niemiec na podstawie wybranych cech potencjału produkcyjnego

Regional diversification of agriculture in Poland, Czech Republic, Slovakia and eastern Germany based on selected characteristics of production potential

Synopsis: Głównym celem artykułu jest ocena regionalnego zróżnicowania rolnictwa Polski, Czech, Słowacji i wschodnich Niemiec na podstawie wybranych cech potencjału produkcyjnego. Do analizy przyjęto poziom NUTS 2. Zróżnicowania rolnictwa zbadano za pomocą analizy skupień. Do analizy przyjęto następujące cechy diagnostyczne: średnia powierzchnia użytków rolnych w gospodarstwie rolnym, pogłowie zwierząt gospodarskich w LSU na hektar powierzchni, udział gruntów pod zasiewami w powierzchni ogólnej oraz udział użytków zielonych w użytkowaniu rolnym. W wyniku zastosowania analizy skupień podzielono badane regiony na cztery grupy.

Słowa kluczowe: rolnictwo, regionalne zróżnicowanie, Polska, Czechy, Słowacja, Niemcy

Abstract: The main objective of this article is to evaluate the agriculture diversification in Poland, Czech Republic, Slovakia and eastern Germany based on selected characteristics of production potential. The NUTS 2 level was adopted for the analysis. Agriculture diversification was examined using the cluster analysis. The following diagnostic features were used for the analysis: average size of farms, grazing livestock density (LSU/hectare), share of land for sowing, share of grassland. As a result of the cluster analysis examined regions were divided into four groups.

Key words: agriculture, regional diversification, Poland, Czech Republic Slovakia, Germany

Wprowadzenie

Rolnictwo jest jednym z tradycyjnych działów gospodarki, gałęzią produkcji materialnej. Jak zauważa trafnie Wilkin [2012] rolnictwo nadal jest niezwykle ważne, nie tylko dla mieszkańców obszarów wiejskich, jest bowiem źródłem najważniejszego produktu ludzkości, jakim jest żywność.

Dzun [2011] określa sytuację rolnictwa polskiego jako niesprzyjającą rozwojowi, głównie za sprawą nadmiaru zasobów pracy i niedoboru ziemi. Powoduje to, że rolnictwo polskie na tle rolnictwa Unii Europejskiej, a szczególnie krajów o porównywalnej strukturze produkcji rolnej, wygląda niekorzystnie.

¹ dr, e-mail: luiza.ossowska@tu.koszalin.pl

² mgr, e-mail: dorota.janiszevska@tu.koszalin.pl

Należy jednak pamiętać, że rolnictwo jest zróżnicowane również wewnątrz krajów. Poszczególne regiony charakteryzują się swoistymi cechami, pobudzającymi lub hamującymi rozwój rolnictwa. Ma to zasadniczy wpływ na poziom i strukturę produkcji, która wynika również z poziomu rozwoju społeczno – gospodarczego, cech strukturalnych rolnictwa, a także sytuacji na rynku [Kołodziejczak 2002; Nowak, Wójcik 2013].

W artykule podjęto próbę porównania rolnictwa polskich województw z jednostkami NUTS 2 Czech, Słowacji i wschodnich Niemiec na podstawie wybranych cech z zakresu potencjału produkcyjnego. Poszukiwano przede wszystkim cech łączących poszczególne grupy regionów.

Potencjał produkcyjny rolnictwa tworzą przede wszystkim zasoby materialnych czynników produkcji (ziemi, siły roboczej, środków trwałych i obrotowych) [Wiatrak 2005]. W Instytucie Uprawy Nawożenia i Gleboznawstwa w Puławach dość powszechny jest pogląd, że podstawowym wyznacznikiem potencjału rolnictwa jest ziemia, zwana również rolniczą przestrzenią produkcyjną. Natomiast uwarunkowania ekonomiczne i organizacyjne, czyli zasoby pracy i kapitału decydują o poziomie wykorzystania potencjału ziemi [Waloryzacja... 2000].

Cele i metody badań

Cel badań to ocena regionalnego zróżnicowania potencjału produkcyjnego rolnictwa Polski na tle Czech, Słowacji i wschodnich Niemiec na podstawie wybranych cech potencjału produkcyjnego. Wybrano polskie województwa i regiony unijnych krajów ościennych³. Do porównania przyjęto poziom NUTS 2, obejmujący 16 polskich województw oraz 7 regionów czeskich, 5 regionów niemieckich i 3 regiony słowackie.

Uwzględniając przesłanki merytoryczne i dostępność danych do analizy przyjęto następujące cechy diagnostyczne⁴:

- średnia powierzchnia użytków rolnych w gospodarstwie rolnym;
- pogłowie zwierząt gospodarskich w LSU/ha użytków rolnych;
- udział gruntów pod zasiewami w powierzchni ogólnej;
- udział użytków zielonych w użytkowaniu rolnym.

Analiza ma charakter statyczny – dotyczy 2010 roku.

Zróżnicowanie potencjału produkcyjnego rolnictwa zbadano za pomocą analizy skupień. W badaniach posłużono się tzw. odległością euklidesową, która rozumiana jest jako funkcja podobieństwa, pozostaje w ścisłym związku z geometryczną interpretacją obserwacji wielowymiarowej. Odległość euklidesową obliczono według następującej formuły [Parysek, Wojtasiewicz 1979]:

$$d_{ik} = \sqrt{\sum_{j=1}^m (x_{ij} - x_{kj})^2}, \quad (1)$$

³ W analizie nie uwzględniono regionów litewskich z uwagi na dostępność danych jedynie na poziomie krajowym.

⁴Z uwagi na ograniczoną dostępność danych dla poziomu NUTS 2 dane dotyczące średniej powierzchni UR w gospodarstwie rolnym oraz pogłowie zwierząt gospodarskich w LSU/ha UR pochodzą z 2010 roku, natomiast udział gruntów pod zasiewami i udział użytków zielonych z 2009 roku.

gdzie: d_{ik} – odległość pomiędzy i-tym i k-tym obiektem (dla $i = k = 1, 2, \dots, n$), x_{ij} – wartość j-tej zmiennej dla i-tego obiektu (dla $j = 1, 2, \dots, m$), x_{kj} – wartość j-tej zmiennej dla k-tego obiektu.

Do obliczeń wykorzystano zmienne standaryzowane według następującej formuły:

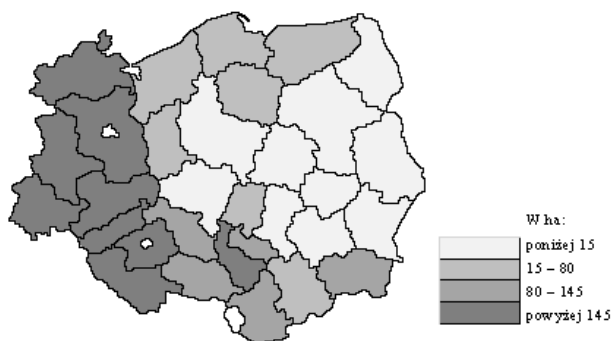
$$z_{ij} = \frac{x_{ij} - \bar{x}_j}{s_j}, (i = 1, 2, \dots, n, j = 1, 2, \dots, m) \quad (2)$$

gdzie: \bar{x}_j - średnia arytmetyczna dla j-tej cechy prostej, s_j - odchylenie standardowe.

Funkcja podobieństwa stanowi podstawę przeprowadzania operacji tworzenia skupień na zasadzie grupowania. W pracy wykorzystano metodę tworzenia skupień J.H. Warda, polegającą na łączeniu tych skupień, które jako całość zapewniają minimum sumy kwadratów odległości od środka ciężkości nowego skupienia, które tworzą [Parysek, Wojtasiewicz 1979].

Wyniki

Średnia powierzchnia użytków rolnych w gospodarstwie rolnym to jeden ze wskaźników charakteryzujących strukturę agrarną. Wielkość gospodarstw jest istotnym wyznacznikiem możliwości produkcyjnych gospodarstwa [Kop, Kucharska, Szkurlat 2006]. Biorąc pod uwagę średnią powierzchnię UR przypadającą na gospodarstwo w badanych krajach to największe obszarowo gospodarstwa w 2010 roku występują w Czechach - 152,4 ha, a następnie na Słowacji - 77,4 ha i w Niemczech - 55,8 ha [Coyette 2012]. Gospodarstwa tych krajów są najczęściej wyspecjalizowane prowadząc uproszczoną, monokulturową produkcję, przeznaczając ją niemal w całości na rynek [Poczta red. 2013]. Natomiast w Polsce średnia wielkość gospodarstwa wynosi 9,6 ha i należy do najmniejszych w Europie.



Rys. 1. Średnia powierzchnia użytków rolnych w gospodarstwie rolnym w regionach Polski, Czech, Słowacji oraz wschodnich Niemiec w 2010 roku (regiony NUTS 2)

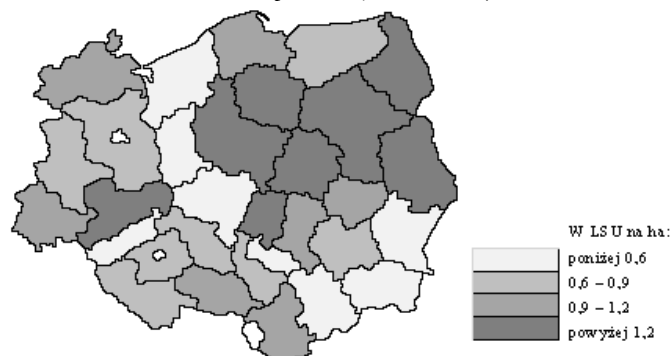
Fig. 1. The average agricultural land area in agricultural holdings by regions of Poland, Czech Republic, Slovakia and eastern Germany in 2010 (NUTS 2 regions)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Eurostat regional yearbook 2013, s. 157.

Natomiast analizując wielkość gospodarstw w układzie regionalnym zdecydowanie większymi gospodarstwami rolnymi charakteryzują się regiony wschodnich Niemiec (rys. 1). Najwyższą średnią powierzchnię użytków rolnych w gospodarstwie rolnym notują regiony: Mecklenburg – Vorpommern (285,6 ha), Sachsen – Anhalt (278,0 ha), Brandenburg (237,6 ha) oraz Thüringen (215,0 ha). W Polsce gospodarstwa rolne są znacznie mniejsze. Największe gospodarstwa występują w województwie zachodniopomorskim (29,4 ha) oraz warmińsko – mazurskim (22,9 ha), natomiast najmniejsze występują w Małopolsce (3,7 ha) oraz na Podkarpaciu (4,0 ha).

Biorąc pod uwagę badane kraje to najwyższą ogólną liczbą pogłowia zwierząt w 2010 roku charakteryzowały się Niemcy (17,8 mln LSU) oraz Polska (10,4 mln LSU). Zdecydowanie mniej zwierząt gospodarskich występuje w Czechach (1,7 mln LSU) oraz na Słowacji (668 tys. LSU) [Coyette 2012]. Najwyższa średnia obsada zwierząt w badanych krajach występuje w Niemczech (1,06 LSU/ha) oraz Polsce (0,75 LSU/ha). Znacznie niższe wartości notują Czechy (0,49 LSU/ha) oraz Słowacja (0,35 LSU/ha).

W układzie regionalnym natomiast najwyższe wartości notują centralne regiony Polski (rys. 2): województwo wielkopolskie – 1,82 LSU/ha; łódzkie – 1,77 LSU/ha oraz kujawsko – pomorskie – 1,63 LSU/ha. Najmniej zwierząt gospodarskich na hektar powierzchni znajduje się w centralnej i wschodniej części Słowacji (Eastern Slovakia - 0,35 LSU/ha; Central Slovakia – 0,39 LSU/ha), północno zachodniej części Czech (Northwest – 0,42 LSU/ha) oraz zachodniej części Polski (województwo zachodniopomorskie – 0,42 LSU/ha, lubuskie – 0,51 LSU na ha oraz dolnośląskie – 0,59 LSU/ha).

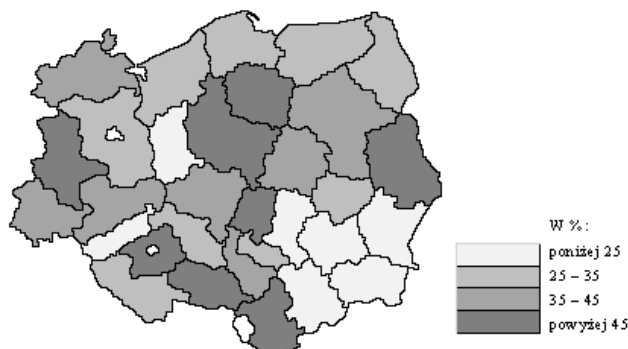


Rys. 2. Pogłowia zwierząt gospodarskich w regionach Polski, Czech, Słowacji i wschodnich Niemiec w 2010 roku (w LSU na ha powierzchni, regiony NUTS 2)

Fig. 2. Grazing livestock number by regions of Poland, Czech Republic, Slovakia and eastern Germany in 2010 (LSU/hectare of fodder area, NUTS 2 regions)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Eurostat regional yearbook 2013, s. 162.

Analizując całkowitą powierzchnię gruntów pod zasiewami wśród badanych krajów w 2010 roku najwyższe wartości zanotowały Niemcy (118,6 tys. km²) oraz Polska (107,9 tys. km²), co stanowiło odpowiednio 33,2% i 34,5% ich powierzchni. Natomiast w Czechach i Słowacji z racji znacznie mniejszej ich powierzchni w stosunku do Niemiec i Polski grunty te zajmują odpowiednio 25,2 tys. km² - 32,6% i 13,4 tys. km² - 27,4% [Coyette 2012].

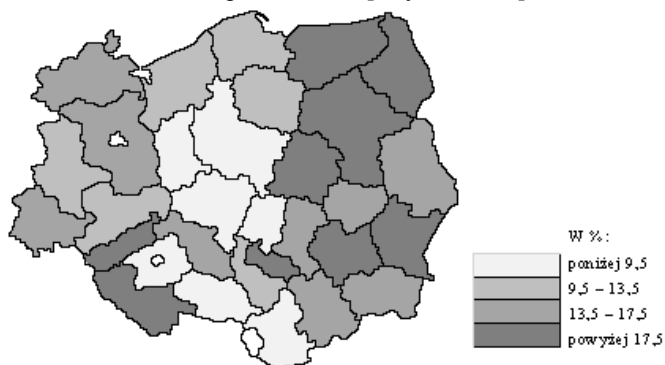


Rys. 3. Udział gruntów pod zasiewami w Polsce, Czechach, Słowacji i wschodnich Niemczech w 2010 roku w (tonach na km², regiony NUTS 2)

Fig. 3. Cropland as share of land cover by regions of Poland, Czech Republic, Slovakia and eastern Germany in 2010 (in tones per km², NUTS 2 regions)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Eurostat regional yearbook 2013, s. 157.

Natomiast w badanych regionach największy udział gruntów pod zasiewami notuje jeden z regionów słowackich (Western Slovakia) oraz województwo opolskie, gdzie udział ten wynosi 52,8%. Równie wysokimi wartościami charakteryzuje się województwo kujawsko – pomorskie (52%) oraz wielkopolskie (49,5%). Najmniejszym udziałem gruntów pod zasiewami charakteryzują się: Central Slovakia – 14,1; woj. podkarpackie – 18,2% oraz Eastern Slovakia – 18,8% (rys. 3). Łączna powierzchnia użytków zielonych w badanych krajach w 2010 roku wyniosła: w Niemczech – 46,4 tys. km², Polsce – 32,2 tys. km², Czechach – 9,3 tys. km² oraz na Słowacji – 5,3 tys. km², co stanowi odpowiednio 13%, 10,3%, 11,9% oraz 10,5% ich powierzchni [Coyette 2012].



Rys. 4. Udział użytków zielonych w użytkowaniu rolnym w regionach Polski, Czech, Słowacji i wschodnich Niemiec w 2010 roku (regiony NUTS 2)

Fig. 4. Grassland in agricultural use as share of land cover by regions of Poland, Czech Republic, Slovakia and eastern Germany in 2010 (NUTS 2 regions)

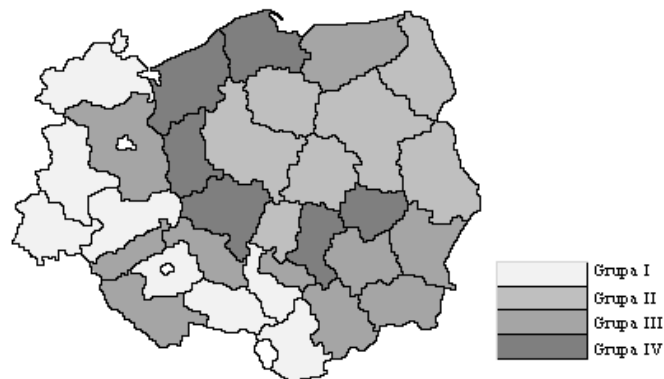
Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Eurostat regional yearbook 2013, s. 151.

Trwałe użytki zielone zazwyczaj występują w regionach o przewadze słabszych gleb. Duży udział łąk i pastwisk może ograniczać możliwość wyboru kierunku produkcji, ponieważ na trwałych użytkach zielonych można produkować głównie pasze, natomiast na gruntach ornych zarówno pasze, jak i innego rodzaju uprawy [Kołączyńska-Janicka 2009].

Wśród wybranych regionów najwyższym udziałem użytków zielonych charakteryzują się polskie województwa: podlaskie – 26,6%, małopolskie – 23,4%, mazowieckie – 20,3%, warmińsko – mazurskie – 20,2 oraz podkarpackie – 20,2%. Natomiast najmniejszy ich udział zanotowały regiony: Western Slovakia – 6,1%, Central Bohemia 7,8%, województwo opolskie – 7,9% oraz wielkopolskie – 8,8% (rys. 4).

Zestawiając omówione cechy przeprowadzono analizę skupień, w wyniku której podzielono badane regiony na cztery grupy (rys. 5, tab. 1).

W grupie I znalazło się osiem regionów, w tym: trzy czeskie (Central Bohemia, Southeast, Central Moravia), cztery regiony wschodnich Niemiec (Mecklenburg-Vorpommern, Sachsen, Sachsen-Anhalt, Thüringen) oraz jeden słowacki (Western Slovakia). W grupie tej odnotowano największą przeciętną wielkość gospodarstwa rolnego, ponad dwukrotnie przekraczającą średnią wielkość dla wszystkich badanych regionów. Obsada zwierząt gospodarskich ukształtowała się na dość wysokim poziomie, zbliżonym do wartości średniej dla wszystkich badanych regionów. Regiony w grupie I charakteryzują się znacznym udziałem gruntów pod zasiewami i dość niskim udziałem użytków zielonych. Natomiast udział łąk i pastwisk w tej grupie regionów okazał się najmniejszy spośród wszystkich grup. Charakterystyczną cechą tego skupienia regionów jest duży udział gruntów pod zasiewami (cecha ta okazała się również najmniej zróżnicowana), przy jednoczesnej dużej powierzchni gospodarstw rolnych oznacza korzystny potencjał produkcyjny dla produkcji rolniczej.



Rys.5. Regionalne zróżnicowanie rolnictwa Polski, Czech, Słowacji i wschodnich Niemiec na podstawie wybranych cech potencjału produkcyjnego

Fig. 5. Regional diversification of agriculture in Poland, Czech Republic, Slovakia and eastern Germany based on selected characteristics of production potential

Źródło: Obliczenia własne na podstawie: Eurostat regional yearbook 2013.

Skupienie II tworzy siedem polskich województw (łódzkie, mazowieckie, lubelskie, podlaskie, wielkopolskie, opolskie i kujawsko – pomorskie). Jest to grupa regionów o najmniejszej przeciętnej wielkości gospodarstw, jednocześnie z największą obsadą zwierząt, największym udziałem gruntów pod zasiewami i dość dużym udziałem użytków

zielonych. Najślabszą cechą tych regionów jest mała przeciętna wielkość gospodarstw rolnych. Głównym wyznacznikiem łączącym obszary grupy II jest obsada zwierząt gospodarskich – wskaźnik ten w badanej grupie przyjął największą wartość i jednocześnie charakteryzuje się najmniejszą zmiennością.

Tabela 1. Regionalne zróżnicowanie rolnictwa Polski, Czech, Słowacji i wschodnich Niemiec na podstawie wybranych cech potencjału produkcyjnego – wskaźniki

Table 1. Regional diversification of agriculture in Poland, Czech Republic, Slovakia and eastern Germany based on selected characteristics of production potential – indicators

Wyszczególnienie	Liczba regionów	Przeciętna wielkość gospodarstwa	Obsada zwierząt (LSU na 1 ha UR)	Grunty pod zasiewami (% pow. UR)	Użytki zielone (% pow. UR)
Grupa I	8	185,5	1,0	43,9	11,3
w tym: minimum	-	99,4	0,7	35,8	6,1
maksimum	-	285,6	1,1	52,8	15,5
współczynnik zmienności	-	37,1	16,1	14,2	28,9
Grupa II	7	11,7	1,6	44,7	15,1
w tym: minimum	-	7,1	1,2	28,6	7,9
maksimum	-	18,0	1,8	52,8	26,6
współczynnik zmienności	-	36,9	13,6	20,0	45,8
Grupa III	10	102,7	0,6	24,4	18,3
w tym: minimum	-	3,7	0,3	14,1	15,1
maksimum	-	237,6	0,9	34,9	23,4
współczynnik zmienności	-	79,7	30,4	26,0	13,5
Grupa IV	6	15,4	0,8	30,5	12,1
w tym: minimum	-	5,1	0,4	21,4	9,1
maksimum	-	29,4	1,1	42,6	16,7
współczynnik zmienności	-	59,0	40,7	26,3	26,3
Ogółem (badane regiony)	31	86,6	1,0	35,2	14,6
w tym: minimum	-	3,7	0,3	14,1	6,1
maksimum	-	285,6	1,8	52,8	26,6
współczynnik zmienności	-	104,2	43,5	32,7	34,0

Źródło: Obliczenia własne na podstawie: Eurostat regional yearbook 2013.

Do grupy III zaliczono dziesięć regionów – cztery czeskie (Southwest, Northwest, Northeast, Moravskoslezsko), wschodniemiecki (Brandenburg), dwa słowackie (Central Slovakia, Eastern Slovakia) oraz trzy polskie województwa (małopolskie, podkarpackie i warmińsko – mazurskie). Cechą łączącą regiony w tej grupie jest najwyższy spośród badanych skupień udział użytków zielonych (cecha ta jednocześnie charakteryzuje się najmniejszą zmiennością w tej grupie regionów). Wynika to m.in. z występowania obszarów górskich (m.in. województwo małopolskie, podkarpackie, regiony czeskie i słowackie). Przeciętna wielkość gospodarstwa rolnego w tej grupie regionów jest dość

duża, natomiast pozostałe analizowane wskaźniki charakteryzują się najniższymi wartościami spośród wszystkich wyróżnionych grup. Zatem w grupie III znalazły się obszary o ograniczonych możliwościach produkcji rolniczej.

W grupie IV odnotowano sześć polskich województw (śląskie, świętokrzyskie, zachodniopomorskie, lubuskie, dolnośląskie, pomorskie). Wszystkie badane wskaźniki w tej grupie regionów charakteryzują się wartościami niższymi niż średnie dla wszystkich badanych regionów oraz dość dużym zróżnicowaniem wewnątrz skupienia. Regiony w tej grupie nie są obszarami typowo rolniczymi, dominują tu inne funkcje gospodarcze.

Podsumowanie

Na podstawie czterech cech prostych przeprowadzono analizę skupień. W jej wyniku podzielono badane regiony na cztery grupy. Cechą charakterystyczną grupy I badanych regionów jest duży udział gruntów pod zasiewami, co przy jednoczesnej dużej powierzchni gospodarstw rolnych oznacza korzystne warunki dla produkcji roślinnej. Obszary w skupieniu II charakteryzują się korzystnymi warunkami dla produkcji zwierzęcej – główną cechą łączącą jest tu duża (i mało zróżnicowana wewnątrz grupy) obsada zwierząt gospodarskich. Pozostałe dwie wyróżnione grupy nie są obszarami typowo rolniczymi. W grupie III cechą łączącą jest duży udział łąk i pastwisk w powierzchni UR, natomiast w grupie IV badane wskaźniki charakteryzują się mało korzystnymi wartościami i dość dużym zróżnicowaniem.

Zgodnie z głównym celem badań w artykule podjęto próbę oceny regionalnego zróżnicowania potencjału produkcyjnego rolnictwa Polski, Czech, Słowacji i wschodnich Niemiec na podstawie wybranych cech. Z przeprowadzonych badań wynika, że największym zróżnicowaniem charakteryzuje się przeciętne wielkość gospodarstw rolnych – zdecydowanie mniejsze gospodarstwa występują w polskich województwach, natomiast większe jednostki w regionach wschodnich Niemiec. Regiony Czech i Słowacji charakteryzują się znacznie korzystniejszą strukturą agrarną niż polskie województwa, z powodu odmiennego przebiegu procesu zmian w rolnictwie. Niedostateczny rozmiar gospodarstw rolnych to jeden z głównych problemów polskiego rolnictwa, wpływający negatywnie m.in. na towarowość gospodarstw rolnych i możliwości ich rozwoju. Pozostałe badane wskaźniki charakteryzują się znacznie mniejszym zróżnicowaniem. Oznacza to, że polskie regiony pod tym względem znacznie mniej odbiegają od pozostałych badanych obszarów.

Literatura

- Coyette C. [2012]: Agriculture, fishery and forestry statistics. Main results – 2010 – 11, Eurostat, Luxemburg, ss. 26.
- Dzun W. [2011]: Przemiany strukturalne w rolnictwie polskim, Rozwój obszarów wiejskich w Polsce, I. Nurzyńska, M. Drygas (red. nauk), IRWiR PAN, Warszawa, ss. 125-153.
- Kołączyńska Janicka M. [2009]: Rola trwałych użytków zielonych w kształtowaniu zrównoważonego rozwoju gospodarstw, *Wiś Jutra* nr 3, Warszawa, ss. 21-23.
- Kołodziejczak M. [2002]: Stopień zróżnicowania regionalnego rolnictwa w Polsce i w Niemczech. [w:] Regionalne zróżnicowanie agrobiznesu. W. Poczta (red.). Wyd. AR, Poznań, ss. 169-176.
- Kop J., Kucharska M., Szkurlat E. [2006]: Geografia społeczno – ekonomiczna, Wyd. Szkolne PWN, Warszawa, ss. 112 – 116.

- Nowak A., Wójcik E. [2013]: Zmiany w poziomie i strukturze produkcji rolnej w Polsce na tle UE, Zeszyty Naukowe SGGW, Problemy Rolnictwa Światowego, tom 13, zeszyt 2 ss. 59-67.
- Parysek J., Wojtasiewicz L. [1979]: Metody analizy regionalnej i metody planowania regionalnego, PWN, Warszawa.
- Poczta W. red. [2013]: Gospodarstwa rolne w Polsce na tle gospodarstw Unii Europejskiej – wpływ WPR, GUS, Warszawa, ss. 20 – 50.
- Waloryzacja rolniczej przestrzeni produkcyjnej [2000]: Biuletyn Informacyjny IUNG, Puławy, s. 5-16, [za:] Krasowicz S., Potencjał produkcyjny rolnictwa Lubelszczyzny i jego wykorzystanie. [Tryb dostępu:] http://www.pan-ol.lublin.pl/biul_7/art_707.htm. [Data odczytu: luty 2014.
- Wiatrak A.P. [2005]: Zarządzanie przedsiębiorstwem rolniczym – istota i uwarunkowania. Prace Komisji Nauk Rolniczych i Biologicznych, 44[58], Bydgoszcz, ss. 611–617.
- Wilkin J. [2012]: Wieś i rolnictwo w strukturach współczesnej Polski, [w:] Uwarunkowania ekonomiczne polityki rozwoju polskiej wsi i rolnictwa, M. Drygas, K. Zawalińska (red. nauk.), IRWiR PAN, Warszawa, ss. 19-39.

Karolina Pawlak¹

Katedra Ekonomii i Polityki Gospodarczej w Agrobiznesie,
Uniwersytet Przyrodniczy w Poznaniu

Zmiany w polskim handlu zagranicznym produktami rolno-spożywczymi po akcesji do Unii Europejskiej

Changes in Polish foreign trade in agri-food products after accession to the European Union

Synopsis. Celem artykułu jest zidentyfikowanie zmian, jakie dokonały się w polskim handlu zagranicznym produktami rolno-spożywczymi na skutek włączenia Polski w obszar Jednolitego Rynku Europejskiego i przyjęcia zasad Wspólnej Polityki Handlowej Unii Europejskiej. Analizie poddano wartość i saldo obrotów oraz strukturę geograficzną i asortymentową wymiany. Oszacowano udziały Polski w wewnątrzspółnotowym handlu wybranymi grupami artykułów rolno-spożywczych oraz poziom specjalizacji eksportowej w zakresie najistotniejszych w strukturze polskiego eksportu grup asortymentowych. Ponadto, wyznaczono względną intensywność ich eksportu, mierzoną wartością eksportu przypadającą na 1 ha użytków rolnych lub jednego pełnozatrudnionego w sektorze rolnym w odniesieniu do UE-27. Dowiedziono, że włączenie Polski w obszar JRE wywołało efekt kreacji i przesunięcia handlu. W latach 2004-2012 z Polski eksportowano przede wszystkim przetworzone warzywa i owoce, mięso, podroby i przetwory mięsne oraz artykuły mleczarskie. W imporcie dominowały z kolei produkty innych stref klimatycznych, mające charakter komplementarny w stosunku do produkcji krajowej.

Słowa kluczowe: eksport, import, handel wewnątrzspółnotowy, produkty rolno-spożywcze, specjalizacja eksportowa, względna intensywność eksportu

Abstract. The aim of the paper is to assess changes in Polish foreign trade in agri-food products after joining the Single European Market and adopting the rules of Common Commercial Policy of the European Union. The value and the balance of trade, as well as the geographical and commodity structure of exchange were analysed. Both Poland's shares in the intra-EU trade in selected groups of agri-food products and the level of export specialisation in the field of the major product groups exported from Poland were estimated. In addition, relative intensity of their export expressed as the export value per 1 ha of agricultural land, or one full-time employee in the agricultural sector in relation to the EU-27 was calculated. It has been proved that Poland's accession to the SEM caused the effect of trade creation and trade diversion. Preparations of fruit and vegetables, meat, offal and meat preparations, as well as dairy products were the major products exported from Poland in 2004-2012. The products coming from other climate zones, which are complementary to the domestic ones predominated in import.

Key words: export, import, intra-EU trade, agri-food products, export specialisation, relative intensity of export

Wprowadzenie

Z dniem akcesji do UE Polska została włączona w obszar Jednolitego Rynku Europejskiego (JRE), zapewniającego swobodę przepływu towarów, osób, kapitału oraz

¹ Dr hab., e-mail: pawlak@up.poznan.pl

świadczenia usług w obrocie między państwami członkowskimi Wspólnoty. Ponadto, zobowiązana została przyjąć *acquis communautaire* w dziedzinie polityki handlowej UE, której podstawowym celem jest przyczynianie się do harmonijnego rozwoju handlu światowego, stopniowe znoszenie ograniczeń w handlu międzynarodowym i obniżanie barier celnych². Realizacji tego celu służą jednolite zasady Wspólnej Polityki Handlowej (WPH), dotyczące: zmian stawek celnych, zawierania umów celnych i handlowych, ujednoczenia środków liberalizacyjnych, polityki eksportowej oraz instrumentów ochrony rynku³.

Zmiany regulacji wymiany handlowej po przystąpieniu Polski do UE wynikały przede wszystkim z przyjęcia wszystkich instrumentów i zasad WPH wobec państw trzecich, w tym zwłaszcza Wspólnej Taryfy Celnej (WTC), instrumentów pozataryfowych i rozbudowanego systemu umów z partnerami handlowymi spoza rynku wewnętrznego. W konsekwencji, polscy przedsiębiorcy zyskali takie same warunki udziału w handlu międzynarodowym, poziom ochrony celnej oraz możliwości korzystania z instrumentów wsparcia eksportu jak eksporterzy z pozostałych krajów Wspólnoty. Stąd, celem artykułu jest zidentyfikowanie zmian, jakie dokonały się w polskim handlu zagranicznym produktami rolno-spożywczymi na skutek włączenia Polski w obszar Jednolitego Rynku Europejskiego i przyjęcia zasad Wspólnej Polityki Handlowej Unii Europejskiej.

Material i metoda badań

W badaniach wykorzystano dane Urzędu Statystycznego Unii Europejskiej (Eurostat) oraz Zespołu Monitoringu Zagranicznych Rynków Rolnych Fundacji Programów Pomocy dla Rolnictwa (FAMMU/FAPA). Analizie poddano wartość i saldo obrotów oraz strukturę geograficzną i asortymentową polskiego handlu zagranicznego artykułami rolno-spożywczymi w latach 2004-2012. Oszacowano udziały Polski w wewnątrzspółnotowym handlu wybranymi grupami artykułów rolno-spożywczych, a porównując udział produktu *i* w eksporcie Polski (X_k) z udziałem tego produktu w eksporcie UE (X_r):

$$SI_k = \frac{X_{ik}}{X_k} : \frac{X_{ir}}{X_r}$$

określono poziom specjalizacji eksportowej w zakresie najistotniejszych w strukturze polskiego eksportu grup asortymentowych. Za pożądane i świadczące o satysfakcjonującej konkurencyjności badanej grupy produktów na określonym rynku odniesienia uznaje się większe od jedności, a zarazem możliwie najwyższe wartości wskaźnika SI (*Specialisation Indicator*)⁴. Ponadto, wyznaczono względną intensywność eksportu wybranych grup produktów, mierzoną wartością eksportu przypadającą na 1 ha użytków rolnych lub jednego pełnozatrudnionego w sektorze rolnym w Polsce w odniesieniu do UE-27.

² Artykuł 110 Traktatu ustanawiającego Europejską Wspólnotę Gospodarczą, Rzym, 25 marca 1957 roku. [Tryb dostępu:] <http://www.europa.eu.int>. EUR-Lex. [Data odczytu: 29.03.2014].

³ Szerzej na temat zasad Jednolitego Rynku Europejskiego i Wspólnej Polityki Handlowej UE zob.: Kawecka-Wyrzykowska [2004] i Pawlak [2013].

⁴ Por. Jagiełło [2003].

Wolumen obrotów handlowych po akcesji Polski do UE

Włączenie Polski w obszar JRE oraz przyjęcie zasad WPH wywołało wyraźne ożywienie wymiany handlowej produktami rolno-żywnościowymi. Pierwsze symptomy zmian w tym zakresie obserwowano już w 2003 roku, kiedy po raz pierwszy od 10 lat Polska odnotowała dodatnie, sięgające niemal 450 mln euro saldo bilansu handlowego i powróciła na pozycję eksportera netto artykułów rolno-spożywczych [Pawlak i Poczta 2011]. W 2004 roku, na skutek przystąpienia do unii celnej oraz wzrostu popytu na polskie produkty zarówno na rynkach UE, jak i innych większych odbiorców, w tym m.in. Rosji i krajów rozwijających się, z Polski wyeksportowano produkty rolno-żywnościowe o wartości 5,2 mld euro, na import przeznaczając w tym samym czasie 4,4 mld euro (tab. 1). Dodatnie saldo obrotów rolno-spożywczych ukształtowało się na poziomie około 836 mln euro i było dwukrotnie większe niż przed rokiem. Korzystne wyniki w eksporcie wynikały również ze znacznie lepszego, niż się początkowo spodziewano, przygotowania przemysłu rolno-spożywczego do działania na JRE, dobrej znajomości unijnych reguł i procedur obowiązujących w handlu wewnątrzspółnotowym oraz szybkiego uzyskania certyfikatów upoważniających do sprzedaży na rynki UE.

Tabela 1. Obroty polskiego handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi w latach 2004-2012

Table 1. Polish foreign trade in agri-food products in 2004-2012

Wyszczególnienie	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Handel rolno-spożywczy (mln euro)									
Eksport	5 242,2	7 072,2	8 522,7	10 089,2	11 692,3	11 499,3	13 268,0	15 227,6	17 483,8
Import	4 406,5	5 444,0	6 429,4	8 070,5	10 277,4	9 299,1	10 693,5	12 628,4	13 332,5
Saldo	835,7	1 628,2	2 093,3	2 018,7	1 414,9	2 200,2	2 574,5	2 599,2	4 151,3
Handel rolno-spożywczy (rok poprzedni = 100)									
Eksport	x	134,9	120,5	118,4	115,9	98,3	115,4	114,8	114,8
Import	x	123,5	118,1	125,5	127,3	90,5	115,0	118,1	105,6
Saldo	x	194,8	128,6	96,4	70,1	155,5	117,0	101,0	159,7
Udział obrotów rolno-spożywczych w obrotach ogółem (%)									
Eksport	8,8	9,9	9,7	10,0	10,1	11,7	11,3	11,1	12,2
Import	6,2	6,8	6,4	6,8	7,2	8,6	8,2	8,3	8,7

Źródło: [Obroty... właściwe roczniki; Polski... właściwe roczniki; Analiza... właściwe roczniki], obliczenia własne.

W okresie 2005-2007 wartość salda obrotów artykułami rolno-żywnościowymi ulegała dalszej systematycznej poprawie, przyjmując w 2007 roku wartość 2,0 mld euro (tab. 1). W związku z tym można stwierdzić, że rejestrowane od 2003 roku dodatnie saldo handlu rolno-spożywczego zaczęło pełnić rolę czynnika równoważącego deficyt bilansu handlowego ogółem. Należy jednak zaznaczyć, że dynamika wzrostu wartości eksportu produktów rolno-spożywczych z Polski po akcesji do UE stopniowo malała. Po odnotowanym w 2005 roku, niemal 35-procentowym wzroście wpływów z eksportu w porównaniu z rokiem 2004, w latach 2006, 2007 i 2008 tempo wzrostu eksportu wynosiło odpowiednio nieco ponad 20%, 18% i 16% w stosunku do lat poprzednich. Spadkowa dynamika wzrostu obrotów handlowych ujawniła się także po stronie importu. W drugim roku członkostwa Polski

w UE wydatki na zagraniczne zakupy żywności wzrosły o blisko 24%, a w trzecim o około 18% w porównaniu do lat poprzednich. Krótkotrwale przełamanie tej tendencji nastąpiło w 2007 roku, kiedy wartość importu zwiększyła się o około 25% w odniesieniu do roku 2006 oraz w 2008 roku, gdy wydatki importowe, na skutek małej podaży produktów zwierzęcych oraz wysokich cen na rynku krajowym [Handel... 2009], wzrosły o 27% względem roku 2007. Zapoczątkowany w drugiej połowie 2008 roku światowy kryzys ekonomiczny i związane z nim spowolnienie gospodarcze, pociągające za sobą spadek popytu wewnętrznego w krajach Europy Zachodniej, spowodowały jednak, że mimo osłabienia złotego w stosunku do euro i dolara amerykańskiego, dynamika polskiego handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi uległa spowolnieniu. W rezultacie, w 2009 roku wartość eksportu zmniejszyła się o około 2%, a importu – o niemal 10% w stosunku do roku 2008, osiągając odpowiednio 11,5 mld euro i 9,3 mld euro. Poprawę wyników handlu zagranicznego artykułami rolno-żywnościowymi odnotowano wraz z ożywieniem gospodarczym w 2010 roku. Wpływy z eksportu wyniosły wówczas prawie 13,3 mld euro, a wydatki z tytułu zagranicznych zakupów żywności – 10,7 mld euro, tj. około 15% więcej niż przed rokiem. Wzrostowa tendencja wartości obrotów handlowych w sektorze rolno-spożywczym utrzymała się do 2012 roku. W latach 2011-2012 przychody z tytułu eksportu zwiększały się w tempie około 15% w skali roku, kształtując ostatecznie na poziomie 17,5 mld euro i o 4,2 mld euro przewyższając poniesione wydatki importowe. Obserwowany wzrost wartości wymiany handlowej wynikał przede wszystkim z większego wolumenu eksportu i importu stymulowanego wzrostem popytu konsumpcyjnego oraz wyższych cen transakcyjnych.

Zmiany dynamiki obrotów handlowych znajdowały odzwierciedlenie w stanie bilansu handlowego sektora rolno-spożywczego. W 2007 roku wobec roku poprzedniego wartość generowanej nadwyżki handlowej zmieniła się nieznacznie w porównaniu z latami 2004-2006, ale już w 2008 roku względem roku 2007 zmniejszyła się o 30% i wyniosła 1,4 mld euro, by w roku 2009 ponownie przekroczyć wartość 2,0 mld euro i do roku 2014 zwiększyć się niemal 2-krotnie (tab. 1). Można wnioskować, że choć w całym analizowanym okresie wartość eksportu i importu artykułów rolnych i żywnościowych zwiększyła się ponad 3-krotnie, a wartość nadwyżki handlowej wzrosła prawie 5-krotnie, impuls, jaki dało do rozwoju wymiany handlowej przystąpienie Polski do UE powoli wygaszał, a efekt kreacji handlu wywołany włączeniem w obszar unii celnej tracił na sile⁵.

Co istotne, w latach 2004-2012 odnotowano wzrost znaczenia wymiany handlowej artykułami rolno-spożywczymi w handlu ogółem. Udział eksportu produktów rolnych i żywnościowych w eksporcie ogółem zwiększył się w tym czasie o prawie 3,5 punktu procentowego, osiągając 12,2%, natomiast udział importu artykułów rolno-żywnościowych w całkowitym imporcie towarowym Polski wzrósł z 6,2% w 2004 roku do 8,7% w 2012 roku (tab. 1). Na tej podstawie można stwierdzić, że sektor rolno-żywnościowy odgrywa znaczącą rolę w kreowaniu wyniku bilansu handlowego i płatniczego Polski, tym bardziej że uzyskiwana nadwyżka obrotów obniża deficyt handlu towarowego ogółem. Poza tym, wymiana handlowa korzystnie oddziałuje na koniunkturę w wielu branżach rolnictwa i przemysłu spożywczego. Według danych IERiGŻ, w latach 2008-2010 średnio ¼ produkcji sprzedanej przemysłu spożywczego była przeznaczana na eksport [Handel... 2009, 2010, 2011], co – zwłaszcza w warunkach ograniczonego wzrostu popytu krajowego

⁵ Szerzej na temat efektu kreacji i przesunięcia w handlu artykułami rolno-spożywczymi Polski i pozostałych krajów UE-12 zob. Pawlak [2011].

– stanowi ważny kanał zbytu wytwarzanych dóbr⁶. Można przy tym zauważyć, że zgodnie z przewidywaniami formułowanymi już na początku lat 90., możliwości wzrostu udziału eksportu rolnego w stosunku do całości eksportu były uzależnione między innymi od zakresu i tempa integracji gospodarki Polski z gospodarką UE. Po akcesji do Wspólnoty, eksport stał się istotnym czynnikiem determinującym poziom równowagi na rynkach rolnych i wpływającym na sytuację w wielu branżach przemysłu spożywczego, w szczególności takich, jak przemysł rybny, tytoniowy, przetwórstwo kawy i herbaty oraz galanteria cukiernicza, które odznaczają się silną orientacją eksportową i sprzedają na rynkach zagranicznych ponad 50% produkcji. Ponadto, w przemyśle tytoniowym i cukierniczym, a także mięsnym, mleczarskim i warzywniczym eksport przyczynił się do przełamania wewnętrznej bariery popytowej. Import umożliwił zaś nie tylko lepsze wykorzystanie potencjału produkcyjnego przetwórstwa żywności i poprawę jego konkurencyjności (m.in. w przetwórstwie ryb, warzyw i owoców, kawy, kakao, czekolady i przypraw), ale również wzrost poziomu spożycia, poprawę jakości wyżywienia społeczeństwa i intensyfikację eksportu [Seremak-Bulge i Łopaciuk 2011].

Struktura geograficzna handlu zagranicznego artykułami rolno-spożywczymi

W latach 2004-2012 głównym partnerem handlowym Polski zarówno po stronie eksportu, jak i importu produktów rolno-spożywczych były kraje UE. Wartość eksportu kierowanego na te rynki zwiększyła się w tym czasie 3,5-krotnie, osiągając 13,4 mld euro, co stanowiło ponad 76% eksportu artykułów rolno-żywnościowych ogółem (tab. 2). Wartość importu wzrosła z kolei ponad 3-krotnie, z 2,8 mld euro w roku 2004 do 9,1 mld euro w roku 2012, co odpowiadało 68% całości wydatków importowych ponoszonych na zagraniczne zakupy żywności. Biorąc pod uwagę fakt, że udział krajów UE w strukturze polskiego handlu rolno-spożywczego w roku poprzedzającym akcesję do Wspólnoty wynosił nieco ponad 50%, można stwierdzić, że obserwowany po 2004 roku rozwój wymiany handlowej w ramach UE dowodzi efektu przesunięcia handlu, wywołanego na skutek włączenia Polski w obszar unii celnej. Efekt kreacji i przesunięcia handlu, który odnotowano po uzyskaniu członkostwa we Wspólnocie wynikał z wielu przyczyn. Poza likwidacją barier celnych i technicznych oraz rosnącym popytem na polskie produkty, za najważniejsze z nich można uznać próbę zajęcia przez firmy przemysłu spożywczego i handlowców dogodnych „pozycji” stwarzających przewagę konkurencyjną już w okresie przedakcesyjnym oraz wyraźne przyspieszenie w uzyskiwaniu przez polskie firmy przemysłu rolno-spożywczego stosownych certyfikatów upoważniających do sprzedaży na rynki UE, często mimo wynegocjowanych okresów przejściowych, w obawie o utratę korzyści z dostępu do JRE [Pocza i Hardt 2005].

Drugim, pod względem wielkości obrotów, odbiorcą polskich produktów rolno-spożywczych były w analizowanym okresie kraje WNP (tab. 2). W latach 2004-2012 eksport artykułów rolno-żywnościowych do państw WNP zwiększał się, kształtując w ostatnim badanym roku na poziomie 2 mld euro, przy czym, mimo wzrostu eksportu

⁶ Dla porównania, w 2000 roku na eksport kierowano 10,5% produkcji, a przed przystąpieniem Polski do UE – 13,7% [Handel... 2009].

w ujęciu bezwzględnym, obserwowano zmniejszenie się udziału rynków wschodnich w polskim eksporcie rolno-spożywczym.

Tabela 2. Struktura geograficzna polskiego handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi w latach 2004 i 2012

Table 2. Geographical structure of Polish foreign trade in agri-food products in 2004 and 2012

Grupa krajów	2004		2012		2004=100
	mln euro	%	mln euro	%	
	Eksport				
UE - EU	3 781,8	72,1	13 350,6	76,4	353,0
- w tym UE-15	2 988,2	57,0	9 970,6	57,0	333,7
- w tym UE-12	793,6	15,1	3 380,0	19,3	425,9
WNP	684,8	13,1	2 018,4	11,5	294,7
NAFTA	194,6	3,7	322,9	1,8	165,9
EFTA	59,7	1,1	138,5	0,8	232,0
Pozostałe	521,2	9,9	1 653,4	9,5	317,2
Ogółem	5 242,2	100,0	17 483,8	100,0	333,5
	Import				
UE	2 763,8	62,7	9 066,5	68,0	328,0
- w tym UE-15	2 395,9	54,4	7 635,0	57,3	318,7
- w tym UE-12	367,9	8,3	1 431,5	10,7	389,1
WNP	91,0	2,1	657,5	4,9	722,5
NAFTA	110,0	2,5	267,1	2,0	242,8
EFTA	177,8	4,0	559,9	4,2	314,9
Pozostałe	1 263,8	28,7	2 781,5	20,9	220,1
Ogółem	4 406,5	100,0	13 332,5	100,0	302,6
	Saldo (mln euro)				
UE	1 018,0		4 284,1		420,8
- w tym UE-15	592,3		2 335,6		394,3
- w tym UE-12	425,7		1 948,5		457,7
WNP	593,8		1 360,9		229,2
NAFTA	84,6		55,8		66,0
EFTA	-118,1		-421,4		356,8
Pozostałe	-742,6		-1 128,1		151,9
Ogółem	835,7		4 151,3		496,7

Źródło: *Polski handel zagraniczny artykułami rolno-spożywczymi w 2005 roku*. FAMMU/FAPA, Warszawa 2006; *Analiza wybranych zagadnień i tendencji w polskiej produkcji i handlu zagranicznym artykułami rolno-spożywczymi w 2012 roku*. FAMMU/FAPA, Warszawa 2013; obliczenia własne.

Rozwój polskiego eksportu do państw byłego bloku wschodniego warunkowany był przede wszystkim bliskością rynków docelowych, dającą przewagę logistyczną wynikającą z niższych kosztów transportu i potencjalnie krótszego czasu dostawy, wzrostem dochodów realnych ludności, pociągającym za sobą wzrost popytu na importowane produkty, brakiem samowystarczalności żywnościowej większości krajów tego rejonu oraz wprowadzeniem

refundacji eksportowych, stwarzających wszystkim przedsiębiorcom z terenu UE jednolite warunki konkurencji na rynkach zagranicznych. Należy jednak pamiętać, że pomimo potencjalnie dużych możliwości zbytu polskich towarów w krajach WNP, wzrost eksportu napotyka na barierę ryzyka handlowego i niehandlowego (m.in. politycznego) istniejącego na tych rynkach. W latach 2004-2012 rozwijającemu się eksportowi towarzyszył również ponad 7-krotny wzrost importu artykułów rolno-żywnościowych z krajów WNP. Jego poziom był jednak niski. W 2004 roku wydatki na import z państw tego regionu wynosiły zaledwie 91 mln euro, a w 2012 roku – 658 mln euro, co stanowiło około 5% importu rolno-spożywczego ogółem. Znikomą rolę krajów WNP jako rynków zaopatrzenia w produkty rolno-spożywcze należy przypisać potencjałowi produkcyjnemu rolnictwa tych państw, nie wystarczającemu na pokrycie potrzeb żywnościowych rynku wewnętrznego i w związku z tym nie będącemu w stanie wytworzyć nadwyżek z przeznaczeniem na eksport, jak również konkurencyjnej w stosunku do polskiej strukturze produkcji rolniczej.

Mniejsze znaczenie w polskim handlu produktami rolno-żywnościowymi miały obroty z krajami Północnoamerykańskiej Strefy Wolnego Handlu (NAFTA) i Europejskiego Stowarzyszenia Wolnego Handlu (EFTA). W latach 2004-2012 udział państw NAFTA w strukturze eksportu i importu żywności z/do Polski wynosił średnio około 2%, a Polska uzyskiwała w handlu z tą grupą krajów niewielką nadwyżkę obrotów (tab. 2). Na uwagę zasługuje jednak fakt, że w całym analizowanym okresie wartość przychodów ze sprzedaży polskich artykułów rolno-spożywczych na rynki krajów NAFTA, w tym głównie USA, zwiększała się i tendencji tej nie zakłócił kryzys ekonomiczny lat 2008-2009. Na rynkach państw EFTA lokowano najmniej, bo zaledwie 1% wolumenu eksportu produktów rolnych i żywnościowych, sprowadzając stamtąd produkty o wartości stanowiącej około 4% całkowitych wydatków importowych. Wymiana z tą grupą krajów charakteryzowała się więc ujemnym saldem obrotów, kształtującym się w granicach od 118 mln euro w 2004 roku do 421 mln euro w 2012 roku.

Struktura towarowa handlu zagranicznego artykułami rolno-spożywczymi

W latach 2004-2012 w polskim handlu rolno-spożywczym przeważały produkty pochodzenia roślinnego, które w ostatnim analizowanym roku generowały 44% wartości eksportu i 53% wartości importu artykułów rolno-żywnościowych z/do Polski (tab. 3). Wyższą dynamiką zmian charakteryzowały się jednak obroty artykułami pochodzenia zwierzęcego. Ich eksport zwiększył się w badanym okresie blisko 3,5-krotnie, a import około 4-krotnie, podczas gdy w zakresie produktów pochodzenia roślinnego odnotowano niespełna 3-krotny wzrost wartości strumieni handlowych.

Biorąc pod uwagę stopień przetworzenia oferowanego asortymentu, w wymianie handlowej dominowały wyroby przemysłu spożywczego o mniejszym lub większym stopniu przetworzenia. W 2012 roku, kalkulując łącznie z używkami i napojami, ich udział w eksporcie wynosił ponad 85%, natomiast w imporcie był nieco niższy i oscylował w granicach 80% (tab. 3). Należy podkreślić, że duży udział w wartości zagranicznej sprzedaży produktów o wysokiej wartości dodanej, pozwalających uzyskiwać relatywnie wyższe ceny, jest korzystny z punktu widzenia kształtowania się bilansu handlowego.

Tabela 3. Struktura towarowa polskiego handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi w latach 2004 i 2012

Table 3. Commodity structure of Polish foreign trade in agri-food products in 2004 and 2012

Produkty	Eksport			Import			Saldo	
	2004	2012		2004	2012		2004	2012
	mln euro	%	2004=100	mln euro	%	2004=100	mln euro	
I. Produkty pochodzenia zwierzęcego (A-D)	2 025,3	6 737,5	38,5	332,7	3 822,5	28,7	1 073,2	2 915,0
A. Zwierzęta żywe (1-4)	221,1	196,7	1,1	89,0	66,1	433,8	3,3	656,3
1. Konie	38,3	20,6	0,1	53,8	3,5	3,6	0,0	102,9
2. Bydło	149,7	95,6	0,5	63,9	13,8	28,2	0,2	204,3
3. Owce	4,6	3,1	0,0	67,4	0,2	0,0	0,0	4,4
4. Inne	28,5	77,4	0,4	271,6	48,6	402,0	3,0	827,2
B. Produkty przetworzone (5-11)	1 319,3	5 027,6	28,8	381,1	332,0	2 082,4	15,6	627,2
5. Mięso czerwone i podroby	362,4	1 868,3	10,7	515,5	162,6	1 418,3	10,6	872,3
6. Mięso drobiowe i podroby	242,2	1 017,1	5,8	419,9	65,2	38,4	0,3	58,9
7. Przetwory mięsne	133,4	584,0	3,3	437,8	10,8	98,2	0,7	909,3
8. Tłuszcze i mączki zwierzęce	20,4	141,4	0,8	693,1	31,3	54,0	0,4	172,5
9. Mleko, śmietana i lody	303,6	774,4	4,4	255,1	25,3	258,0	1,9	1 019,8
10. Masło	66,2	92,0	0,5	139,0	9,1	46,8	0,4	514,3
11. Sery i twarogi	191,1	550,4	3,1	288,0	27,7	168,7	1,3	609,0
C. Ryby, skorupiaki i przetwory rybne	370,9	1 126,1	6,4	303,6	392,5	1 179,0	8,8	300,4
D. Pozostałe produkty poch. zwierzęcego	114,0	387,1	2,2	339,6	161,5	127,3	1,0	78,8
II. Produkty pochodzenia roślinnego (E-G)	2 630,0	7 666,0	43,8	291,5	2 530,3	7 091,3	53,2	280,3
E. Surowce (12-17)	609,4	2 051,4	11,7	336,6	1 003,2	2 253,1	16,9	224,6
12. Zboże	36,2	671,8	3,8	1 855,8	180,5	402,7	3,0	223,1

Tabela 3. c.d.

Produkty	Eksport				Import				Saldo	
	2004	2012		2004	2012		2004	2012	2004	2012
	mln euro	mln euro	%	2004=100	mln euro	%	2004=100	mln euro	mln euro	
13. Nasiona oleistych	63,6	126,6	0,7	199,1	57,6	362,8	2,7	629,9	6,0	-236,2
14. Ziemiaki świeże	5,4	5,0	0,0	92,6	9,1	30,5	0,2	335,2	-3,7	-25,5
15. Owoce świeże	210,1	616,8	3,5	293,6	526,5	890,8	6,7	169,2	-316,4	-274,0
16. Warzywa świeże	229,5	522,1	3,0	227,5	115,5	337,9	2,5	292,6	114,0	184,2
17. Kwiaty	64,6	109,1	0,6	168,9	114,0	228,4	1,7	200,4	-49,4	-119,3
F. Produkty przetworzone (18-24)	1 957,5	5 514,0	31,5	281,7	1 423,1	4 634,9	34,8	325,7	534,4	879,1
18. Oleje i tłuszcze roślinne	38,0	381,3	2,2	1 003,4	244,4	795,1	6,0	325,3	-206,4	-413,8
19. Produkty przemiatłu zbóż	11,2	83,9	0,5	749,1	49,4	86,8	0,7	175,7	-38,2	-2,9
20. Cukier i melasa	184,3	421,9	2,4	228,9	46,4	310,9	2,3	670,0	137,9	111,0
21. Wyroby cukiernicze	626,2	1 881,8	10,8	300,5	232,0	831,8	6,2	358,5	394,2	1 050,0
22. Przetwory z owoców	527,2	1 144,3	6,5	217,1	151,5	469,8	3,5	310,1	375,7	674,5
23. Przetwory z warzyw	331,9	588,0	3,4	177,2	82,5	261,1	2,0	316,5	249,4	326,9
24. Inne	238,7	1 012,8	5,8	424,3	616,9	1 879,4	14,1	304,7	-378,2	-866,6
G. Pozostałe produkty poch. roślinnego	63,1	100,6	0,6	159,4	104,0	203,3	1,5	195,5	-40,9	-102,7
III. Użytki i napoje	586,9	3 080,3	17,6	524,8	924,1	2 418,7	18,1	261,7	-337,2	661,6
OGÓŁEM (I+II+III)	5 242,2	17 483,8	100,0	333,5	4 406,5	13 332,5	100,0	302,6	835,7	4 151,3

Źródło: Jak do tabeli 2.

Tabela 4. Udziały Polski w handlu wewnątrzspółnotowym oraz wskaźniki specjalizacji eksportowej w zakresie ważniejszych grup produktów rolno-spożywczych w latach 2004 i 2012

Table 4. Poland's share in the intra-EU trade and export specialisation indicators for major groups of agri-food products in 2004 and 2012

Grupa produktów	2004			2012		
	Udział w handlu wewnątrzspółnotowym (%)		SI	Udział w handlu wewnątrzspółnotowym (%)		SI
	Eksport	Import		Eksport	Import	
Zboża	0,3	1,9	0,15	4,2	2,8	0,98
Przetwory zbożowe	2,1	1,2	1,06	4,1	2,8	0,95
Owoce	2,6	3,0	1,31	2,6	4,8	0,61
Warzywa	3,1	1,2	1,55	3,8	2,6	0,89
Przetwory z owoców i warzyw	3,3	1,2	1,64	5,1	2,5	1,19
Nasiona oleistych	2,2	1,9	1,13	2,1	2,7	0,48
Oleje i tłuszcze	0,5	3,0	0,24	2,5	4,5	0,58
Cukier i wyroby cukiernicze	3,7	1,6	1,86	4,7	3,5	1,10
Zwierzęta żywe	3,6	1,4	1,80	1,9	5,7	0,43
Mięso i podroby	2,3	1,1	1,15	6,4	4,2	1,49
Przetwory mięsne	2,9	0,7	1,45	7,8	1,8	1,81
Produkty mleczarskie	2,0	0,3	1,03	4,2	1,7	0,97

Źródło: ComExt-Eurostat. <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/newxtweb/>, 19.03.2014; obliczenia własne.

Sięgający około 80% udział artykułów przetworzonych w imporcie można z kolei określić jako wysoki, należy jednak pamiętać, że w przeważającej części przedmiotem importu są produkty bazujące na surowcach pochodzenia roślinnego, w tym często wytwarzanych w innych strefach klimatycznych, mających charakter komplementarny w stosunku do produkcji krajowej. Kluczową pozycję wśród importowanych do Polski produktów przemysłu spożywczego stanowiły używki i napoje, a wśród nich kawa, kakao, herbata i przyprawy, których produkcja w kraju ze względu na warunki klimatyczne jest niemożliwa. Import tej grupy produktów miał więc w dużej mierze charakter niezbędny (wyłączny), a w 2004 roku jego wartość przewyższała wartość eksportu podobnego asortymentu z Polski, co w rezultacie prowadziło do ujemnego salda wymiany.

W dziale produkcji roślinnej najważniejszą pozycją eksportową i importową były świeże i przetworzone owoce i warzywa (tab. 3). W latach 2004-2012 wpływy z eksportu świeżych owoców i warzyw zwiększyły się ponad 2,5-krotnie, z prawie 440 mln euro do 1,1 mld euro, natomiast wartość zagranicznej sprzedaży przetworów owocowo-warzywnych wzrosła w tym czasie około 2-krotnie, z niemal 860 mln euro do ponad 1,7 mld euro, co łącznie dawało od 16% (2012 rok) do 25% (2004 rok) całkowitej wartości eksportu żywności. Przekładało się to na wysoki poziom specjalizacji eksportowej, w 2004 roku realizowanej zarówno w handlu świeżymi, jak i przetworzonymi produktami ogrodniczymi, a w 2012 roku w obrotach przetworami z owoców i warzyw (tab. 4). W pierwszym analizowanym roku udział przychodów z tytułu eksportu produktów ogrodniczych w całkowitym eksporcie artykułów rolno-żywnościowych był w Polsce od 31% do 64% wyższy niż w pozostałych państwach Wspólnoty ($1,31 < SI < 1,64$),

a w ostatnim – wpływy z eksportu przetworów owocowo-warzywnych zapewniały Polsce około 20% więcej przychodów eksportowych ogółem niż średnio w krajach UE (SI=1,19). Warto przy tym zaznaczyć, że w 2012 roku wyższy poziom specjalizacji eksportowej Polska realizowała jedynie w handlu mięsem, podrobami i przetworami mięsnymi. Ponadto, warzywa oraz przetwory z owoców i warzyw należały do nielicznych grup produktów, w zakresie których Polska posiadała ponad 5-procentowy udział w wewnątrzspółnotowym eksporcie. Poza wymienionymi grupami asortymentowymi, jak również mięsem, podrobami i przetworami mięsnymi oraz cukrem i wyrobami cukierniczymi, znaczenie Polski w wewnątrzunijnym eksporcie produktów rolno-spożywczych było niewielkie i oscylowało co najwyżej w granicach 4%. Stąd, nieporównanie niższe niż w przeciętnie w państwach UE były w Polsce przychody z tytułu eksportu produktów rolno-żywnościowych przypadające na jednostkę zasobów ziemi lub pracy (tab. 5). Co prawda w latach 2004-2012 odnotowano zwiększenie intensywności eksportu produktów ogrodniczych przypadającego na 1 ha UR i 1 pełnozatrudnionego w sektorze rolnym, ale nadal była ona odpowiednio od 39% do 69% i od 70% do 85% niższa niż średnio w UE. Czynnikiem decydującymi o zdynamizowaniu eksportu produktów ogrodniczych były przede wszystkim niższe koszty produkcji i marże przetwórcze, szybko postępująca poprawa efektywności branży owocowo-warzywnej wyrażająca się zwiększającą się koncentracją produkcji, systematycznym doskonaleniem oferty podaźowej i procesów dostosowawczych do warunków funkcjonowania na rynku rozszerzonej Wspólnoty (zwłaszcza w zakresie wymogów dotyczących bezpieczeństwa i higieny żywności) oraz powolne „kurczenie się” bazy surowcowej w krajach UE-15 i przesuwanie mocy przetwórczych w produkcji większości przetworów do Polski [Nosecka 2004]. Istotną rolę w stymulowaniu rozwoju wymiany handlowej w sektorze owoców i warzyw odgrywają także zmieniające się nawyki żywieniowe, będące pochodną lansowanego prozdrowotnego modelu żywienia, którego podstawowym założeniem jest zwiększenie udziału owoców i warzyw w strukturze spożycia artykułów żywnościowych. Ponadto, na uwagę zasługuje fakt, że od maja 2004 roku do końca roku 2007 polscy eksporterzy owoców i warzyw mogli korzystać z subsydiów eksportowych udzielanych w ramach ilościowych progów wsparcia. Czynnikiem ograniczającym potencjał eksportowy, szczególnie w zakresie świeżych owoców, może się jednak okazać niewystarczające dostosowanie tych produktów do obowiązujących w UE standardów jakości handlowej oraz warunków bezpieczeństwa i higieny żywności. Co istotne, ryzyko takie nie powinno dotyczyć artykułów przetworzonych. Jak podają Nosecka i Bugała [2011], 80% zakładów przemysłu owocowo-warzywnego wdrożyło lub znajduje się w trakcie implementacji systemu HACCP, a nieobligatoryjne systemy zarządzania jakością są stosowane w przedsiębiorstwach tej branży częściej niż w innych sektorach przemysłu spożywczego.

Wartość importu świeżych warzyw oraz przetworów owocowo-warzywnych w latach 2004-2012, podobnie jak eksportu wzrastała, ale była mniejsza, co w rezultacie pozwalało na uzyskanie dodatniego salda obrotów (tab. 3). Towarzyszący wzrostowi wartości wydatków importowych deficyt, na poziomie od 274 mln euro w 2012 roku do ponad 316 mln euro w 2004 roku, notowano natomiast w wymianie świeżych owoców. Należy jednak podkreślić, że ze względu na wyraźny komplementarny charakter struktur gatunkowych eksportu i importu owoców i warzyw, obserwowany w badanym okresie wzrost wartości importu tej grupy produktów należy uznać za zjawisko pozytywne, świadczące o poszerzaniu oferty rynkowej i lepszym zaspokajaniu zgłaszanego popytu oraz wroście

zamożności społeczeństwa. Warto zaznaczyć, że choć import tego rodzaju asortymentu nie stanowi bezpośredniego zagrożenia dla rodzimych producentów, to wpływa na zmniejszenie możliwości sprzedaży produktów krajowych. Jednocześnie wzrost importu surowców pozwala na lepsze wykorzystanie zdolności przetwórczych polskiego przemysłu owocowo-warzywnego, a przez to zwiększenie jego eksportu i/lub reeksportu produktów innych stref klimatycznych. Poprawa efektywności przetwórstwa owoców i warzyw, a także udoskonalenie organizacji sprzedaży oraz systemu promocji i marketingu są szczególnie istotne wobec, obserwowanej na skutek wdrożenia mechanizmów WPR i pojawienia się konkurentów dysponujących przewagami z tytułu renty położenia, utraty przewag kosztowo-cenowych generowanych tradycyjnie przez polskich eksporterów na rynkach rozwiniętych krajów Europy Zachodniej.

Tabela 5. Względna intensywność eksportu (I – mierzona wartością eksportu na 1 ha UR, II – mierzona wartością eksportu na 1 pełnozatrudnionego w rolnictwie) ważniejszych grup produktów rolno-spożywczych z Polski w odniesieniu do UE-27 w latach 2004 i 2012

Table 5. Relative intensity of export (I – as the export value per 1 ha of UAA, II – as the export value per one full-time employee in agriculture) of major groups of agri-food products from Poland in relation to the EU-27 in 2004 and 2012

Grupa produktów	Względna intensywność eksportu I (UE=100)		Względna intensywność eksportu II (UE=100)	
	2004	2012	2004	2012
Zboża	0,03	0,50	0,02	0,25
Przetwory zbożowe	0,23	0,48	0,12	0,24
Owoce	0,29	0,31	0,15	0,15
Warzywa	0,34	0,46	0,17	0,22
Przetwory z owoców i warzyw	0,36	0,61	0,18	0,30
Nasiona oleistych	0,25	0,25	0,13	0,12
Oleje i tłuszcze	0,05	0,29	0,03	0,15
Cukier i wyroby cukiernicze	0,41	0,56	0,21	0,28
Zwierzęta żywe	0,40	0,22	0,20	0,11
Mięso i podroby	0,25	0,76	0,13	0,38
Przetwory mięsne	0,32	0,93	0,16	0,46
Produkty mleczarskie	0,23	0,50	0,11	0,24

Źródło: *Agriculture in the European Union – Statistical and economic information 2012*. European Union, Directorate-General for Agriculture and Rural Development, Brussels-Luxembourg 2012; ComExt-Eurostat. <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/newxtweb/>, 19.03.2014; obliczenia własne.

Poza owocami, warzywami i ich przetworami istotne miejsce w strukturze polskiego handlu rolno-spożywczego, a zwłaszcza eksportu, zajmował cukier i wyroby cukiernicze. W latach 2004-2012 łączna wartość eksportu tych grup asortymentowych zwiększyła się około 3-krotnie, a importu ponad 4-krotnie, osiągając w ostatnim badanym roku wartość odpowiednio 2,3 mld euro oraz 1,1 mld euro, co stanowiło stosownie nieco ponad 13% i 8,5% wartości eksportu/importu rolno-spożywczego ogółem (tab. 3). Można przy tym zauważyć, że w analizowanym okresie wyroby cukiernicze były grupą towarową, w zakresie której Polska generowała najwyższe dodatnie saldo obrotów, kształtujące się

w przedziale od 394 mln euro w 2004 roku do 1,1 mld euro w 2012 roku. Mimo, że w handlu cukrem i wyrobami cukierniczymi Polska realizowała wysoki stopień specjalizacji eksportowej (SI=1,86 w 2004 roku i SI=1,10 w 2012 roku), a jej udział w wewnątrzspółnotowym eksporcie zwiększył się z 3,7% w 2004 roku do 4,7% w 2012 roku (tab. 4), wartość przychodów eksportowych w przeliczeniu na 1 ha UR była o 44-59% niższa, a w relacji do 1 pełnozatrudnionego w rolnictwie nawet o 72-79% niższa niż przeciętnie w krajach UE (tab. 5).

Tradycyjnie dużą zmiennością obrotów, wynikającą z niestabilności produkcji krajowej, charakteryzuje się handel zbożem i nasionami oleistych, a w rezultacie także produktami przemiału zbóż oraz olejami i tłuszczami roślinnymi. W latach 2004-2012 udział tego rodzaju asortymentu w całości obrotów rolno-spożywczych był jednak niewielki i nie przekraczał 4% wartości eksportu oraz 6% wartości importu ogółem (tab. 3). Polska nie realizowała w tym zakresie specjalizacji eksportowej (w 2012 roku SI<1), a intensywność eksportu zbóż, nasion oleistych i produktów ich przerobu na 1 ha UR i 1 pełnozatrudnionego w rolnictwie była od 50% do 2 razy niższa niż przeciętnie we Wspólnocie (tab. 4 i 5). Do czynników utrudniających rozwój eksportu zbóż należały m.in. stosunkowo niska jakość ziarna, słabo rozwinięta infrastruktura transportowa i rozdrobnienie produkcji, zwiększające koszty skupu i zebrania jednorodnych partii towaru. Stąd, przedmiotem eksportu były głównie zboża paszowe, a nie konsumpcyjne. Co istotne, wymiana zbóż oraz nasion oleistych, podobnie jak artykułów ogrodnich, charakteryzowała się wyraźną komplementarnością oferty eksportowej i importowej. Do kraju sprowadzano głównie zboża nieprodukowane w kraju z powodu ograniczeń klimatycznych (pszenica durum) lub wytwarzane z tychże przyczyn w niewystarczających ilościach (kukurydza) oraz inne niż rzepak nasiona oleistych i produkty ich przerobu produkowane w Polsce w śladowych ilościach.

W latach 2004-2012 ważną pozycją pochodzenia zwierzęcego w polskim eksporcie rolno-spożywczym było mięso, podroby i przetwory mięsne (tab. 3). W 2012 roku wartość zagranicznej sprzedaży mięsa, podrobów i przetworów mięsnych ukształtowała się na poziomie około 3,5 mld euro, ponad 4,5-krotnie przewyższając wartość eksportu zrealizowaną w 2004 roku i przynosząc blisko 20% przychodów z tytułu eksportu artykułów rolno-żywnościowych ogółem. Co więcej, znaczenie tych grup asortymentowych w strukturze polskiego eksportu było od 49% (SI=1,49 dla mięsa i podrobów) do 81% (SI=1,81 dla przetworów mięsnych) większe niż w pozostałych krajach UE i świadczyło o najwyższym spośród wszystkich badanych grup produktów stopniu realizowanej specjalizacji eksportowej (tab. 4). Wysoki w porównaniu z pozostałymi artykułami, odpowiednio około 6,5-procentowy w przypadku mięsa i podrobów oraz 8-procentowy w przypadku przetworów mięsnych, był udział Polski w eksporcie wewnątrzspółnotowym. Znacznej poprawie uległa również intensywność eksportu produktów mięsnych w przeliczeniu na 1 ha UR i 1 pełnozatrudnionego w sektorze rolnym. W 2012 roku przychody z tytułu eksportu mięsa i podrobów przypadające na jednostkę zasobów ziemi i pracy nadal jednak były odpowiednio o 24% i 62% niższe niż średnio w UE, a z eksportu przetworów mięsnych – odpowiednio o 7% i 54% niższe (tab. 5). Import omawianych grup asortymentowych zamknął się w 2012 roku kwotą blisko 1,6 mld euro, 6,5-krotnie większą niż w roku akcesji do UE, absorbującą około 12% całości wydatków importowych na produkty rolne i żywnościowe sprowadzane do Polski. Należy przy tym zaznaczyć, że mający miejsce po przystąpieniu do Wspólnoty dynamiczny wzrost importu mięsa wieprzowego łagodził spadek krajowej produkcji tego gatunku mięsa

i wzrost jego cen detalicznych. Szybki wzrost obrotów mięsem i przetworami mięsnymi obserwowany po 2004 roku determinowany był przede wszystkim zniesieniem barier celnych w handlu z krajami UE i brakiem samowystarczalności w zakresie produkcji mięsa w pozostałych nowych krajach członkowskich UE. Ponadto, do wzrostu eksportu tej grupy produktów przyczyniały się: znaczny i zmodernizowany potencjał produkcyjny gospodarstw rolnych i zakładów przetwórczych, dostosowanie się do unijnych wymogów sanitarnych i weterynaryjnych oraz standardów handlowych [Pawlak i Poczta 2011].

Istotną grupą produktów eksportowanych z Polski były w badanym okresie artykuły mleczarskie, które w 2012 roku, podobnie jak w pozostałych krajach UE, generowały 8% całkowitych przychodów z tytułu eksportu produktów rolno-żywnościowych (SI= 1,03 w 2004 roku i SI=0,97 w 2012 roku; tab. 3 i 4). Łącznie w 2012 roku z Polski wyeksportowano artykuły mleczarskie o wartości 1,4 mld euro, niemal 3-krotnie przewyższającej wartość importu podobnego asortymentu. Od roku akcesji do UE, znaczenie Polski w wewnątrzspółnotowym handlu produktami mleczarskimi oraz intensywność eksportu na 1 ha UR i 1 pełnozatrudnionego w rolnictwie zwiększały się, ale pozostały mniejsze niż w obrotach produktami mięsnymi (tab. 4 i 5). Poza wysokimi cenami na światowym rynku artykułów mleczarskich oraz włączeniem Polski w obszar unii celnej, wzrost obrotów w sektorze mleczarskim pobudzał rosnący popyt na produkty mleczarskie na rynkach Wspólnoty, przy jednoczesnym spadku zapotrzebowania na rynku krajowym, poprawa stanu weterynaryjnego zarówno w produkcji, jak i przetwórstwie mleka, przyspieszone procesy modernizacyjne branży oraz nakłady inwestycyjne dokonane przy znacznym udziale kapitału zagranicznego.

Wnioski

Włączenie Polski w obszar JRE wywołało efekt kreacji i przesunięcia handlu. Intensyfikacja wymiany handlowej w ramach UE z jednej strony dowodzi, że taryfy celne oraz ograniczenia ilościowe i techniczne obowiązujące w okresie przedakcesyjnym były istotną barierą rozwoju wzajemnych stosunków handlowych, z drugiej natomiast – potwierdza dobre przygotowanie przedsiębiorstw przemysłu spożywczego do nowych warunków konkurencji. Należy jednak pamiętać, że dynamiczny wzrost wartości eksportu rolno-spożywczego po przystąpieniu Polski do UE w dużej mierze wynikał z przewag kosztowo-cenowych. Dalszy rozwój eksportu w oparciu o to kryterium, z uwagi na konwergencję cen w Polsce i pozostałych krajach UE, może być jednak utrudniony, a dla skutecznego konkurowania na JRE konieczne będzie wykorzystanie instrumentów jakościowych, wymagających wysokich nakładów finansowych. Ponadto, polscy rolnicy i przetwórcy muszą zmierzyć się ze wzmożoną konkurencją ze strony producentów z innych państw członkowskich Wspólnoty i spoza niej, posiadających przewagi konkurencyjne wynikające ze skali produkcji lub renty przyrodniczo-klimatycznej, które mogą spowodować, że produkcja niektórych surowców rolnych stanie się w Polsce niekonkurencyjna.

W latach 2004-2012 z Polski eksportowano przede wszystkim przetworzone warzywa i owoce, mięso, podroby i przetwory mięsne oraz artykuły mleczarskie. Wysoki udział tych produktów w eksporcie wynikał z zachodzących procesów modernizacyjnych zakładów przetwórstwa spożywczego i świadczył o dostosowaniu polskiej oferty eksportowej do wymagań odbiorców z wysoko rozwiniętych krajów UE. Należy przy tym podkreślić, że to

właśnie handel produktami o wyższej wartości dodanej stwarza szanse utrzymania, a nawet systematycznej poprawy notowanego dodatniego salda bilansu handlowego. W imporcie dominowały produkty innych stref klimatycznych, mające charakter komplementarny w stosunku do produkcji krajowej, niewytwarzane w kraju wcale lub produkowane w niewystarczających ilościach. Choć nie stanowią one bezpośredniego zagrożenia dla interesów rodzimych producentów, to mogą wpływać na zmniejszenie możliwości sprzedaży produktów krajowych.

Literatura

- Agriculture in the European Union – Statistical and economic information 2012*. [2012]. European Union, Directorate-General for Agriculture and Rural Development, Brussels-Luxembourg.
- Analiza wybranych zagadnień i tendencji w polskiej produkcji i handlu zagranicznym artykułami rolno-spożywczymi*. [właściwe roczniki]. FAMMU/FAPA, Warszawa.
- ComExt-Eurostat. [Tryb dostępu:] <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/newxtweb/>. [Data odczytu: 19.03.2014].
- Handel zagraniczny produktami rolno-spożywczymi – stan i perspektywy*. [2009]. Nr 29, IERiGŻ-PIB, ARR, MRiRW, Warszawa.
- Handel zagraniczny produktami rolno-spożywczymi – stan i perspektywy*. [2010]. Nr 32, IERiGŻ-PIB, ARR, MRiRW, Warszawa.
- Handel zagraniczny produktami rolno-spożywczymi – stan i perspektywy*. [2011]. Nr 33, IERiGŻ-PIB, ARR, MRiRW, Warszawa.
- Jagiello M. [2003]: *Wskaźniki międzynarodowej konkurencyjności gospodarki*. Studia i materiały nr 80, IKCHZ, Warszawa.
- Kawecka-Wyrzykowska E. [2004]: *Zmiany warunków instytucjonalnych polskiego handlu zagranicznego po przystąpieniu Polski do Unii Europejskiej*. Studia i materiały nr 81, IKCHZ, Warszawa.
- Nosecka B. [2004]: *Tendencje na rynku przetworzonych owoców i warzyw. Część I. Popyt*. Przemysł Spożywczy, Nr 10.
- Nosecka B., Bugała A. [2011]: *Handel zagraniczny owocami, warzywami i ich przetworami*, [w:] *Handel zagraniczny produktami rolno-spożywczymi w latach 1995-2009*, J. Seremak-Bulge (red.). Studia i monografie Nr 152, IERiGŻ-PIB, Warszawa.
- Obroty handlu zagranicznego ogółem i według krajów*. [właściwe roczniki]. GUS, Warszawa. [Tryb dostępu:] <http://stat.gov.pl>. [Data odczytu: 19.03.2014].
- Pawlak K. [2011]: *The static effects of customs union in agri-food trade of the New Member States of the European Union*. *Annals of The Polish Association of Agricultural and Agribusiness Economists*, Volume XIII No. 6.
- Pawlak K. [2013]: *Międzynarodowa zdolność konkurencyjna sektora rolno-spożywczego krajów Unii Europejskiej*. Rozprawy Naukowe Nr 448, Wydawnictwo Uniwersytetu Przyrodniczego w Poznaniu, Poznań.
- Pawlak K., Poczta W. [2011]: *Międzynarodowy handel rolny. Teorie, konkurencyjność, scenariusze rozwoju*. PWE, Warszawa.
- Poczta W., Hardt L. [2005]: *Skutki integracji Polski z UE dla rolnictwa i obszarów wiejskich – próba oceny*, [w:] *Polska w Unii Europejskiej – doświadczenia pierwszego roku członkostwa*. UKIE, Warszawa.
- Polski handel zagraniczny artykułami rolno-spożywczymi*. [właściwe roczniki]. FAMMU/FAPA, Warszawa.
- Seremak-Bulge J., Łopaciuk W. [2011]: *Ogólna ocena polskiego handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi w latach 1995-2009*, [w:] *Handel zagraniczny produktami rolno-spożywczymi w latach 1995-2009*, J. Seremak-Bulge (red.). Studia i monografie Nr 152, IERiGŻ-PIB, Warszawa.
- Traktat ustanawiający Europejską Wspólnotę Gospodarczą*, Rzym, 25 marca 1957 roku. [Tryb dostępu:] <http://www.europa.eu.int>. EUR-Lex. [Data odczytu: 29.03.2014].

Wojciech Pizło¹

Katedra Polityki Europejskiej, Finansów Publicznych i Marketingu,
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Perspektywy rozwoju gospodarstw jabłoniowych w Polsce na tle wybranych krajów UE

Prospects for the development of apple farms in Poland and in the EU countries

Streszczenie: Areal sadów w Polsce od czasu wstąpienia do Unii Europejskiej systematycznie wzrasta. Ważnymi czynnikami rozwoju sadownictwa są m.in. wiedza i umiejętności sadowników, właściwy dobór miejsca upraw oraz wybór optymalnych odmian do potrzeb rynku. Celem publikacji jest ocena rozwoju polskiego sadownictwa jabłoniowego na tle wybranych krajów Unii Europejskiej oraz przedstawienie rozwoju sadownictwa w Polsce. W opracowaniu dokonano analizy źródeł wtórnych pochodzących z baz FAO z lat 1978-2011 oraz danych Głównego Urzędu Statystycznego (GUS). Badania wykazały, że w polskich, specjalistycznych gospodarstwach sadowniczych produkujących jabłka pomimo zmiany systemu uprawy drzew owocowych, nie dokonał się wzrost produktywności. Taki wzrost z 1 ha sadu jabłoniowego zaobserwowano w tych krajach, w których zredukowano powierzchnię sadów jabłoniowych (szczególnie we Francji i Włoszech). Najwyższy poziom intensywności upraw jabłoniowych odnotowano w Austrii, Belgii, Holandii i Słowenii.

Słowa kluczowe: gospodarstwa sadownicze, produkcja jabłek, sadownictwo, rozwój sadownictwa

Abstract. The area of orchards is increasing in Poland systematically since 1990. The most important horticulture development factors are: knowledge and skills of growers, proper selection of crop varieties and selection of optimal market needs. The aim of this paper is to assess the development of Polish fruit growing, especially apple on the background of selected European Union countries. This publication utilized a method of documenting that is based on collecting and analyzing literature of the subject and data provided by the Central Statistical Office of Poland (GUS) and FAO (1978-2011). Research results showed that Polish specialized farms producing apples changed the cultivation of fruit system, but their productivity were lower. Productivity increase from 1 ha of apple orchard was observed in those countries, where surface area of apple orchards was reducing (especially in France and Italy). The highest level of intensity apple crops were in Austria, Belgium, the Netherlands and Slovenia.

Key words: farm orchard, apple production, arboriculture, horticulture development

Wstęp

Rozwój sadownictwa, w wielu krajach europejskich był procesem stopniowym. Uprzemysłowienie Europy przyczyniło się do organizowania ogrodów pracowniczych, a także specjalizacji gospodarstw rolnych uprawiających drzewa owocowe. Ważną determinantą powstawania sadów zarówno polskich jak i europejskich były takie cechy jak: wiedza i umiejętności rolników (ogrodników i sadowników) podejmujących się upraw sadowniczych, wybór właściwego miejsca pod względem przyrodniczo-klimatycznym oraz optymalnych odmian jabłek do potrzeb rynku. Na przestrzeni ostatnich dziesięcioleci

¹ dr hab. prof. SGGW, e-mail: Wojciech_Pizlo@sggw.pl

znaczącej zmianie uległa konsumpcja owoców. Wzrosła świadomość roli owoców w diecie człowieka, a równocześnie wzrasta presja zarówno konsumentów jak i organizacji konsumenckich na produkcję żywności bezpiecznej [Engler i in. 2013] m.in. od zanieczyszczeń, skażeń i środków chemicznych. W literaturze przedmiotu wskazuje się na nasilającą się konkurencję na rynku jabłek [Groot 2000]. Proces ten wymusza poprawę jakości oferowanych na rynku owoców, jak również wzrost znaczenia zintegrowanej produkcji owoców, będącej połączeniem sadownictwa ekologicznego i konwencjonalnego [Reganold i in. 2001]. W wyniku wzmożonej konkurencji na europejskim rynku owoców, oferowane jabłka produkowane są taniej. Właściciele sadów poszukują z jednej strony optymalnych metod zarządzania mających na celu redukcję kosztów i podnoszących efektywność gospodarstwa sadowniczego [Hester, Cacho 2003], a z drugiej poszukują metod przyjaznych dla środowiska i akceptowanych przez konsumentów.

Cel, materiały i metody badawcze

W artykule zaprezentowano ocenę produktywności sadów dwóch grup krajów: państw o największej powierzchni upraw jabłoniowych to jest Polski, Włoch, Rumuni, Francji, Węgier, Hiszpanii i Niemiec oraz krajów o relatywnie mniejszej powierzchni to jest Austrii, Belgii Holandii i Słowenii. Wybór krajów do analizy był celowy. Zakres obserwacji obejmował: powierzchnię upraw jabłek, plonów oraz produktywności wyrażonej w tonach na jeden ha powierzchni sadu jabłoniowego(ton/ha) w różnych krajach Unii Europejskiej w latach 1978-2011, a w przypadku obserwacji dotyczących Polski lat 1999-2012. Skrócony okres obserwacji zmian w sadownictwie polskim wynika głównie ze zmian metodyki gromadzenia danych przez instytucje publiczne. Celem publikacji jest ocena rozwoju polskiego sadownictwa jabłoniowego na tle wybranych krajów Unii Europejskiej. Analiza źródeł wtórnych przeprowadzona została na podstawie danych dostępnych w: bazach FAO, pochodzących z lat 1978-2011, Głównego Urzędu Statystycznego (GUS) dotyczących lat 2000-2012 i baz FADN (Farm Accountancy Data Network²), oraz publikacji takich jak: roczniki statystyczne (rolnictwa), informacje i opracowania statystyczne dotyczące gospodarstw sadowniczych. W pracy dokonana została analiza materiałów instytutów badawczych zajmujących się problematyką rolnictwa i obszarów wiejskich, ogrodnictwa w tym: Instytutu Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej – Państwowy Instytut Badawczy (IERiGŻ-PIB) oraz Instytutu Ogrodnictwa (IO).

Teoretyczne podstawy pracy i problematyka badawcza

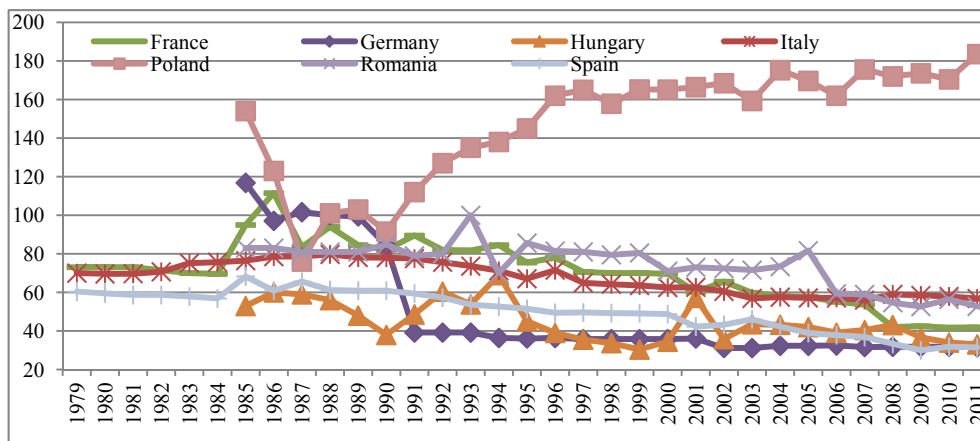
Decyzje ekonomiczne sadowników odnoszą się, podobnie jak w przypadku innych przedsiębiorstw, do rozdysponowania zasobów finansowych, rzeczowych oraz własnego czasu pracy, a także czasu pracowników gospodarstwa (w tym członków rodziny) w taki sposób, aby maksymalizować zyski, a jednocześnie rozsądnie dokonywać inwestycji w gospodarstwie. Decyzje właścicieli sadów dotyczą zarówno kwestii produkcyjnych związanych między innymi z: wyborem rodzaju podkładki jabłoni [Robinson, DeMarree,

² System Zbierania i Wykorzystywania Danych Rachunkowych z Gospodarstw Rolnych

Hoying 2004, Sosna, Gudarowska 2013, Gjamovski, Kiprijanovski 2011], bowiem jej wybór determinuje siłę wzrostu drzewa, wytrzymałość na mróz oraz czas i obfitość plonowania, czy też odmianą jabłoni. Decyzja o wyborze danej odmiany jabłoni powiązana jest z czasem jej zarówno kwitnienia [Sosna, Gudarowska 2013], jak i plonowania, a także uzależniona być powinna od preferencji grupy docelowej – konsumentów. Sadownik poza wskazanymi decyzjami musi dokonać wyboru intensywności upraw oraz kwestii inwestycyjnych odnoszących się do powierzchni nowych nasadzeń, a także budowy lub zaniechania przechowalni owoców. Drugim rodzajem decyzji jakie podjąć musi sadownik są kwestie marketingowe: gdzie, komu, kiedy i za ile sprzedać jabłka. Od decyzji tych zależy optymalne wykorzystanie zasobów gospodarstwa oraz zyskowność przedsięwzięcia [Perry, Hull, Clements 2007]. Poza wskazanymi kryteriami, które mają wymiar ekonomiczny są jeszcze decyzje odnoszące się do odpowiedzialności za zdrowie konsumentów i odpowiedzialności za środowisko naturalne [Fan i in. 2012].

Produkcja jabłek w wybranych krajach europejskich

Kraje Unii Europejskiej są ważnym producentem owoców sfery klimatu umiarkowanego, a jednocześnie istotnym rynkiem owoców z tej sfery klimatycznej. Sadownictwo europejskie dysponuje wysokim potencjałem inwestycyjnym pozwalającym zwiększać produkcję. W Polsce bez wątpienia wzrasta powierzchnia sadów jabłoniowych, co może być interpretowane jako pozytywny sygnał dla rynku, dotyczy bowiem kwestii inwestycji w gospodarstwie sadowniczym oraz może stanowić próbę podnoszenia dochodów gospodarstw domowych poprzez zwiększanie powierzchni upraw [Mazurkiewicz-Pizło, Pizło 2011]. Z danych FAO z lat 1978-2011 wynika, że Polska jest krajem, w którym występuje największa powierzchnia sadów jabłoniowych w Europie. Wielkość ta systematycznie wzrasta od lat 90. (rys. 1).

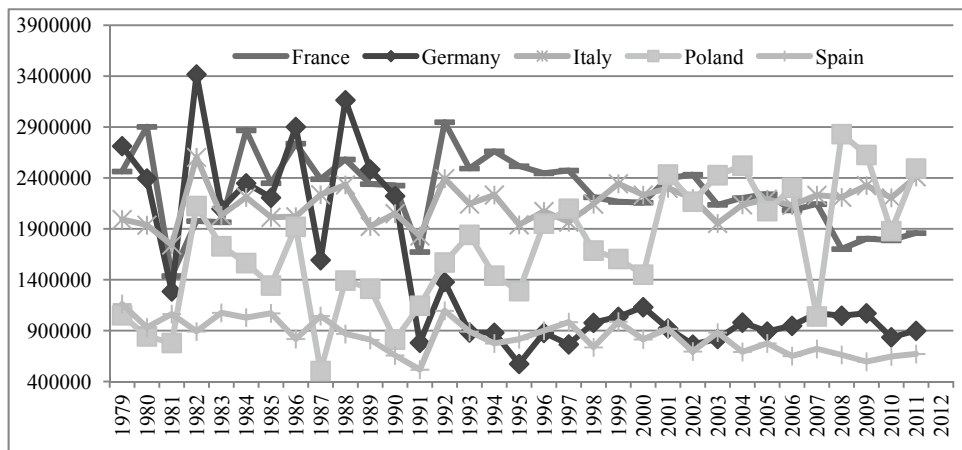


Rys. 1. Powierzchnia upraw sadów jabłoniowych w wybranych krajach Unii Europejskiej, w tys. ha

Fig. 1. Acreage of apple orchards in selected countries of the EU, in thousands ha

Źródło: www.fao.com. Data odczytu: styczeń 2014.

Wśród obserwowanych krajów europejskich, poza Polską, powierzchnia upraw jabłoniowych w analizowanym okresie wyraźnie się zmniejszyła. W latach od 1985- (najdalszy zasięg danych FAO dla m.in. Niemiec, Węgier, Polski, Rumuni) do 1990 roku wielkość upraw jabłoni dla Niemiec wahała się od 116,8 tys. ha w 1985r. do 84,4 tys. w 1990 (rys. 2).

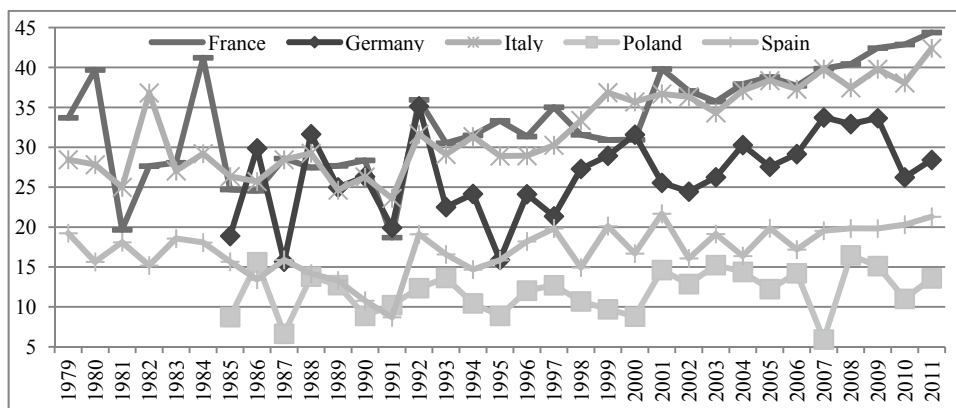


Rys. 2. Produkcja jabłek w wybranych krajach Unii Europejskiej, w tys. ton

Fig. 2. Production of apples in the selected countries of the European Union, in thousands

Źródło: www.fao.com. Data odczytu: styczeń 2014.

Od 1991 r. wskazać można na stałe zmniejszanie się upraw jabłoni w Niemczech, zapewne w znacznym stopniu spowodowane konkurencją jabłek z Włoch, Francji, a w szczególności państw Europy środkowo-wschodniej, w tym także z Polski. Podobny proces redukcji powierzchni upraw jabłoni, choć nie tak dynamiczny, występował we Francji i Włoszech. Przy czym powierzchnia upraw jabłek we Francji pod koniec lat 70. wynosiła 73 tys. ha, w połowie lat 80. 95,0 – 111,5 tys. ha. Od tego czasu stopniowo zmniejszała się do 41,8 tys. ha w 2011 r, ostatnim roku obserwacji. Równocześnie najdynamiczniej wzrastał areal upraw jabłoni w Polsce osiągając w 2011 r. powierzchnię 183,5 tys. ha. Raptowne wahania powierzchni upraw jabłoni w Polsce związane są z niesprzyjającymi warunkami atmosferycznymi, najczęściej ekstremalnie niskimi temperaturami, przy równoczesnym braku pokrywy śniegowej. Wymrażanie upraw jest jednak impulsem dla odbudowy sadów jabłoniowych, wymiany odmian oraz wprowadzania nowoczesnych systemów upraw. Obserwując zmiany na przestrzeni trzydziestu lat stwierdzić można, że najdynamiczniejszy wzrost powierzchni upraw jabłoniowych miał miejsce w Polsce. W pozostałych państwach powierzchnia upraw jabłoni albo zmniejszała się raptownie jak w przypadku Niemiec (szczególnie spadek upraw jabłoni miał miejsce w latach 1989-1992 lub skokowo jak w przypadku sadów jabłoniowych we Francji).

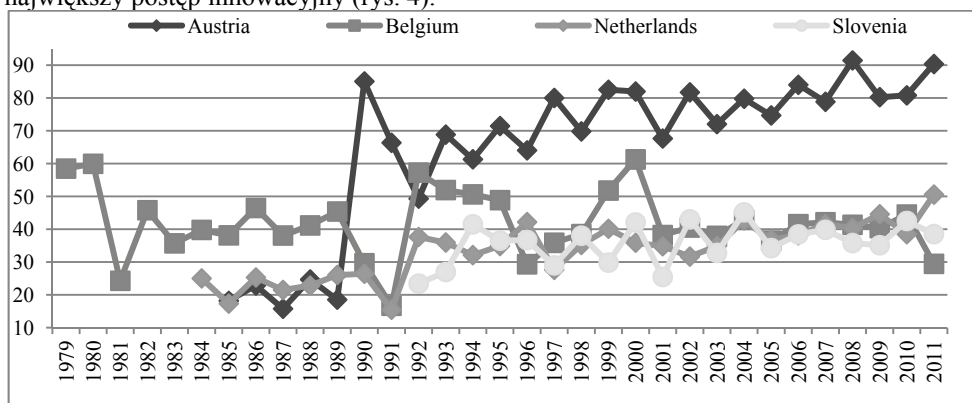


Rys. 3. Produktivność sadów jabłoniowych w wybranych krajach Unii Europejskiej o największej powierzchni sadów jabłoniowych w latach 1978-2011 (t/ha)

Fig. 3. Productivity of apple orchards in selected European Union countries with the largest area of apple orchards in the years 1978-2011

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych z www.fao.com.

Wielkość produkcji jabłek zależna jest w dużej mierze od powierzchni upraw jabłoni. Nie znajduje to jednak potwierdzenia w przypadku Polski i Hiszpanii, które to kraje pomimo relatywnie wysokiego arealu sadów jabłoniowych, charakteryzowały się niską produktywnością upraw. Wskazać należy, że w latach 80. największa produkcja pochodziła z Niemiec, Francji oraz Włoch. W kolejnych dziesięcioleciach zmienił się udział poszczególnych krajów-producentów. W latach 2001-2011 główna produkcja jabłek z krajów Unii Europejskiej pochodziła z Polski, Włoch oraz Francji. Spośród krajów o największej produkcji jabłek najwyższy poziom produktywności był jednak tylko we Francji i Włoszech. W tych dwóch krajach, o największej produkcji, odbywa się największy postęp innowacyjny (rys. 4).



Rys. 4. Najwyższy poziom produktywności sadów jabłoniowych w wybranych krajach UE w 1978-2011 (t/ha)

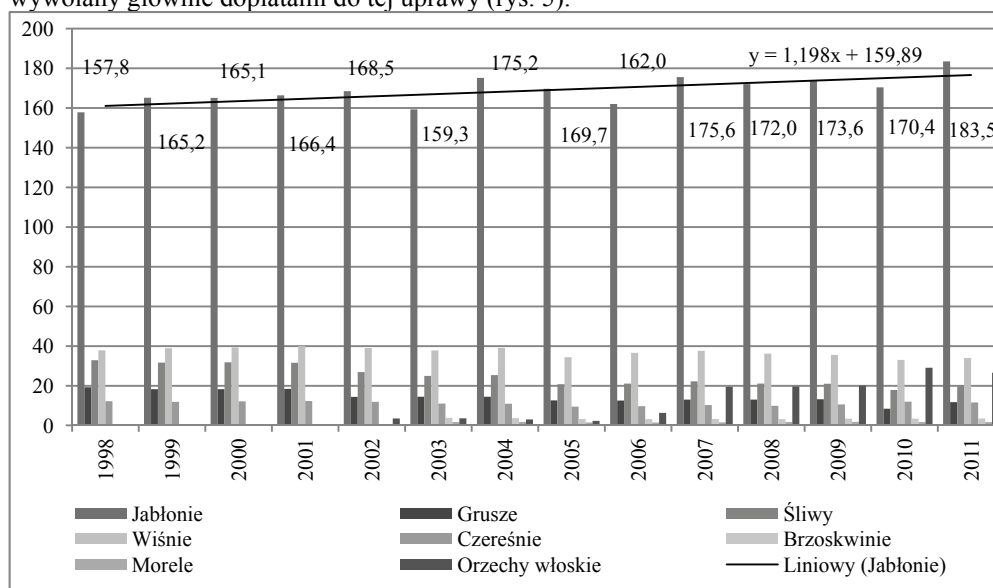
Fig. 4. The highest level of productivity of apple orchards in selected EU countries in the period 1978-2011

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych z www.fao.com.

Wśród producentów jabłek najwyższy poziom produktywności, obliczony jako stosunek produkcji jabłek do powierzchni upraw, miały takie kraje jak Austria, Belgia, Słowenia oraz Holandia. Największy wzrost produktywności sadów jabłoniowych był w Austrii, gdzie od lat 90. systematycznie zwiększała się produktywność sadów jabłoniowych z jednego hektara, uzyskując z pewnymi wahaniami poziom 90 t z ha.

Struktura odmian owoców w polskich gospodarstwach sadowniczych

W przypadku upraw sadowniczych w Polsce dominującym gatunkiem owoców są jabłka. Powierzchnia sadów jabłoniowych przekracza bowiem uprawy grusz, wiśni, śliw, brzoskwini i moreli oraz orzecha włoskiego razem wzięte. Powierzchnia drzew jabłoniowych wzrastała (poza 2003 i 2007 rokiem) osiągając w 2011 roku powierzchnię 183,5 tys. ha. Spadki powierzchni upraw podyktowane były głównie czynnikami pogodowymi, ubytki szybko były jednak niwelowane przez nowe nasadzenia głównie upraw jabłoniowych. Obserwując zmiany w strukturze upraw sadowniczych, stwierdzić można również na ponadprzeciętny wzrost powierzchni upraw orzecha włoskiego wywołany głównie dopłatami do tej uprawy (rys. 5).



Rys. 5. Powierzchnia upraw sadowniczych w Polsce w latach 1998-2011, tys. ha

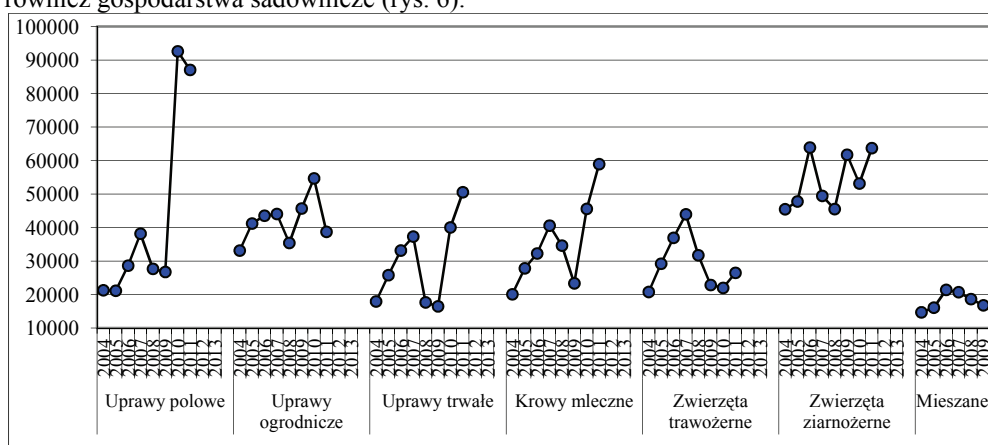
Fig. 5. Area of fruit crops in Poland in the years 1998-2011, thousand ha

Źródło: Wyniki produkcji roślinnej [z lat 1999-2012], wyd. GUS, Warszawa [1999-2012].

Podstawkowymi uprawianymi odmianami jabłek w Polsce są: Idared, Jonagold, Szampion oraz Cortland. Wymienione odmiany nie konkurują z jabłkami w krajach Unii Europejskiej w przypadku których dominującą odmianą był „Golden Delicious” stanowiąca w 2006 r. blisko 30% wszystkich upraw, w drugiej kolejności odmiana Gala i na trzecim miejscu grupa odmian Jonagold [Pizło 2012].

Sytuacja w polskich gospodarstwach sadowniczych – perspektywa FADN

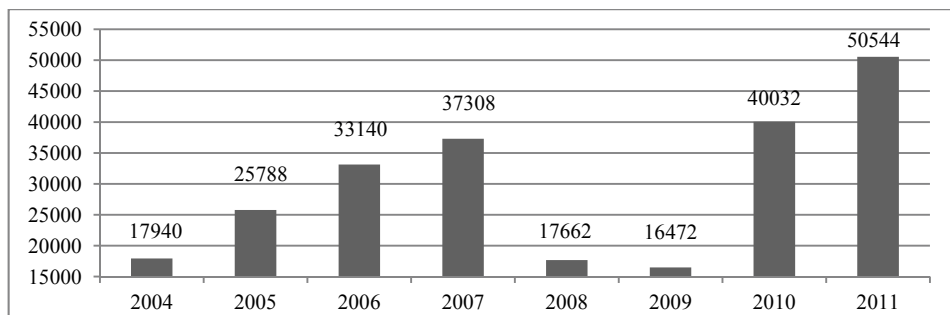
Wskazując na opłacalność gospodarowania w poszczególnych typach gospodarstw rolniczych należy zwrócić uwagę na znaczące wahania dochodów z rodzinnego gospodarstwa rolnego na przestrzeni lat 2004-2011. Od kilku lat najwyższy dochód z gospodarstwa rodzinnego osiągają gospodarstwa specjalizujące się w uprawach polowych, następnie gospodarstwa utrzymujące zwierzęta ziarnożerne, krowy mleczne i na czwartym miejscu gospodarstwa o uprawach trwałych, w ramach których znajdują się również gospodarstwa sadownicze (rys. 6).



Rys. 6. Dochód z rodzinnego gospodarstwa według typów rolniczych w latach 2004-2011, w zł

Fig. 6. The income from the family farm by farm types in the years 2004-2011, in zł

Źródło: Wyniki standardowe [z lat 2005-2012] uzyskane przez gospodarstwa rolne uczestniczące w polskim FADN. Część I. Wyniki standardowe, wyd. IERGH-PIB, Warszawa [lata 2005-2012].



Rys. 7. Dochód z rodzinnego gospodarstwa o typie gospodarowania uprawy trwałe w latach 2004-2011, w zł

Fig. 7. The income from the family farm on the type of management of permanent crops in the years 2004-2011, in zł

Źródło: Wyniki standardowe [z lat 2005-2012] uzyskane przez gospodarstwa rolne uczestniczące w Polskim FADN. Część I. Wyniki standardowe, wyd. IERGH-PIB, Warszawa [lata 2005-2012].

Niepokojąca jest zmienność dochodów (rys. 6 i 7) będąca konsekwencją zarówno czynników przyrodniczych jak i politycznych. Wahania dochodów stwarzają niepewność gospodarowania, która negatywnie przekłada się na długofalowe inwestowanie w gospodarstwach tzw. „skokowego” inwestowania w gospodarstwa. Niepewność dochodów przyczynia się do poszukiwania alternatywnych źródeł, a w konsekwencji do rezygnacji z prowadzonej działalności.

Podsumowanie

Od wielu lat zmniejsza się powierzchnia upraw jabłoni u dotychczas największych producentów jabłek w takich krajach jak Niemcy, Francja, Włochy, a równocześnie wzrasta powierzchnia upraw jabłoni w Polsce. W przypadku Niemiec największy raptowny spadek upraw jabłoniowych miał miejsce na przełomie lat 80 i 90. XX w. We Francji i Włoszech spadek powierzchni upraw jabłoni dokonywał się skokowo. Spośród zaprezentowanych producentów jabłek tylko w Polsce wzrastała powierzchnia upraw sadów jabłoniowych. Inwestycje w gospodarstwach jabłoniowych, dokonywały się głównie przez powiększanie obszaru upraw sadów jabłoniowych, lecz nie jest to dotychczas powiązane ze wzrostem ich produktywności. Najwyższy poziom produktywności, na poziomie 75-90 ton z ha odnotowano w Austrii. Równocześnie w tym samym analizowanym okresie w polskich jabłoniowych gospodarstwach sadowniczych produktywność z jednego hektara oscylowała pomiędzy 10 i 15 t/ha, jedynie w latach 1986 i 2008 przekraczając 15 ton z ha. Jest to poziom produktywności niezadawalający i zachęcający do refleksji nad przyczynami tak niskiej wydajności. Wskazanych przyczyn można upatrywać m.in. ekstensywnością produkcji w części gospodarstw sadowniczych oraz w braku przepływu innowacyjności pomiędzy instytucjami nauki (uniwersytetami oraz instytutami badawczymi) a sadownikami [Mazurkiewicz-Pizło, Pizło 2011]. W części polskich specjalistycznych gospodarstwach sadowniczych produkujących jabłka modyfikowany jest sposób upraw. Karczkuje się sady tradycyjne, o niskiej wydajności i wprowadza sady intensywne o wysokiej kilkutyśięcnej liczbie drzew na hektarze powierzchni. Wskazać należy, iż według danych FADN dochody z rodzinnych gospodarstw sadowniczych, dysponujących uprawami trwałymi (w tym sadami) nie są stabilne, podlegają nieprzewidywalnym zmianom, co stanowi kolejny czynnik determinujący pasywność inwestycyjną części sadowników. Raptowne i nieprzewidywalne zmiany dochodów w gospodarstwach rolnych, w tym najdramatyczniejsze w gospodarstwach o uprawach trwałych (gospodarstwach sadowników) świadczą o nieskuteczności prowadzonej polityce rolnej w ramach Wspólnej Polityki Rolnej Unii Europejskiej, która nie potrafi w satysfakcjonujący sposób ustabilizować rynków produktów rolnych, zapewniając stabilne i trwałe dochody w rolnictwie i sadownictwie. Wskazać bowiem należy, iż dochody z upraw trwałych były w latach 2008 i 2009 najniższe wśród wyróżnionych w FADN typów rolniczych.

Literatura

Cerutti K., Bruun S., Donno D., Beccaro G. L., Bounous G. [2013]: Environmental sustainability of traditional foods: the case of ancient apple cultivars in Northern Italy assessed by multifunctional LCA, *Journal of Cleaner Production* 52, ss. 245-252.

- Engler A., Nahuelhual L., Jofre G., Barrena J. [2013]: Heterogeneity of farms entering export supply chains: the case of fruit growers from central-south Chile, *Spanish Journal of Agricultural Research*, 11(2), ss. 281-293.
- Fan W., Mueller R. G., Qiu W., Hozik M. J. [2012]: Apple farm management practices in the Northeastern US and Northern China, *World Journal of Science, Technology and Sustainable Development*, vol. 9 No 3, ss.164-174.
- Gjamovski V., Kiprijanovski M. [2011]: Influence of nine dwarfing apple rootstocks on vigour and productivity of apple cultivar "Granny Smith", *Scientia Horticulturae* 129, ss. 742–746.
- Groot M.J. [2000]: Economics of apple production systems with minimal input of chemicals. *ISHS, Acta Hort.* ss. 536.
- Hester, S.M., Cacho, O. [2003]: Modelling apple orchard systems. *Agricultural Systems* vol. 77, Issue 2, August, ss.137–154.
- Mazurkiewicz-Pizło A., Pizło W. [2011]: Stan i kierunki rozwoju sadownictwa w Polsce – lata 1999-2010 [w:] *Gospodarowanie w sadownictwie Grójca i Warki: region, klastry, gospodarstwa sadownicze (część pierwsza)*, pod red. nauk. W. Pizły, Wyd. SGGW, Warszawa.
- Mazurkiewicz-Pizło A., Pizło W. [2011]: Innowacyjność działań gospodarstw sadowniczych [w:] *Gospodarowanie w sadownictwie Grójca i Warki: region, klastry, gospodarstwa sadownicze (część pierwsza)*, pod red. nauk. W. Pizły, Wyd. SGGW, Warszawa.
- Olivas R., Bernabeu R. [2012]: Men's and women's attitudes toward organic food consumption. A Spanish case study, *Spanish Journal of Agricultural Research*, 10 (2), ss. 281-291.
- Perry R.L., Hull J., Clements J.M. [2007]: Apple Scion – Rootstock Selection and Planning for Michigan. [Tryb dostępu:] www.hrt.msu.edu. [Data odczytu: styczeń 2014].
- Pizło W. [2011]: Status and development trends of Polish horticultural during 1999-2009, *Annals of The Polish Association of Agricultural and Agribusiness Economists*, vol. XIII, no 6, ss. 183-187.
- Reganold J. P., Glover J. D., Andrews P. K., Hinman H. R. [2001]: Sustainability of tree apple production system, *Nature*, vol. 410, April 2001, ss. 926-929.
- Robinson T., DeMarree A., Hoying S.A. [2004]: An economic comparison of five high density apple planting system, *Acta Hort* 732, ss. 481-489.
- Sosna I., Gudarowska E. [2013]: Early performance of "Mutsu" apple trees on different rootstocks in the lower Silesia region, *Acta Sci. Pol., Hortorum Cultus* 12(3), ss. 137-146.
- Szewczuk A., Gudarowska E., Dereń D. [2011]: Effect of the method of planting and rootstock on growth and yielding of selected apple cultivars, *Acta Sci. Pol., Hortorum Cultus* 10(4), ss. 15-26.

Lucyna Przezbórska-Skobiej¹

Katedra Ekonomii i Polityki Gospodarczej w Agrobiznesie,
Uniwersytet Przyrodniczy w Poznaniu

Obszary wiejskie i rolnictwo jako źródło dóbr publicznych w agroturystyce²

Rural areas and agriculture as a source of public goods for agritourism

Synopsis. Wielofunkcyjne obszary wiejskie, wielofunkcyjne rolnictwo i wielofunkcyjne gospodarstwo rolne dostarczają społeczeństwu wielu różnych dóbr o charakterze rynkowym i nierynkowym (dóbr publicznych). W ostatnich latach dyskusja nad problematyką dóbr publicznych oferowanych przez obszary wiejskie, rolnictwo i gospodarstwa rolne nasiliła się w związku z debatą na temat przyszłości Wspólnej Polityki Rolnej, a w szczególności nad wsparciem finansowym sektora rolnego i obszarów wiejskich. W dyskusjach tych pojawia się także agroturystyka jako forma aktywności, która nie może rozwijać się bez dóbr publicznych dostarczanych przez obszary wiejskie, rolnictwo i gospodarstwa rolne.

Słowa kluczowe: agroturystyka, dobra publiczne, obszary wiejskie, rolnictwo, gosp. rolne, wielofunkcyjność

Abstract. Multifunctional rural areas, multifunctional agriculture and multifunctional farms deliver many various marketable and non-marketable goods for society (including public goods). In recent years, discussion of the issue of public goods provided by rural areas, agriculture and farms became apparent in connection with the debate on the future of the Common Agricultural Policy, and in particular on the financial support of the agricultural sector and rural areas. In the discussions of these, agritourism also appears as a form of activity which cannot develop without the public goods provided by rural areas, agriculture and agricultural holdings. The analysis and discussion of public goods offered by rural areas, agriculture and farms for agritourists were developed in this paper.

Key words: agritourism, public goods, rural areas, agriculture, farm, multifunctionality

Wprowadzenie

W ekonomii dobrami określa się wszelkie środki zaspokojenia potrzeb, a więc różnego rodzaju produkty i usługi, zasoby, wyroby nierynkowe, świadczenia niematerialne itd. Gospodarstwo agroturystyczne, czyli gospodarstwo rolne wzbogacone o działalność turystyczną, dostarcza turystom wielu różnych dóbr o charakterze komercyjnym i niekomercyjnym [Sznajder i Przezbórska 2006]. W skład produktu agroturystycznego wchodzi, między innymi, dobra i usługi związane z gospodarstwem rolnym, jego zasobami

¹ Dr inż., e-mail: przezborska@up.poznan.pl

² Praca sfinansowana ze środków Narodowego Centrum Nauki jako grant badawczy własny pt. „Regionalizacja agroturystyczna Polski a przestrzeń agroturystyczna – ocena atrakcyjności i potencjału turystycznego regionów agroturystycznych”.

i produkcją, np. produkty spożywcze i przygotowane na ich bazie posiłki, wycieczki po gospodarstwie lub możliwość uczestniczenia w pracach gospodarstwa, jazda konna itd., ale także wartości niewymierne (imponderabilia) odnoszące się do przestrzeni agroturystycznej, zlokalizowanej na obszarach wiejskich, np. piękno i zróżnicowanie krajobrazu, czyste i świeże powietrze, architektura wiejska, możliwość poznania kultury, zwyczajów i obyczajów wsi [Sznajder i Przezbórska 2006]. Dużą część imponderabiliów w sensie ekonomicznym stanowią dobra o charakterze publicznym, które przynoszą korzyści i umożliwiają realizację różnorodnych potrzeb wszystkim członkom społeczeństwa, zarówno turystom, jak i samym mieszkańcom terenów wiejskich. Wilkin [2010] zwraca uwagę, że jest pewną „osobliwością” rolnictwa i obszarów wiejskich, że nie da się oddzielić dóbr pozarynkowych, nie w pełni kwantyfikowalnych, od dóbr rynkowych, stanowiących „trzon i główny cel rolnictwa”. Dobra publiczne i mieszane, obok dóbr prywatnych, nabywanych przez agroturystów, zaczynają więc odgrywać coraz większą rolę w rozwoju agroturystyki. Dodatkowo trzeba pamiętać, że rozwój turystyki oddziałuje na ekonomiczne, środowiskowe, społeczne i kulturowe dobra publiczne.

Celem niniejszej pracy jest analiza i dyskusja dotycząca dóbr publicznych oferowanych przez gospodarstwo rolne, rolnictwo i obszary wiejskie dla agroturystów oraz problemów, jakie z tego wynikają.

Wielofunkcyjność rolnictwa, gospodarstwa rolnego i obszarów wiejskich jako podstawy dla rozwoju agroturystyki

Problem wielofunkcyjności wsi, rolnictwa i gospodarstwa rolnego pojawia się w literaturze od dawna w wielu kontekstach [Wilkin 2010], jednak w ostatnich latach zaczyna zwracać się uwagę na fakt, że wielofunkcyjność staje się podstawową cechą Europejskiego Modelu Rolnictwa [Koncepcja... 2009; Poczta 2010; Wilkin 2007, 2010].

Trzeba jednak pamiętać, że pojęcia: wielofunkcyjność rolnictwa, wielofunkcyjność gospodarstwa rolnego i wielofunkcyjność obszarów wiejskich nie są tożsame [Adamowicz 2005, Wilkin 2008, 2010] a wielofunkcyjność współczesnego rolnictwa „ma zupełnie inny charakter niż wielofunkcyjność tradycyjnego rolnictwa” [Wilkin 2010, s. 17-19]. Produkcyjne funkcje rolnictwa i obszarów wiejskich, zarówno komercyjne (tj. wytwarzanie żywności, surowców przemysłowych i surowców energetycznych), jak i niekomercyjne (tj. samozaopatrzenie gospodarstwa domowego w żywność oraz wytwarzanie w gospodarstwie środków produkcji na własne potrzeby, np. pasz) coraz bardziej ustępują miejsca funkcjom pozaprodukcyjnym: środowiskowym (lub przyrodniczym, np. ochrona wód, gruntów, bioróżnorodności, krajobrazu) oraz społecznym (np. wpływ na żywotność i spójność społeczną wsi, element zabezpieczenia społecznego dla rodzin rolniczych, tworzenie miejsc pracy) i kulturowym (np. tworzenie warunków do rozwoju turystyki i wypoczynku, ochrona dziedzictwa kulturowego, ochrona i wzbogacanie tradycji kulturowych na wsi, kształtowanie kapitału kulturowego) [Wilkin 2008]. Samo rolnictwo europejskie staje się

³ Odmienność wielofunkcyjności współczesnego rolnictwa od wielofunkcyjności tradycyjnego rolnictwa, polega na tym, że ta pierwsza „nakierowana jest na zewnątrz gospodarstwa i służy zaspokajaniu wielu ważnych potrzeb: środowiskowych, kulturowych, gospodarczych i społecznych” [Wilkin 2010].

„dostarczycielem” nie tylko dóbr prywatnych, ale coraz częściej dostarcza dóbr publicznych i mieszanych, „czyli najogólniej mówiąc bierze udział w zrównoważonym rozwoju” [Woś i Zegar 2002; Poczta 2010 za Draft Report on the Future of the Common Agricultural Policy after 2013, s. 7; Wilkin 2010, s. 13, 23]. Wilkin [2009] podkreśla, że w ostatnich latach istotnie wzrosło znaczenie naukowej oceny kwestii wielofunkcyjności rolnictwa, a zwłaszcza pozaprodukcyjnych (nierynkowych) jego funkcji. Stawia też pytanie o to, co właściwie wytwarza współczesne rolnictwo i jaką część tego efektu produkcyjnego stanowią dobra o charakterze dóbr merytorycznych i dóbr publicznych, podkreślając, że te ostatnie zaczynają dominować w dyskusjach nad wielofunkcyjnością [Wilkin 2010]. W polemikach i rozważaniach dotyczących wielofunkcyjności (zarówno wsi, jak i rolnictwa oraz gospodarstwa rolnego) często pojawiają się także funkcje związane z rozwojem turystyki i rekreacji, w tym przede wszystkim z rozwojem agroturystyki. W klasyfikacji pozakomercyjnych funkcji rolnictwa, zaproponowanej przez Van Huylenbroeckę i in. w 2007 roku [Wilkin 2010; Kutkowska 2011], agroturystykę wymienia się wśród tzw. funkcji żółtych⁴. Niemniej jednak bez realizacji funkcji zielonych, błękitnych i białych trudno wyobrazić sobie rozwój współczesnej agroturystyki, która wykorzystuje różnorodne zasoby rolnictwa, gospodarstwa rolnego i całych obszarów wiejskich, niezbędne dla realizacji celów rynkowych i nierynkowych. Wszystkie funkcje obszarów wiejskich i rolnictwa (zarówno komercyjne, jak i niekomercyjne) są ze sobą powiązane, co określa się mianem nierozdzielności funkcji a w praktyce oznacza, że aby mogły być realizowane funkcje pozarynkowe, rolnictwo musi istnieć i funkcjonować w sferze produkcyjnej [Wilkin 2010]. To samo dotyczy rozwoju agroturystyki. Agroturystyka, rozumiana jako forma turystyki powiązana z prowadzeniem gospodarstwa rolnego lub równoważnego, którego właściciele organizują wypoczynek dla turystów i osób odwiedzających w miejscu swojego siedliska rodzinnego, a także miejsca pracy, w oparciu o bazę noclegową i aktywności związane z gospodarstwem i jego otoczeniem (przyrodniczym, produkcyjnym i usługowym), połączony z obserwacją i uczestnictwem w codziennych zajęciach jego stałych mieszkańców, możliwością korzystania z produktów tego gospodarstwa oraz z uwzględnieniem specyficznych cech zawodu rolnika [Drzewiecki 1995; Turski 1995] nie może rozwijać się, zarówno bez istnienia rolnictwa, gospodarstwa rolnego, jak i bez obszarów wiejskich oraz ich zasobów i dóbr przez nie wytwarzanych [Sznajder i Przezbórska 2006].

Definicje i klasyfikacje dóbr oferowanych przez obszary wiejskie i rolnictwo

Wielofunkcyjne obszary wiejskie oferują wiele różnorodnych dóbr. W teorii ekonomii klasyczny podział dóbr ze względu na możliwość ich wyłączenia z konsumpcji oraz konkurencyjność w konsumpcji wyodrębnia dobra prywatne i dobra publiczne oraz dobra klubowe i dobra wspólne. Zdecydowana większość dóbr występujących w gospodarce

⁴ Van Huylenbroeckę i in. [2007] wyróżnili cztery grupy nierynkowych funkcji rolnictwa: zielone (związane z zarządzaniem zasobami ziemi), błękitne (związane z zarządzaniem zasobami wodnymi), żółte (związane z utrzymaniem spójności i żywotności obszarów wiejskich) oraz białe (związane z bezpieczeństwem żywnościowym i tzw. zdrową żywnością) [Wilkin 2010].

rynkowej zaliczana jest do dóbr prywatnych, które jeśli są konsumowane przez jedną osobę, nie mogą być jednocześnie konsumowane przez innych ludzi (konsumpcja ma charakter konkurencyjny oraz istnieje możliwość wyłączenia tych dóbr z konsumpcji). Dobra spełniające tylko jedno z dwóch kryteriów różnicowania to dobra klubowe, które podlegają tylko wyłączeniu z konsumpcji, lub dobra wspólne, które podlegają tylko ograniczeniu konkurencyjności w konsumpcji. Czyste dobra publiczne spełniają oba kryteria. Samuelson [1954], twórca teorii dóbr publicznych, zauważył, że indywidualna konsumpcja tego rodzaju dóbr przez jedną osobę w żadnym stopniu nie ogranicza ich indywidualnej konsumpcji przez inne osoby, bez ponoszenia dodatkowych kosztów, co oznacza, że krańcowa jednostka dobra konsumowanego przez jedną osobę może być równocześnie konsumowana przez inne osoby bez ponoszenia jakiegokolwiek dodatkowego kosztu [Fijor 2011]. Dobra i usługi publiczne są więc dostępne dla każdego (są niekonkurencyjne) i żaden potencjalny konsument nie może być wykluczony (wykluczony) z ich konsumpcji. Dlatego też Samuelson [1954, s. 387] określił je także jako „dobra kolektywnej konsumpcji”. Fiedor [2002] wymienia aż pięć cech, którymi powinno charakteryzować się klasyczne dobro publiczne: powinno przynosić podzielne korzyści, być przedmiotem łącznej konsumpcji, równej bez względu na to, czy konsument chce czy nie chce za nią płacić, podaż tego dobra nie powinna być w żaden sposób racjonowana a konsumpcja powinna mieć nierywalizacyjny charakter. Uznaje się, że spora grupa dóbr oferowanych przez obszary wiejskie i rolnictwo to dobra mieszane a dóbr publicznych „w czysto modelowym ujęciu” jest niewiele, ponieważ „większość dóbr, charakteryzowana w naukach ekonomicznych jako publiczne, nie spełnia wszystkich kryteriów stawianych rozwiązaniom modelowym” [Maciejczak 2009, s. 3]. Zegar [2010] natomiast zauważa, że np. w debacie o przyszłości Wspólnej Polityki Rolnej UE trudno jest uzgodnić powszechnie akceptowalny zestaw dóbr publicznych oraz najbardziej skuteczny i efektywny sposób ich dostarczania. Typowym dobrem publicznym, niezmiernie istotnym z punktu widzenia rozwoju agroturystyki, jest np. czyste powietrze, które ma charakter dobra wolnego. Korzystaniem z czystych dóbr publicznych zainteresowani są wszyscy obywatele, nawet nie mając świadomości, że są to dobra publiczne, i żaden obywatel nie może być wykluczony z dostępu do nich i korzyści związanych z ich użytkowaniem. Co ważne, użytkownicy tych dóbr konsumują ich tyle, ile ich globalnie zaoferowano. W szerokim ujęciu do dóbr publicznych zalicza się czasami także dobra klubowe i dobra wspólne.

Globalne vs. lokalne dobra publiczne na obszarach wiejskich i w rolnictwie

Globalne dobra publiczne to te dobra, które są uniwersalne dla wszystkich społeczeństw, niezależnie od miejsca i czasu. Spośród dóbr wytwarzanych przez rolnictwo, ważnych dla rozwoju agroturystyki, można wymienić: ochronę bioróżnorodności, ochronę wód czy dostęp do czystego powietrza (tab. 1). Ponieważ dobra te są „uniwersalne i jednakowo ważne dla wszystkich ludzi, powinno się za nie wynagradzać według jednolitego systemu we wszystkich krajach” [Koncepcja... 2009, s. 5].

Tabela 1. Klasyfikacja dóbr oferowanych przez obszary wiejskie, rolnictwo i gosp. rolne dla agroturystów
 Table 1. Classification of goods offered by rural areas, agriculture and farms for agritourists

	Dostępność dóbr dla społeczeństwa			
	niska	średnia		wysoka
Rodzaj dóbr	dobry prywatne	dobry klubowe	lokalne dobra publiczne	globalne dobra publiczne (zasoby wspólne)
Konkurencyjność w konsumpcji	konkurencyjne w konsumpcji	niekonkurencyjne w konsumpcji dla małej grupy użytkowników	niekonkurencyjne w konsumpcji z wysokim ryzykiem wyczerpania przy zaistnieniu nadmiaru konsumentów; wyłączone z konsumpcji dla osób spoza społeczności	niekonkurencyjne w konsumpcji; możliwe ryzyko wyczerpania przy nadmiarze konsumentów
Możliwość wyłączenia z konsumpcji	podlegają wyłączeniu z konsumpcji; niedostępne dla osób nie będących ich nabywcami	ograniczona możliwość konsumpcji (grono użytkowników ograniczone)	możliwość wyłączenia z konsumpcji po poniesieniu wysokich kosztów	brak możliwości wyłączenia innych z konsumpcji
Przykłady dóbr	produkty rolno-spożywcze	prywatne parki, pola golfowe	krajobraz i ukształtowanie powierzchni, publiczny dostęp do gruntów użytkowanych rolniczo, pozytywny wizerunek, parki oraz miejsca wypoczynku i rekreacji, utrzymanie czystości i porządku	stabilność klimatu, bioróżnorodność, czyste powietrze, dostępność wody, obrzędy i zwyczaje

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Multifunctionality 2001; Cooper i in. 2009; Koncepcja... 2009; Maciejczak 2009.

Lokalne dobra publiczne wytwarzana są na szczeblu lokalnym i pełnią funkcję użyteczności dla społeczności lokalnych, zaspokajając ich potrzeby. Nikt z tych społeczności nie może zostać wyłączony z ich konsumpcji. Są to, na przykład, usługi związane z utrzymaniem porządku i czystości, miejsca wypoczynku i rekreacji (parki, place zabaw), a w rolnictwie dobra te związane są z ochroną gruntów (np. przed degradacją), ochroną wód (np. zanieczyszczeniami), ochroną krajobrazu i jego unikalnych cech (drogi polne, zarośnięte rowy przydrożne, strumienie, zadrzewienia śródpolne, kapliczki przydrożne, stare młyny, głazy narzutowe, różnorodność upraw itd.), ochroną dziedzictwa kulturowego wsi, tworzeniem warunków do rozwoju agroturystyki (rekreacji i wypoczynku) czy tworzeniem miejsc pracy na obszarach wiejskich [Koncepcja... 2009]. W przypadku nabywania produktów oferowanych przez agroturystykę (dóbr prywatnych) istnieje jednocześnie możliwość korzystania z dóbr publicznych oferowanych na danym terenie (obcowanie z naturą, podziwianie krajobrazów). Istnieje więc niebezpieczeństwo przekształcenia dóbr publicznych w dobra klubowe [Baum i Śleszyński 2009]. Baum i Śleszyński [2009] zwracają uwagę na ten problem, zwłaszcza w odniesieniu do rolników odchodzących od produkcji rolniczej w kierunku prowadzenia działalności usługowej, np. działalności agroturystycznej. W skrajnym przypadku może nawet dojść do „skansenizacji” gospodarstw i konieczności płacenia za możliwość obcowania z naturą (co ma już miejsce w wielu krajach).

Wilkin [2010] do dóbr globalnych i lokalnych dodaje jeszcze dobra publiczne krajowe i dobra europejskie (unijne), zwracając uwagę, że taki podział dość poważnie komplikuje problem korzystania i płatności za wytwarzanie dóbr publicznych.

Kto płaci za dobra publiczne a kto powinien płacić? Jak wyceniać dobra publiczne?

Standardowa teoria dóbr publicznych, sformułowana przez Samuelsona [1954], jest teorią normatywną, co oznacza, że podmioty publiczne powinny wytwarzać pewne dobra jako dobra publiczne, ponieważ ich rynkowa alokacja jest niemożliwa. Na obszarach wiejskich, w szczególności w rolnictwie, dobra publiczne wytwarzane są w dużej części na gruntach prywatnych, jakkolwiek „ziemia jest dziedzictwem ogólnonarodowym” [Koncepcja... 2009, s. 4]. Dostęp do obszarów chronionych (parków narodowych), do krajobrazów kulturowo-przyrodniczych i dóbr kultury (zwłaszcza znajdujących się na Liście Światowego Dziedzictwa UNESCO) staje się częścią problemu dostępności i finansowania globalnych dóbr publicznych [Wilkin 2010]. Część korzyści, które wynikają z działalności prowadzonej przez ludność wiejską, np. w zakresie rolnictwa i agroturystyki, przechodzą na osoby trzecie bez jakiegokolwiek rekompensaty dla właścicieli gruntów, na których działalność ta jest świadczona. Dlatego też „bez odpowiednich zachęt (nakładów społecznych) dobra publiczne nie są produkowane w odpowiedniej ilości” (może pojawić się ich niedobór, nadpodaż lub ich brak), co w konsekwencji może prowadzić do nieefektywnej alokacji zasobów społeczeństwa [Koncepcja... 2009, s. 4]. Dobra publiczne są więc najczęściej finansowane przez budżety państw lub ugrupowań krajów (np. UE), przez samorządy, z funduszy publicznych, tj. z wykorzystaniem systemu subsydiów, mechanizmów podatkowych oraz odpowiednich regulacji prawnych [Buckwell 2009 za Koncepcja... 2009]. W rzeczywistości jednak, dobra dostarczane „bezpłatnie”, są finansowane przez samych obywateli – podatników za pośrednictwem budżetu. Społeczeństwo oczekuje od rolnictwa realizowania nie tylko celów produkcyjnych, ale także zaspokajania potrzeb środowiskowych, kulturowych, gospodarczych i społecznych. Co ważniejsze, społeczeństwo jest gotowe płacić za zaspokajanie tych potrzeb [Wilkin 2010], jakkolwiek dąży do tego, aby przekazać jak najmniej środków finansowych na ten cel. Istnieje też niebezpieczeństwo, że podmioty prywatne nie wyprodukują dóbr publicznych w wystarczającej ilości i wszystkie zgłaszane przez społeczeństwo potrzeby nie zostaną zaspokojone. Powstaje więc problem określenia w jakiej ilości dobra te mają być wytworzone i jak ma wyglądać wynagrodzenie za dostarczanie dóbr publicznych. W literaturze można znaleźć wiele propozycji opłacania dóbr publicznych, np. bezpośrednia ich wycena i zapłata za nie, zapłata za wykorzystanie praw własności do zasobów niezbędnych do wytwarzania dóbr publicznych, zapłata za utracony dochód przy dostarczaniu dóbr publicznych związanych z ochroną środowiska czy pokrycie kosztów transakcyjnych [Koncepcja... 2009]. W rzeczywistości znacznie trudniej znaleźć uniwersalny, prosty i sprawiedliwy sposób wyceny i opłacania wytwarzanych dóbr publicznych. Wilkin [2010] zwraca uwagę, że problemem tym zajmuje się od wielu lat, między innymi, ekonomia środowiskowa (ekologiczna), wymieniając proponowane przez nią metody wyceny zasobów przyrody i usług środowiskowych, np. metodę hedonistyczną

(„cen przyjemności”⁵, metodę wyceny warunkowej⁶ czy metodę eksperymentu („eksperymentalnego wyboru”)⁷. Szczegółowego przeglądu metod dokonują, między innymi Maciejczak [2010] i Falkowski [2010], uzupełniając wymienione metody o sondaże opinii publicznej, „metody konsensusu” (takie jak: grupy fokusowe, metoda delficka) czy metody wielowymiarowe. Niezwykle trudna jest jednak precyzyjna wycena dóbr publicznych, które przecież nie są dobrami rynkowymi i nie wiążą się z transakcjami rynkowymi – nie mają więc ceny [Łojewski 2007 za Maciejczak 2009]. Korzystanie z dóbr publicznych nie wiąże się z korzyściami tylko dla ich nabywców, ale dla wszystkich konsumentów. W teorii ekonomii instytucjonalnej dobra te są bowiem traktowane jako skrajny przypadek tzw. efektu zewnętrznego, ponieważ przyczyniają się one do rozbieżności między kosztami generowanymi przez osoby prywatne i społeczeństwo. Efekty te można wzmacniać (pozytywne) lub likwidować (negatywne) poprzez właściwie stosowany system podatkowy (np. zwolnienia podatkowe dla rolników prowadzących gospodarstwa agroturystyczne) i subsydiów (np. działania rolno-środowiskowe w ramach WPR). Wszystkie efekty zewnętrzne powodują jednak nieefektywności alokacji zasobów (w sensie Pareto) i stanowią argument za interwencjonizmem państwowym. [Maciejczak 2009, s. 3]. Problem wyceny i finansowania dóbr publicznych, w ostatnim czasie, powraca dość często w dyskusjach nad kształtem Wspólnej Polityki Rolnej UE po roku 2013 [Pocza 2010; Wilkin 2010; Zegar 2010]. Zegar [2010], powołując się na wiele dokumentów i pozycji literatury podkreśla, że debata publiczna dotycząca tej polityki wskazuje na jej niezbędność, między innymi, ze względu na konieczność utrzymania „zróżnicowanych systemów rolnictwa w Europie dla dostarczania dóbr publicznych, co przekłada się następnie na większe wsparcie rolnictwa” na terenach ONW⁸, systemów rolnictwa na obszarach o wysokich walorach przyrodniczych (HNV⁹) i rolnictwa organicznego, które dość często rozwijają się w powiązaniu z rozwojem agroturystyki i ekoturystyki [Zegar 2010, s. 3].

Czy agroturyści są „pasażerami na gapę” (free-riders)?

Agroturyści przyjeżdżając na wieś, korzystają z dóbr publicznych, które są oferowane przez tereny wiejskie, rolnictwo i gospodarstwa rolne, niezależnie od tego czy wnieśli opłatę za ich użytkowanie czy też nie. Z „danej porcji” dobra w jednakowym rozmiarze mogą korzystać wszyscy turyści (bez względu na formę turystyki, jaką uprawiają). Nie można ich wykluczyć z konsumpcji, a nawet jeśli byłoby to możliwe, to byłoby to do pewnego stopnia szkodliwe, bo marginalny koszt konsumpcji dóbr publicznych wynosi zero (lub jest bardzo niski). Dlatego też turyści przyjeżdżający na wieś i do gospodarstw

⁵ Metoda opiera się na założeniu, że „ludzie przypisują określoną wartość do zasobu lub usługi, które zwiększają ich sumę przyjemności” [Wilkin 2010, s. 34].

⁶ Metoda polega na „tworzeniu hipotetycznego rynku, na którym uczestnicy określają, ile skłonni są zapłacić za daną korzyść lub jakiej zapłaty oczekują za poniesione straty” [Wilkin 2010].

⁷ Metoda podobna do metody eksperymentu, ale wymaga mniejszej próby [Wilkin 2010].

⁸ ONW - obszary o niekorzystnych warunkach gospodarowania.

⁹ HNV (ang.) - High Nature Value, czyli obszary o wysokich walorach przyrodniczych; koncepcja rozwoju małego intensywnego rolnictwa na obszarach o wysokich walorach przyrodniczych opiera się na założeniu, że rolnictwo takie stanowi podstawę do zapewnienia ochrony naturalnego dziedzictwa związanego z tradycyjnym krajobrazem rolniczym i różnorodnością biologiczną.

rolnych mogą być traktowani jako „pasażerowie na gapę w odniesieniu do dóbr publicznych, z których tam korzystają. Sytuacja taka jest możliwa dlatego, że nie można kogokolwiek wykluczyć z konsumpcji np. czystego powietrza, podziwiania pięknych krajobrazów czy obcowania z naturą. Jest to więc najczęściej przytaczany argument za interwencją państwa w rolnictwie i na obszarach wiejskich. Z drugiej strony istnieje zagrożenie, że gdy zbyt wiele osób będzie uchylać się od płacenia za dobra publiczne, może dojść do takiej sytuacji, że tych dóbr nie starczy dla wszystkich lub pogorszy się ich jakość (co może się zdarzyć w przypadku zbyt dużego nasilenia ruchu turystycznego na jakimś obszarze atrakcyjnym turystycznie).

Podsumowanie

Podsumowując rozważania dotyczące dóbr publicznych oferowanych przez obszary wiejskie, rolnictwo i gospodarstwa rolne dla agroturystów, należy stwierdzić, że problematyka ta w odniesieniu do agroturystyki jest stosunkowo rzadko rozważana i dyskutowana, jakkolwiek dobra te są powszechnie konsumowane przez agroturystów i dla wielu z nich stanowią rdzeń produktów, które nabywają. W przypadku agroturystyki dóbr publicznych nie da się oddzielić od dóbr prywatnych oferowanych na rynku, problematyczna jest jednak kwestia opłaty za te dobra. Właściciele gospodarstw agroturystycznych coraz częściej mają świadomość konieczności opłacania tych dóbr przez agroturystów (bardzo często uznają także, że są to podstawowe dobra przyciągające turystów na obszary wiejskie i do gospodarstw rolnych). Powstaje jednak pytanie dlaczego korzyści z rozwoju agroturystyki mają czerpać tylko właściciele gospodarstw agroturystycznych, jeśli nie tylko oni tych dóbr dostarczają? Jeszcze większy problem powstaje w przypadku negatywnych efektów zewnętrznych związanych z szybkim rozwojem agroturystyki. Czy koszt niwelowania tych efektów ma być ponoszony przez państwo? Kwestie te wymagają dalszej pogłębionej analizy i dyskusji.

Literatura

- Adamowicz M. [2005]: Przesłanki rozwoju wielofunkcyjności rolnictwa i zmian we współczesnej polityce rolnej, *Zagadnienia Ekonomiki Rolnej*, 1(302)/2005, Warszawa, 17-32.
- Baum R., Śleszyński J. [2009]: Nowe funkcje rolnictwa – dostarczanie dóbr publicznych. *Roczniki Naukowe SERiA*, tom XI, zeszyt 2, 19-23.
- Buckwell A. red. [2009]: RISE Task Force on Public Goods from Private Land, Growing Forward, Rural Investment Support for Europe, the Italian Ministry of Agricultural, Food and Forestry Policies.
- Cooper T., Halt K., Baldock D. [2009]: Provision of Public Goods Through Agriculture in the European Union. Report Prepared for DG Agriculture and Rural Development, Contract No 30-CE-0233091/00-28, Institute for European Environmental Policy, London. [Tryb dostępu:] http://www.ieep.eu/assets/457/final_pg_report.pdf [Data odczytu: 10.04.2012].
- Drzewiecki M. [1995]: Agroturystyka: założenia - uwarunkowania – działania. Instytut Wydawniczy Świadectwo, Bydgoszcz.
- Falkowski J. [2010]: Wielofunkcyjność rolnictwa jako przedmiot analizy ekonomicznej. Wilkin J. (red.) 2010: Wielofunkcyjność rolnictwa. Kierunki badań, podstawy metodologiczne i implikacje praktyczne, SERiA: Problemy Rozwoju Wsi i Rolnictwa, IRWiR PAN, Warszawa.
- Fiedor B. red. [2002]: Podstawy ekonomii środowiska i zasobów naturalnych. Wyd. C. H. Beck, Warszawa.

- Fijor J. M. [2011]: Zawodność rynku, jako fundament teorii dóbr publicznych. Fund. Inst. L. von Mises, Warszawa. [Tryb dostępu:] <http://mises.pl/wp-content/uploads/2011/07/Fijor-zawodnosc-rynku.pdf> [Data odczytu: 10.04.2012].
- Koncepcja dóbr publicznych w dyskusji o przyszłości WPR [2009]: wersja wstępna raportu, FAPA, SAEPR, Warszawa. [Tryb dostępu:] http://www.fapa.com.pl/gfx/saepr/Koncepcja_dobr_publicznych.pdf [Data odczytu: 10.04.2012].
- Kutkowska B. [2011]: Nowe spojrzenie na rozwój obszarów wiejskich. Polski Kongres Odnowy Wsi, Odnowa Wsi – Opinie ekspertów, Urząd Marszałkowski Woj. Dolnośląskiego, Wrocław, 2-13.
- Maciejczak M. [2009]: Rolnictwo i obszary wiejskie źródłem dóbr publicznych – przegląd literatury. *Zeszyty Naukowe SGGW, Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej*, nr 75 (2009), Wyd. SGGW, Warszawa [Tryb dostępu:] <http://www.maciejczak.pl/download/pubgoods.pdf> [Data odczytu: 10.04.2012].
- Multifunctionality [2001]: Towards an Analytical Framework, Agriculture and Food, OECD, Paris [Tryb dostępu:] <http://www.oecd.org/dataoecd/62/38/40782727.pdf> [Data odczytu: 10.04.2012].
- Poczta W. [2010]: Wspólna Polityka Rolna UE po 2013 roku – uzasadnienie, funkcje, kierunki rozwoju w kontekście interesu polskiego rolnictwa. *Więś i rolnictwo*, nr 3 (148), IRWiR PAN, Warszawa, 38-55, [Tryb dostępu:] http://ksow.gov.pl/fileadmin/user_upload/ksow.pl/pliki/IRWiR/Poczta.pdf [Data odczytu: 10.04.2012].
- Samuelson P. A. [1954]: The Pure Theory of Public Expenditure, [w:] *The Review of Economics and Statistics*, Vol. 36, No 4, 387-389, [Tryb dostępu:] <http://www.econ.ucsb.edu/~tedb/Courses/UCSBpf/readings/sampub.pdf> [Data odczytu: 10.06.2012].
- Sznajder M., Przeborska L. [2006]: Agroturystyka. Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
- Turski J. [1995]: Rozwój turystyki na obszarach wiejskich i agroturystyka - stan oraz możliwości w woj. koszalińskim. ODR w Boninie, Bonin.
- Van Huylenbroeck G., Vandermeulen V., Mettepenningen E., Verspecht A. (2004): Multifunctionality of Agriculture: A Review of Definitions, *Evidence and Institutions. Living Reviews in Landscape research*, nr 3.
- Wilkin J. [2007]: Wielofunkcyjność rolnictwa i obszarów wiejskich. Wyzwania przed obszarami wiejskimi i rolnictwem w perspektywie 2014-2020, *Nowe Życie Gospodarcze*, dod. specjalny, Warszawa, 3-5.
- Wilkin J. [2008]: Wielofunkcyjność rolnictwa i obszarów wiejskich. Kłodziński M. red., Wyzwania przed obszarami wiejskimi i rolnictwem w perspektywie 2012-2020, IRWiR PAN, Warszawa, 9-20.
- Wilkin J. [2009]: Wielofunkcyjność rolnictwa – konceptualizacja i operacjonalizacja zjawiska. *Więś i Rolnictwo*, Nr 4 (145), IRWiR PAN, Warszawa, 9-28.
- Wilkin J. red. [2010]: Wielofunkcyjność rolnictwa. Kierunki badań, podstawy metodologiczne i implikacje praktyczne. Seria: Problemy Rozwoju Wsi i Rolnictwa, IRWiR PAN, Warszawa.
- Woś A., Zegar J. [2002]: Rolnictwo społecznie zrównoważone. IERiGŻ, Warszawa.
- Zegar J. [2010]: Wspólna Polityka Rolna po 2013 roku. *Więś i rolnictwo*, nr 3 (148), IRWiR PAN, Warszawa, 11-25 [Tryb dostępu:] http://ksow.gov.pl/fileadmin/user_upload/ksow.pl/pliki/IRWiR/Zegar.pdf [Data odczytu: 10.04.2012].

Anna Sakowska¹

Małgorzata Konarska²

Dominika Guzek³

Samodzielny Zakład Techniki w Żywieniu

Dominika Głabska⁴

Zakład Dietetyki,

Katedra Dietetyki

Agnieszka Wierzbicka⁵

Samodzielny Zakład Techniki w Żywieniu,

Wydział Nauk o Żywieniu Człowieka i Konsumpcji,

Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Charakterystyka wybranych systemów pakowania mięsa w odniesieniu do preferencji konsumentów i aspektów ekonomicznych

Characteristics of selected meat packaging systems in relation to consumer preferences and economic aspects

Synopsis: Rosnące wymagania konsumentów, dotyczące świeżego mięsa skłaniają producentów do wykorzystywania różnych systemów pakowania. Stosowanie opakowań jednostkowych mięsa jest też niezbędne ze względu na konieczność ograniczenia prac na zapleczech sklepów, związanych z podziałem i przepakowaniem mięsa. Stąd też obserwuje się na rynku wzrost udziału opakowań *Case-Ready*, czyli opakowań małych porcji detalicznych, stosowanych m.in. w systemach pakowania próżniowego i z modyfikowaną atmosferą. Opakowania te w znacznym stopniu pozwalają przedłużyć trwałość produktu, co umożliwia wydłużenie czasu magazynowania, transportu oraz ekspozycji w ladach sklepowych. Dodatkową korzyścią dla producentów jest zwiększenie atrakcyjności produktu dla konsumentów poprzez zachowanie czerwonej barwy mięsa. Niektóre z opakowań mogą też zmniejszyć straty surowca w czasie przechowywania, wynikające z powstającego wycieku, przyczyniając się tym samym do zmniejszenia strat ekonomicznych.

Słowa kluczowe: mięso, pakowanie próżniowe, pakowanie w modyfikowanej atmosferze, opakowania aktywne i inteligentne

Abstract: Growing consumer requirements for fresh meat compel producers to use various packaging systems. The use of individual packages of meat is necessary because of the need to reduce the work in the back of the retail store, related to the cutting and meat repackaging. Because of that, the market of *Case-Ready* packaging is growing. *Case-Ready* can be used in vacuum and modified atmosphere packaging. These packages allow to prolong the shelf life of the meat, with longer storage and display

¹ Mgr inż., e-mail: anna_sakowska1@sggw.pl

² Mgr inż., e-mail: malgorzata_konarska1@sggw.pl

³ Dr inż., e-mail: dominika_guzek@sggw.pl

⁴ Dr inż., e-mail: dominika_glabska@sggw.pl

⁵ Dr hab. inż. prof. SGGW, e-mail: agnieszka_wierzbicka@sggw.pl

⁶ Publikacja została współfinansowana przez Unię Europejską w ramach środków Europejskiego Funduszu Społecznego jak również praca powstała w ramach Projektu WND-POIG.01.03.01-00-204/09 Optymalizacja produkcji wołowiny w Polsce zgodnie ze strategią „od widelca do zagrody”, współfinansowanego ze środków Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka 2007-2013 (Umowa nr UDA-POIG.01.03.01-00-204/09-05) – Zadanie 4.

time. An additional benefit for producers is increased attractiveness of the product for consumers by maintaining the red color. Packaging can also reduce the drip loss, thereby contributing to a reduction in economic losses.

Key words: meat, vacuum packaging, modified atmosphere packaging, active and intelligent packaging

Wstęp

Rynek mięsa jest ważnym segmentem gospodarki żywnościowej na całym świecie. Globalna produkcja zwierzęca wykazuje tendencję rosnącą, wynikającą ze wzrostu popytu na produkty pochodzenia zwierzęcego. Zarówno w krajach UE, jak i wielu krajach świata obserwuje się obniżenie popytu na wędliny na rzecz świeżego mięsa. Według prognoz, wzrost tego rynku utrzyma się do 2030 r. w tempie kilkunastu procent na dekadę [Obidzińska i Andrzejewska 2012, Stańko 2012]. Jednak, jest to rynek niestabilny i bardzo dynamiczny. W Polsce dodatkowo jest on ostatnio ograniczany przez spowolnienie gospodarcze, braki surowca wieprzowego czy też zakaz uboju rytualnego. Innym problemem na rynku mięsa są straty ekonomiczne wynikające ze zwrotów produktów, które odznaczają się niewystarczającą jakością (np. zmiany barwy powierzchni) lub przekroczyły termin przydatności do spożycia. Dlatego też, konieczne jest podjęcie działań pozwalających na zmniejszenie tych strat poprzez zagwarantowanie wysokiej jakości i bezpieczeństwa mięsa przy wydłużonym okresie jego przydatności do spożycia.

Obecnie w samoobsługowych sieciach sprzedaży detalicznej obserwowane jest znaczne poszerzenie oferty dotyczącej asortymentu mięsa dużych zwierząt rzeźnych. Coraz częściej jest ono sprzedawane w systemie samoobsługowym, a nie jak dotychczas przez sprzedawcę [Anonim 2008]. W związku z tym, coraz większe zastosowanie mają opakowania jednostkowe dla mięsa i jego przetworów. Ich ceny w przypadku pakowania próżniowego stanowią około 1-3%, a w opakowaniu z modyfikowaną atmosferą - MAP (ang. *modified atmosphere packaging*) około 5-8% w stosunku do ceny produktu.

Opakowanie musi pełnić kilka podstawowych funkcji. Przede wszystkim musi ono chronić produkt przed niekorzystnymi zmianami i czynnikami, w tym między innymi: uszkodzeniem mechanicznym, kontaktem ze środowiskiem zewnętrznym, kurzem, zanieczyszczeniem mikrobiologicznym, utratą wody i wpływem światła [Zmarlicki 2000]. Ponadto, istotne jest by zapewniło ono wysoką jakość zapakowanego produktu oraz trwałość w czasie transportu, magazynowania i sprzedaży. W przypadku mięsa czerwonego, dodatkowo powinno zapewnić atrakcyjną barwę mięsa [Fernández-López i in. 2008]. Jednak niezależnie od jego funkcji, dobór opakowania powinien być ekonomicznie uzasadniony pod względem kosztów produkcji, tak by przy niskich nakładach pozwoliło ono na zwiększenie konkurencyjności produktu na rynku mięsnym. Powinno ono również, dzięki możliwości wydłużenia okresu trwałości, zmniejszyć ilości zwrotów z sieci sprzedaży [Brooks 2007].

W związku z powyższym, koniecznością staje się stosowanie nowoczesnych metod pakowania, które zaspokoją rosnące wymagania konsumentów. Zazwyczaj w trakcie zakupu mięsa kierują się oni takimi kryteriami, jak: wygląd ogólny, barwa, konsystencja i świeżość [Rudy i in. 2007].

W krajach Europy nasila się trend pakowania produktów w systemie *Case-Ready*, czyli pakowania, bezpośrednio przez producenta, małych porcji detalicznych, gotowych do

ekspozycji w sklepowych ladach chłodniczych. W przypadku świeżego mięsa zastosowanie tej metody pakowania zapewnia w skali roku średni wzrost marży netto o 7%, a sprzedaży – o 15%, przy średniej penetracji rynku na poziomie 50% [Andrzejewska 2009].

Celem pracy była charakterystyka nowych metod pakowania mięsa wołowego w kontekście poprawy jego akceptacji konsumenckiej oraz przedłużenia czasu przydatności do spożycia. Podjęto również próbę oceny korzyści ekonomicznych wynikających z zastosowania różnych systemów pakowania mięsa. Niniejsza praca ma charakter przeglądowy. Powstała na podstawie analizy polskiej i zagranicznej literatury dotyczącej pakowania surowego mięsa, jak również w oparciu o dane pochodzące z Głównego Urzędu Statystycznego.

Rynek mięsa pakowanego

Wzrost udziału pakowanego mięsa surowego na rynku związany jest z trzema głównymi trendami w zakresie pakowania mięsa. Pierwszym z nich jest konieczność ograniczenia pracy na zapleczach sklepów. Mięso zapakowane w postaci dużych elementów, zanim trafi do lody chłodniczej, musi być wcześniej rozpakowane. Dodatkowo, istnieje konieczność zatrudniania osób, które będą to mięso porcjować i pakować. Ponadto w przypadku sieci sprzedaży detalicznej, które pracują w systemie ciągłym 7 dni w tygodniu 24h/ dobę, mogą wystąpić okresy, w których mięso porcjowane będzie niedostępne. Kolejny trend wynika ze zmieniających się potrzeb konsumentów. Poszukują oni produktów zarówno wygodnych, pozwalających zredukować czas przygotowywania posiłków jednocześnie świeżych i o wysokiej jakości. Ostatnim trendem jest zapewnienie wysokiego stopnia bezpieczeństwa mikrobiologicznego zapakowanego mięsa. Dlatego też coraz częściej opakowania całych elementów zastępowane są mniejszymi typu *Case-Ready*, które realizują wszystkie trzy wymienione trendy [Belcher 2006].

W Wielkiej Brytanii i innych krajach Europy, udział mięsa pakowanego na rynku rośnie w tempie ok. 15% rocznie [Belcher 2006]. Jednak, według Salvage [2005], istnieją duże różnice w tym zakresie między poszczególnymi państwami. W Wielkiej Brytanii aż 90% mięsa występuje w postaci pakowanej, natomiast we Włoszech zaledwie 10%. Podobne tendencje są zauważalne w Stanach Zjednoczonych, gdzie niezależnie od rodzaju mięsa zwiększa się udział produktów pakowanych. Na rynku tym w opakowaniach jednostkowych występuje 95% drobiu, ponad 60% wołowiny i 50% wieprzowiny [Belcher 2006].

Czynniki wpływające na akceptację konsumencką mięsa

Aby zrozumieć potrzebę pakowania mięsa, ważne jest, aby wskazać czynniki determinujące jego akceptację przez konsumenta w czasie zakupu. Badania australijskich naukowców wykazały, że głównymi determinantami jakości sensorycznej mięsa są kruchość, soczystość i smak, przy czym największe znaczenie odgrywa kruchość, która odpowiada za aż 40% w sensorycznej ocenie konsumenckiej [Meat... 2010]. Jednak żadna z wyżej wymienionych cech nie jest możliwa do oceny przez konsumenta w trakcie zakupu. Stąd też, podstawowym kryterium wyboru surowego mięsa jest barwa, stanowiąca

wskaźnik świeżości i przydatności do spożycia [Mancini i in. 2009, Ramamoorthi i in. 2009].

W ocenie konsumenckiej kruchość odbierana jest jako łatwość z jaką mięso jest rozdrabniane w początkowym okresie gryzienia, łatwość z jaką mięso jest rozdrabniane na cząstki w trakcie żucia oraz odczucie pozostałości po żuciu [Kończak 2008]. Na kruchość mięsa wpływają czynniki przyżyciowe: wiek, rasa, płeć oraz czynniki poubojowe, związane z warunkami przechowywania: temperatura, czas dojrzewania oraz rodzaj opakowania. Stwierdzono, że w opakowaniu MAP, ze względu na wysoką zawartość tlenu, może nastąpić pogorszenie kruchości mięsa. Natomiast w opakowaniu próżniowym, ze względu na postępujące w nim procesy dojrzewania, następuje poprawa kruchości mięsa [Clausen i in. 2009, Schönfeldt i Strydom 2011]. Jednak purpurowo-czerwona barwa mięsa w tym opakowaniu, wynikająca z powstania deoksymyoglobiny, może być nieakceptowana przez konsumenta.

Deoksymyoglobina to jedna z trzech podstawowych form myoglobiny - barwnika hemowego w mięsie, odpowiedzialnego za jego barwę. Charakteryzuje się ona purpurowo-czerwoną lub purpurowo-różową barwą. Powstaje w mięsie pakowanym próżniowo. Myoglobina w świeżym mięsie, w zależności od warunków przechowywania, głównie dostępu tlenu i rodzaju opakowania, może występować w dwóch innych formach - oksymyoglobiny i metmyoglobiny. W opakowaniu z atmosferą modyfikowaną o dużym stężeniu tlenu, mięso charakteryzuje się jasnoczerwoną barwą, dzięki powstawaniu w warunkach tlenowych oksymyoglobiny. Jednak, w opakowaniu tym podczas przechowywania, na powierzchni mięsa mogą powstawać plamy i przebarwienia. Natomiast, w atmosferze modyfikowanej zawierającej małe stężenie tlenu, myoglobina utlenia się do metmyoglobiny, nadającej mięsu barwę szarobrunatną [Mancini i Hunt 2005].

Zarówno amerykańscy, jak i europejscy konsumenci, oczekują od mięsa dostępnego na rynku wysokiej jakości, wygody i łatwości przygotowania. Kojarzą jasnoczerwoną barwę wołowiny ze świeżością, a wszelkie zmiany tej barwy obniżają stopień atrakcyjności mięsa dla konsumentów [Brooks 2007, Wezemaal i in. 2011].

Stąd też, producenci powinni dostarczyć konsumentom produktów, które oprócz wysokiej jakości mikrobiologicznej, będą charakteryzować się atrakcyjną pożądaną barwą, co będzie możliwe dzięki zastosowaniu odpowiedniego rodzaju opakowania.

Charakterystyka opakowań stosowanych w przemyśle mięsnym

W przemyśle mięsnym najczęściej stosuje się system pakowania w atmosferze modyfikowanej, w tym pakowanie próżniowe (ang. *vacuum packaging*) i pakowanie w modyfikowanej atmosferze gazów (MAP) [Ripoll i in. 2013].

Pakowanie próżniowe polega na umieszczeniu produktu w opakowaniu foliowym o małej przepuszczalności gazów, usunięciu z niego powietrza i szczelnym zamknięciu. Konieczne jest usunięcie ok. 98-99% powietrza z opakowania [Rudy i in. 2007]. Większość mikroorganizmów do rozwoju potrzebuje tlenu, a ze względu na prawie całkowitą jego eliminację w opakowaniu próżniowym, uniemożliwiony jest wzrost bakterii tlenowych, pleśni czy drożdży. Przyczynia się to do wydłużenia czasu przydatności do spożycia, a także pozwala na zachowanie odpowiednich, poświadczanych przez konsumentów, cech sensorycznych. Należy jednak pamiętać, iż jakość i trwałość pakowanego próżniowo mięsa zależy w dużym stopniu od tego, czy nie zostało ono wtórnie zanieczyszczone

mikrobiologicznie przed pakowaniem i podczas procesów technologicznych, np. w trakcie rozdrabniania. Ten rodzaj opakowania dodatkowo zapobiega wysuszeniu produktu i tworzeniu się na jego powierzchni twardej skórki, oraz utracie i mieszanii się aromatów [Borowy i Kubiak 2008b]. W opakowaniu tym, jednakże mięso ma ciemną, nieatrakcyjną dla konsumenta barwę (w związku z występowaniem barwnika deoksymioglobiny), powstaje też nieatrakcyjny wyciek przechowalniczy kojarzony przez konsumenta jako oznaka zepsucia. Dlatego też zazwyczaj próżniowo pakuje się całe mięśnie lub elementy kulinarne, a nie małe porcje detaliczne dla konsumenta [Carpenter 2001].

Obecnie coraz częściej stosuje się nowe metody pakowania próżniowego, takie jak *Pi-Vac* i pakowanie próżniowe z efektem *skin*. Pierwsza z nich polega na zapakowaniu mięsa do razu po uboju w specjalną folię eliminującą lub ograniczającą skurcz mięśnia. Metoda ta może być używana gdy zastosowany zostanie rozbiór mięsa ciepłego, przed wystąpieniem stężenia pośmiertnego (*rigor mortis*). Pozwala ona między innymi na znaczną poprawę kruchości mięsa oraz minimalizację wycieku soku mięsnego w trakcie przechowywania. Dzięki zastosowaniu nowych metod pakowania i materiałów opakowaniowych udało się uniknąć dotychczasowych problemów dotyczących tej metody pakowania. Świeże mięso w skutek wytwarzania podciśnienia zasysane jest do rękawa co zniwelowało trudności z zapakowaniem mięsa ciepłego o kleistej powierzchni. Natomiast użycie trwale elastycznych materiałów opakowaniowych pozwoliło uniknąć denaturacji powierzchni mięsa pakowanego uprzednio w worki termokurczliwe. Z kolei w opakowaniu próżniowym z efektem *skin* produkt znajduje się na tacy i jest otoczony folią ściśle do niego przylegającą. W opakowaniu tym stosuje się folię z funkcją samoistnego usuwania pary wodnej, co pozwala na przygotowanie mięsa do spożycia w opakowaniu, bez konieczności zdejmowania folii czy też przekłuwania jej. Mięso w takim opakowaniu może nadal dojrzewać, dzięki czemu poprawia się jego kruchość oraz walory smakowe. Jednakże cena takiego opakowania jest kilkukrotnie wyższa od tradycyjnego opakowania próżniowego [Sørheim i Hildrum 2002, Anonim 2008, Borowy i Kubiak 2008d].

W opakowaniu z wykorzystaniem mieszaniny gazów ochronnych – MAP, powietrze zastępuje się mieszaniną gazów, o odpowiednio dobranym składzie (najczęściej stosuje się tlen, dwutlenek węgla i azot). Celem pakowania w atmosferze modyfikowanej jest wytworzenie wewnątrz opakowania odpowiednio zrównoważonego składu gazowego, jaki pozwoli na przedłużenie czasu przydatności do spożycia zapakowanego produktu [Bingol i Ergun 2011].

W sieciach supermarketów w krajach Europy Zachodniej i Północnej około 85% mięsa jest dostępne w opakowaniu MAP, natomiast w nowych krajach UE w tej formie występuje tylko 65-75% mięsa pakowanego [Bingol i Ergun 2011]. W Polsce również można zaobserwować dynamiczny rozwój rynku opakowań jednostkowych. W sieciach samoobsługowej sprzedaży detalicznej część świeżego mięsa dostępna jest w opakowaniach z modyfikowaną atmosferą. Natomiast w większości sklepów dyskontowych jest ono dostępne wyłącznie w opakowaniach jednostkowych (próżniowych i MAP).

Każdy z gazów znajdujących się w opakowaniu pełni określoną funkcję. Dwutlenek węgla stanowi gaz ochronny, ma właściwości inhibitujące rozwój bakterii tlenowych i pleśni. Jednocześnie jest on obojętny smakowo i zapachowo. Przy stężeniu dwutlenek węgla w atmosferze modyfikowanej na poziomie 20%, dwukrotnie zmniejsza się szybkość wzrostu bakterii tlenowych. Dodatkowo, w przypadku żywności o dużej zawartości wody, jaką jest surowe mięso, gaz ten wpływa na obniżenie pH produktu, gdyż rozpuszczając się

w wodzie tworzy kwas węglowy. Należy też pamiętać, iż w porównaniu z pozostałymi składnikami mieszaniny gazów, ma on największą zdolność przenikania przez materiały opakowaniowe. Dlatego też, w przypadku opakowań w systemie MAP konieczne jest użycie materiałów opakowaniowych o wysokiej barierowości wobec stosowanych gazów. Tlen w opakowaniu świeżego mięsa wpływa na stabilizację barwy, gdyż w jego obecności barwniki na powierzchni mięsa występują głównie w formie oksymyoglobiny o pożądanej czerwonej barwie. Prócz tego tlen zapobiega namnażaniu się bakterii beztlenowych [McMillin 2008]. Azot pełni funkcję obojętnego wypełnienia opakowania, gdyż zapobiega jego „zapadnięciu się”, powodowanego zmianami stężenia dwutlenek węgla w atmosferze po jego rozpuszczeniu w wodzie. Ponadto, gaz ten używany jest w celu wyparcia tlenu ze składu atmosfery wewnątrz opakowania. Pośrednio może to zapobiegać utlenianiu kwasów tłuszczowych [Borowy i Kubiak 2008c].

Mieszaniny gazów stosowane są w różnych kombinacjach i proporcjach, w zależności od rodzaju produktu oraz potrzeb producentów, jak i konsumentów żywności. O wyborze mieszaniny gazów decydują: podatność produktu na rozwój mikroflory, wrażliwość na tlen i dwutlenek węgla, stabilność barwy produktu [McMillin 2008]. Przykładowe proporcje gazów w opakowaniach MAP przedstawiono w tabeli 1.

Tabela 1. Skład mieszaniny gazów przy pakowaniu produktów mięsnych w systemie MAP

Table 1. Composition of the gas mixture in the MAP system packaging of meat products

Rodzaj produktu	Skład mieszaniny gazów [%]		
	Tlen	Dwutlenek węgla	Azot
Świeże mięso wołowe lub wieprzowe	70	20	10
Porcje mięsa wołowego, wieprzowego i cielęcego	70	20-35	3
Świeże mięso mielone	35	30	35
Świeże mięso siekane	70	30	-
Świeże mięso drobiowe	20	30	50

Źródło: [McMillin 2008].

Według wielu doniesień metoda pakowania MAP wyraźnie wydłuża okres przydatności produktów do spożycia, zapewnia utrzymanie naturalnego kształtu i barwy oraz zwiększa estetykę towaru w odbiorze konsumenckim [Kondratowicz 2000 i 2001, Rudhard 2000, Rudy i in. 2007].

Stosunkowo duże ilości tlenu w opakowaniu MAP są niezbędne do utrzymania atrakcyjnej dla konsumenta barwy mięsa w czasie przechowywania. Niestety, w jego obecności mogą zachodzić niekorzystne procesy utleniania tłuszczu [Jakobsen i Bertelsen 2000]. Udowodniono również, iż duży udział tlenu w opakowaniu świeżego mięsa może pogarszać jego kruchość, wpływać na zwiększenie stopnia usieciowania białek [Lund i in. 2007, Lund i in. 2008, Clausen i in. 2009]. Badania wykazały również, że może on negatywnie wpływać na sensoryczne atrybuty mięsa, takie jak soczystość i smak [Lagerstedt 2011]. Przyczynia się to do obniżenia jakości pakowanych produktów, mogąc tym samym powodować problemy w trakcie dystrybucji. Dlatego też, naukowcy stwierdzili, iż bardzo perspektywiczne wydaje się być zastosowanie tlenku węgla. Gaz ten w mięsie wiąże się z częścią hemową mioglobiny i tworzy w połączeniu z nią trwałą czerwoną barwę (barwnik karboksymyoglobinę). Prowadzi to do stabilizacji barwy mięsa

(szczególnie na jego powierzchni) i przedłużenie jej trwałości. Niewielkie ilości tlenu węgla (0,4-0,5%) są wystarczające, aby zapewnić pożądaną czerwoną barwę mięsa, bez negatywnego wpływu na zdrowie człowieka [Mancini i in. 2009, Jeong i Claus 2010, Björlykke i in. 2011; Lagerstedt i in. 2011]. Podczas gotowania, mięso pakowane w obecności tlenu węgla brązowieje, następuje 85% powrotu pierwotnej barwy mięsa nie poddanego działaniu tlenu węgla [Jayasingh i in. 2001]. Stwierdzono również, że zastosowanie tlenu węgla w modyfikowanej atmosferze przedłuża trwałość świeżego mięsa i zmniejsza zagrożenia mikrobiologiczne. Jego użycie opóźnia wzrost *E. coli* O157 w mielonej wołowinie [Anonim 2007].

Mimo, iż tlenek węgla jest gazem toksycznym, stosowanie go w niskich stężeniach (do 0,5%) w systemach pakowania mięsa, zarówno badania, jak i oficjalne stanowiska ekspertów wskazują, że nie stanowi on zagrożenia dla konsumenta [Opinion... 2001, Wilkinson i in. 2006, Seyfert i in. 2007, Mancini i in. 2009].

Tlenek węgla do pakowania świeżego mięsa wołowego używany jest między innymi w Stanach Zjednoczonych Ameryki, Nowej Zelandii i Australii. W 2002, stosowanie tlenu węgla, w systemach pakowania MAP, w niskim stężeniu (<0,4%) sklasyfikowano jako GRAS (*Generally Recognized As Safe*) [Wilkinson i in. 2006, Jeong i Claus 2011]. W tym samym roku w Stanach Zjednoczonych Ameryki tlenek węgla w ilości 0,4% objętości atmosfery w opakowaniu został zatwierdzony przez *Food and Drug Administration* (FDA), do stosowania przy pakowaniu wszystkich gatunków mięsa [Wilkinson i in. 2006, Seyfert i in. 2007, Mancini i in. 2009]. Natomiast w Europie, 13.12.2001 r. Europejski Komitet Naukowy ds. Żywności wydał opinię dotyczącą stosowania tlenu węgla do pakowania świeżego mięsa. Uznał on dodatek 0,3-0,5% tlenu węgla w opakowaniu MAP świeżego mięsa za bezpieczny dla zdrowia [Opinion... 2001]. Jednak, mimo to gaz ten nie jest jeszcze w praktyce stosowany przy pakowaniu świeżego mięsa w krajach UE.

Rynek opakowań rozwija się dosyć szybko, proponując nowoczesne technologie pakowania. W przemyśle mięsnym swoje zastosowanie znalazły opakowania interaktywne, które są w stanie kontrolować zmiany zachodzące wewnątrz opakowania i bezpośrednio na nie reagują. Wśród nich znajdują się opakowania inteligentne i aktywne. Pierwsze posiadają zdolność pomiaru wybranego parametru i sygnalizowania jego zmiany. Informują one potencjalnych nabywców o warunkach temperatury i czasu w jakich produkt przebywał w podczas transportu, magazynowania i ekspozycji w ladach chłodniczych. W opakowaniu tym używane są wskaźniki, najczęściej barwne, które pozwalają na dokonanie oceny wybranych parametrów produktu w opakowaniu. Na światowych rynkach znane są indykatory czasu i temperatury (TTI – *ang. Time Temperature Indicators*) oraz wskaźniki świeżości. TTI umożliwiają monitorowanie temperatury produktu oraz jego środowiska lub określenie wystąpienia przerwania łańcucha chłodniczego. W przypadku przekroczenia temperatury zadanej, następuje nieodwracalna zmiana właściwości tego wskaźnika, wyrażająca się najczęściej zmianą zabarwienia pola etykiety, co pozwala na przykład zarejestrować fakt rozmrożenia produktu podczas przechowywania. Wskaźniki świeżości reagują bezpośrednio na zmianę składu atmosfery wewnątrz opakowania, jak również na zmiany na powierzchni zapakowanego produktu. Ich działanie opiera się głównie na wykrywaniu obecności metabolitów powstałych w wyniku działalności mikroorganizmów (np. amoniaku, amin, siarkowodoru, kwasów organicznych, etanolu), za pomocą elektronicznych, bądź też optycznych detektorów z wykorzystaniem substancji tworzących w wyniku reakcji z wyżej wymienionymi metabolitami barwne związki [Borowy i Kubiak 2008a, Kozak i Cierpiszewski 2010].

W opakowaniu aktywnym produkt, opakowanie i otoczenie wzajemnie na siebie oddziałują. Opakowania te mogą kontrolować i reagować na zmiany zachodzące wewnątrz opakowania. Aktywne materiały opakowaniowe przedłużają trwałość produktu, poprzez wejście w reakcję z wewnętrzną atmosferą i produktem [Zmarlicki 2000]. Do pakowania mięsa stosuje się opakowania z funkcją pochłaniaczy lub emiterów. Pierwsze absorbują niepożądane gazy, głównie tlen, parę wodną, etylen, lotne związki o nieprzyjemnym zapachu. Występują najczęściej w formie nalepek, saszetek, zamknięć lub polimerów wprowadzonych bezpośrednio w strukturę opakowań. Natomiast, drugie wydzielają substancje wpływające korzystnie na jakość mikrobiologiczną mięsa. Stosuje się emiterzy dwutlenku węgla, alkoholu i dwutlenku siarki, które po uwolnieniu z saszetki lub folii hamują rozwój drobnoustrojów, stanowiących zagrożenie dla bezpieczeństwa zdrowotnego i jakości produktu [Borowy i Kubiak 2008a].

Korzyści ekonomiczne ze stosowania różnych systemów pakowania mięsa

W kontekście akceptacji konsumenckiej opakowanie powinno zapewnić odpowiednio długi okres trwałości oraz utrzymać atrakcyjną barwę zapakowanego mięsa. W tabeli 2 porównano wpływ różnych opakowań na trwałość mięsa i inne jego właściwości. Najdłuższy okres przydatności do spożycia mają produkty zapakowane próżniowo. Jednocześnie, charakteryzują się one nieatrakcyjną dla konsumenta barwą. Jednak stosowanie opakowania próżniowego przynosi korzyści zarówno konsumentowi, który może dłużej przechowywać mięso, jak i producentowi, hurtownikowi, czy sprzedawcy. Wyrób zapakowany próżniowo wymaga mniej restrykcyjnych warunków przechowywania od surowego mięsa, zajmując przy tym znacznie mniej miejsca w witrynie sklepowej. Ponadto, zastosowanie opakowań tego typu ułatwia dystrybucję poprzez zmniejszenie do minimum zagrożenia mechanicznych uszkodzeń podczas transportu i magazynowania. W opakowaniu tym folia ściśle przylega do zapakowanego produktu, co pozwala obniżyć koszty ze względu na zmniejszenie powierzchni w magazynie oraz w trakcie transportu [Borowy i Kubiak 2008b]. W opakowaniu MAP trwałość mięsa oraz jego barwa zależna jest od stężenia tlenu zastosowanego w opakowaniu. Wraz ze spadkiem zawartości tlenu, następuje wydłużenie okresu trwałości, przy jednoczesnym pogorszeniu barwy. Jak podają Rudy i in. [2007], metoda ta przynosi wiele korzyści dla producentów: możliwość zwiększenia sprzedaży, co wynika ze stale rosnącego zapotrzebowania na żywność wysokiej jakości (w tym przypadku, z naturalnie przedłużoną trwałością bez udziału konserwantów), zwiększoną dostępność świeżej żywności dla konsumentów, redukcję kosztów transportu w związku z mniejszą częstotliwością dostaw, higieniczne i hermetyczne opakowanie produktu spożywczego, zmniejszenie liczby zwrotów do producenta produktów nienadających się do spożycia, możliwość lepszego planowania produkcji i dystrybucji.

Tabela 2. Porównanie wpływu różnych rodzajów opakowań na wybrane właściwości zapakowanego mięsa
 Table 2. Comparison of the effects of various types of packaging on selected properties of the packaged meat

Rodzaj opakowania	Opakowanie tradycyjne	Opakowanie próżniowe	Opakowanie MAP z wysokim stężeniem O ₂	Opakowanie MAP z niskim stężeniem O ₂	Opakowanie MAP z CO
Barwa mięsa w czasie przechowywania	czerwona	purpurowa	czerwona	purpurowa	czerwona
Okres trwałości całych mięśni przechowywanych w temp. 4°C (dni)	5-7	90-60	12-16	30-60	35
Okres trwałości mięsa mielonego przechowywanego w temp. 4°C (dni)	2-3	45-60	10-12	20-40	28
Maksymalny czas ekspozycji (dni)	2-7	30-60	7-16	15-40	28-35
Ubytki masy (%)	8-10	2-5	0-5	1-5	1-7
Straty wynikające z ubytków masy dla mięsa wieprzowego (tys. zł/tonę)	1,3-1,6	0,3-0,8	0-0,8	0,2-0,8	0,2-1,1
Straty wynikające z ubytków masy dla mięsa wołowego (tys. zł/tonę)	2,3-2,9	0,6-1,5	0-1,5	0,3-1,5	0,3-2,0

Źródło: [McMillin 2008, Roczniki... 2013], opracowanie własne.

Jak już wcześniej wspomniano, jednym z głównych czynników decydujących o zakupie mięsa jest jego barwa. Mięso, którego barwa odbiega od oczekiwań konsumenta, aby zostało sprzedane musi mieć obniżoną cenę. Niestety często wszelkie odchylenia od czerwonej barwy lub też przebarwienia na powierzchni mięsa dyskwalifikują taki produkt i jest on wówczas zwracany do producenta. Szacuje się, że w Stanach Zjednoczonych Ameryki, około 15% mięsa jest przeceniane, co przynosi roczne straty rzędu 1 miliarda dolarów [Mancini i Hunt 2005]. Dzięki zastosowaniu opakowania MAP istnieje możliwość redukcji tych strat. W atmosferze modyfikowanej z dużą zawartością tlenu okres stabilności barwy może być w porównaniu z opakowaniem tradycyjnym wydłużony 2-3 krotnie (tab. 2). W przypadku zastosowania tlenu węgla natomiast, mięso zachowuje swoją barwę nawet do 7 razy dłużej.

Zastosowanie różnych typów opakowań pozwala również znacznie zredukować ubytki masy – wyciek przechowalniczy. Jest on odbierany przez konsumentów jako oznaka pogorszenia jakości bądź też zepsucia mięsa. W tradycyjnych opakowaniach ubytki te sięgają 10% i przynoszą straty nawet do około 3 tys. zł/tonę mięsa w porcjach detalicznych w przypadku mięsa wołowego i około 2 tys. zł/tonę mięsa wieprzowego (tab. 2). Natomiast w opakowaniu MAP z wysoką zawartością tlenu wyciek przechowalniczy może być zredukowany o 50-100%. Inne opakowania, takie jak próżniowe czy MAP z niską zawartością tlenu lub tlenu węgla, również umożliwiają redukcję ubytków masy mięsa w trakcie przechowywania.

Podsumowanie

Ze względu na stały wzrost rynku świeżego mięsa i nasilający się trend pakowania małych porcji detalicznych, można zaobserwować coraz większe zainteresowanie producentów nowymi rozwiązaniami w zakresie pakowania. Opisane w artykule systemy pakowania mięsa umożliwiają zaspokojenie wymagań konsumentów, jednocześnie przynosząc im korzyści ekonomiczne. Przyczyniają się one bowiem między innymi do: kilkukrotnego wydłużenia okresu przydatności do spożycia i poprawy stabilności barwy, redukcji ubytków masy, zmniejszenia kosztów magazynowania i transportu (dzięki redukcji wielkości opakowań) oraz możliwości zwiększenia sprzedaży. W związku z powyższym, w ostatnich latach obserwuje się rozwój rynku opakowań mięsa i można spodziewać się, że tendencja ta utrzyma się w kolejnych latach.

Literatura

- Andrzejewska O. [2009]: Opakowania: innowacje dla wszystkich. *Fresh & cool market* nr 10, ss. 32-34.
- Anonim [2007]: MAP technology called revolutionary. *Fleischwirtschaft International* nr 22, ss. 7-8.
- Anonim [2008]: Porównanie opakowań typu MAP i skin. *Mięso i Wędliny* nr 2, ss. 32-34.
- Belcher [2006]: Industrial packaging developments for the global meat market. *Meat Science* nr 9(74), ss.143-148.
- Bingol B.E., Ergun O. [2011]: Effects of modified atmosphere packaging (MAP) on the microbiological quality and shelf life of ostrich meat. *Meat Science* nr 4(88), ss. 774-785.
- Björlykke G. A., Roth B., Sørheim O., Kvamme B.O., Slinde E. [2011]: The effects of carbon monoxide on Atlantic salmon (*Salmo salar* L.). *Food Chemistry* nr 127, ss. 1706-1711.
- Borowy T., Kubiak M.S. [2008a]: Opakowania aktywne i inteligentne – nowe spojrzenie w przyszłość. *Gospodarka Mięsna* nr 3, ss. 32-34.
- Borowy T., Kubiak M.S. [2008b]: Systemy pakowania mięsa i przetworów mięsnych – pakowanie próżniowe. Część I. *Gospodarka Mięsna* nr 8, ss. 54-56.
- Borowy T., Kubiak M.S. [2008c]: Systemy pakowania mięsa i przetworów mięsnych – pakowanie w atmosferze gazów ochronnych. Część II. *Gospodarka Mięsna* nr 9, ss. 26-28.
- Borowy T., Kubiak M.S. [2008d]: Pakowanie mięsa ciepłego w systemie Pi – VAC. *Gospodarka Mięsna* nr 12, ss. 20-22.
- Brooks C. [2007]: Beef Packaging. *Beef fact. Product Enhancement*. [Tryb dostępu:] <http://beefresearch.org/CMDocs/BeefResearch/Beef%20Packaging.pdf>. [Data odczytu: luty 2014].
- Carpenter C., Cornforth D.P., Whittier D. [2001]: Consumer preferences for beef colour and packaging did not affect eating satisfaction. *Meat Science* nr 4(57), ss. 359-363.
- Clausen I., Jakobsen M., Ertbjerg P., Madsen N.T. [2009]: Modified atmosphere packaging affects lipid oxidation, myofibrillar fragmentation index and eating quality of beef. *Packaging Technology Science* nr 22, ss. 85-96.
- Fernández-López J., Sayas-Barberá E., Muñoz T., Sendra E., Navarro C., Pérez-Alvarez J.A. [2008]: Effect of packaging conditions on shelf-life of ostrich steaks. *Meat Science* nr 1-2(78), ss. 143-152.
- Jakobsen M., Bertelsen G. [2000]: Colour stability and lipid oxidation of fresh beef. Development of a response surface model for predicting the effects of temperature, storage time, and modified atmosphere composition. *Meat Science* nr 1(54), ss. 49-57.
- Jayasingh P., Cornforth D. P., Carpenter C. E., Whittier D. [2001]: Evaluation of carbon monoxide treatment in modified atmosphere packaging or vacuum packaging to increase color stability of fresh beef. *Meat Science* nr 1(59), ss. 317-324.
- Jeong J.Y., Claus J. R. [2010]: Color stability and reversion in carbon monoxide packaged ground beef. *Meat Science* nr 7(85), ss. 525-530.
- Jeong J.Y., Claus J.R. [2011]: Color stability of ground beef packaged in a low carbon monoxide atmosphere or vacuum. *Meat Science* nr 1(87), ss. 1-6.
- Kotczak T. [2008]: Jakość wołowiny. *Żywność. Nauka. Technologia. Jakość* nr 56, ss. 5-22.
- Kondratowicz J. [2000]: Wykorzystanie niskich temperatur w konserwacji produktów żywnościowych. *Chłodnictwo* nr 6, ss. 32-35.

- Kondratowicz J. [2001]: Nowe technologie zastosowania skroplonego azotu w przemyśle spożywczym. *Chłodnictwo* nr 12, ss. 42-44.
- Kozak W., Cierpiszewski R. [2010]: Opakowania aktywne. *Przemysł spożywczy* nr 10, ss. 54-57.
- Lagerstedt A., Lundström K., Lindahl G. [2011]: Influence of vacuum or high-oxygen modified atmosphere packaging on quality of beef *M. longissimus dorsi* steaks after different ageing times. *Meat Science* nr 2(87), ss. 101-106.
- Lund M.N., Christensen M., Fregil L., Hviid M.S., Skibsted L.H. [2008]: Effect of high-oxygen atmosphere packaging on mechanical properties of single muscle fibres from bovine and porcine *longissimus dorsi*. *European Food Research and Technology* nr 227, ss. 1323-1328.
- Lund M.N., Lametsch R., Hviid M.S., Jensen O.N., Skibsted L.H. [2007]: High-oxygen packaging atmosphere influences protein oxidation and tenderness of porcine *longissimus dorsi* during chill storage. *Meat Science* nr 1(77), ss. 295-303.
- Mancini R.A., Hunt M.C. [2005]: Current research in meat color. *Meat Science* nr 71, ss. 100-121.
- Mancini R.A., Suman S.P., Konda M.K.R., Ramanathan R. [2009]: Effect of carbon monoxide packaging and lactate enhancement on the color stability of beef steaks stored at 1 degrees C for 9 days. *Meat Science* nr 4(81), ss. 71-76.
- McMillin K.W. [2008]: Where is MAP Going? A review and future potential of modified atmosphere packaging for meat. *Meat Science* nr 8(80), ss. 43-65.
- Meat Standard Australian - MSA [2010]: Tips & tools. [2010]. Meat Standards Australia. *Meat & Livestock Australia Limited*, ss. 3-16.
- Obidzińska E., Andrzejewska O. [2012]: Mięśne metamorfozy. *Fresh & Cool Market* nr 2-3. [Tryb dostępu:] www.fcmarket.pl/spis/55c-spis.html. [Data odczytu: marzec 2014].
- Opinion of the Scientific Committee on Food on the use of carbon monoxide as component of packaging gases in modified atmosphere packaging for fresh meat, adopted on 13 December 2001.
- Ramamoorthi L., Toshkov S., Brewer M.S. [2009]: Effects of carbon monoxide-modified atmosphere packaging and irradiation on *E. coli* K12 survival and raw beef quality. *Meat Science* nr 3(83), ss. 358-365.
- Ripoll G., Albertí P., Casasús I., Blanco M. [2013]: Instrumental meat quality of veal calves reared under three management systems and color evolution of meat stored in three packaging systems. *Meat Science* nr 2(93), ss. 336-343.
- Roczniki Statystyczne Rolnictwa [2013]. GUS, Warszawa, ss. 294.
- Rudhard H. [2000]: Packaging and storage of fresh meat in controlled atmosphere. *Anwendungstechnische Blätter*, Monachium, ss. 76-75.
- Rudy M., Zin J., Głodek E. [2007]: Wpływ składu modyfikowanej atmosfery na trwałość mięsa i wędlin podczas chłodniczego przechowywania. *Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska Lublin-Polonia* nr 1, ss. 79-84.
- Salvage B. [2005]: Packaging technology, tracking European packaging trends. *The National Provisioner October*, ss. 130-135.
- Schönfeldt H.C., Strydom P.E. [2011]: Effect of age and cut on tenderness of South African beef. *Meat Science* nr 3(87), ss. 206-218.
- Seyfert M., Mancini R.A., Hunt M.C., Tang J., Faustman C. [2007]: Influence of carbon monoxide in package atmospheres containing oxygen on colour, reducing activity, and oxygen consumption of five bovine muscles. *Meat Science* nr 3(75), ss. 432-442.
- Sørheim O., Hildrum K.I. [2002]: Muscle stretching techniques for improving meat tenderness. *Trends in Food Science & Technology* nr 4(13), ss. 127-135.
- Stańko S. [2012]: Tendencje w produkcji i handlu zagranicznym wieprzowiną w Polsce w latach 1990-2011. *Zeszyty Naukowe SGGW – Problemy Rolnictwa Światowego* nr 12(2), ss. 77-85.
- Wezemaal L.V., Ueland Ø., Verbeke W. [2011]: European consumer response to packaging technologies for improved beef safety. *Meat Science* nr 9(89), ss. 45-51.
- Wilkinson B.H.P., Janz J.A.M., Morel P.C.H., Purchas R.W., Hendriks W.H. [2006]: The effect of modified atmosphere packaging with carbon monoxide on the storage quality of master-packaged fresh pork. *Meat Science* nr 8(73), ss. 605-610.
- Zmarlicki S. [2000]: Proces w zakresie pakowania żywności w modyfikowanej atmosferze oraz pakowania aktywnego. *Przemysł Spożywczy* nr 11, ss. 31-35.

Anna Sieczko¹, Leszek Sieczko²
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Wielowymiarowa analiza pozyskiwania środków finansowych w ramach działania 132 PROW 2007-2013 przez kraje członkowskie Unii Europejskiej

Multidimensional analysis of the procurement of funds by EU Member States under Measure 132 PROW 2007-2013

Synopsis. Zapewnienie wysokiej jakości i bezpieczeństwa żywności stało się jednym z priorytetów Wspólnej Polityki Rolnej prowadzonej zarówno na poziomie Unii Europejskiej, jak i poszczególnych państw do niej wchodzących, w tym Polski. W związku z tym w Programie Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2007–2013 zostało zaproponowane działanie 132 mające na celu specjalne wsparcie dla producentów pierwotnych uczestniczących w unijnych i krajowych systemach jakości żywności. W artykule wykorzystano wielowymiarową analizę wsparcia finansowego, pozwalającą poznać aktywność grup producentów rolnych w poszczególnych krajach członkowskich realizujących działanie 132 „Uczestnictwo rolników w systemach jakości żywności”.

Słowa kluczowe: producenci rolni, PROW, systemy jakości żywności, działanie 132

Abstract. Ensuring high quality and food safety has become one of the priorities of the Common Agricultural Policy both at the European Union and individual countries within it, including Poland. Therefore, in the Rural Development Programme for 2007–2013 has been proposed in Measure 132 to a special support for primary producers participating in the EU and national food systems. The article presents the results of a multidimensional analysis of financial support, which reveal the level of activity of agricultural producer groups in various Member States in procuring funds under Measure 132 „Participation of farmers in food quality systems”.

Key words: farmers, RDP Programme, food quality systems, Measure 132

Wstęp

Współcześni konsumenci coraz częściej są świadomi szkodliwego wpływu na ich zdrowie, wynikające z powszechnego stosowania chemicznych dodatków do żywności. Poszukują oni żywności „naturalnej” to znaczy w jak największym stopniu wolnej od konserwantów, sztucznych barwników, zagęszczaczy, emulgatorów i szeregu innych substancji dodawanych do żywności na skalę przemysłową. Żywność ekologiczna, regionalna i tradycyjna, zwłaszcza ta posiadająca uznane certyfikaty wpisuje się w oczekiwania szczególnie tych konsumentów, którzy przykładają uwagę do zdrowego stylu życia i mogą na ten cel przeznaczyć więcej swoich dochodów niż przeciętny konsument.

Wychodząc na przeciw oczekiwaniom klientów poszukujących żywności wysokiej jakości został wdrożony w całej Unii Europejskiej jednolity system certyfikowania takiej

¹ Dr inż. e-mail: Anna_Sieczko@sggw.pl

² Dr inż. e-mail: Leszek_Sieczko@sggw.pl

żywności aby konsument miał pewność, że za wyższą ceną kryje się także wyższa jakość. Certyfikacja pozwala chronić małych wytwórców rolnych, oraz dziedzictwo kultowe poszczególnych państw i regionów jak również środowisko przyrodnicze. Od 1992 r. funkcjonują unijne systemy jakości żywności, w ramach których można rejestrować produkty rolne i spożywcze pochodzące zarówno z krajów unijnych, jak i spoza jej terytorium [Czyż 2005]. Unijny system wspólnotowy polega na zarejestrowaniu poszczególnych produktów jako Chronionych Nazw Pochodzenia (ChNP), Chronionych Oznaczeń Geograficznych (ChOG) i gwarantowanych Tradycyjnie Specjalności (GTS). Istnieje także żywność wyprodukowana w ramach rolnictwa ekologicznego. Jest ona chroniona wspólnym unijnym certyfikatem. Logo „Euroliść” obowiązuje od 1 lipca 2010 roku³. Wszystkie ekologiczne produkty żywnościowe wyprodukowane w jednym z państw członkowskich i spełniające normy oraz poddane certyfikacji są nim znakowane [Kieljan 2011]. Oprócz tego poszczególne państwa członkowskie posiadają własne krajowe systemy jakości żywności [Winawer 2013]. Systemy certyfikacji zarówno wspólnotowe, jak i krajowe mają na celu zwiększenie gwarancji jakości produktów, pomagają także w podjęciu decyzji zakupowych w przypadku nieznajomości owych produktów.

Zadaniem Unii Europejskiej jest dbanie o terytoria i ludność poszczególnych państw członkowskich. Niezwykle ważne jest zapewnienie równego dostępu do pomocy i wsparcia wszystkim obywatelom na obszarach wchodzących w jej skład. Polityka rolna realizowana we wszystkich krajach członkowskich znalazła swoje odbicie w propozycjach wsparcia żywności wysokiej jakości. W zatwierdzonym przez Komisję Europejską programie Rozwoju Obszarów Wiejskich 2007-2013 zostało zawarte między innymi działanie 132 „Uczestnictwo rolników w systemach jakości żywności” w ramach Osi 1 „Poprawa konkurencyjności sektora rolnego i leśnego”. Było ono adresowane do producentów pierwotnych wytwarzających produkty przeznaczone do bezpośredniego spożycia lub do przetworzenia. Z działania tego można było skorzystać pod warunkiem wytwarzania produktów żywnościowych w ramach wspólnotowych systemów jakości żywności (ChNP, ChOG, GTS) oraz produkcji w systemie rolnictwa ekologicznego [Leoniak 2010]. Możliwość skorzystania z takiej pomocy przysługiwała w Polsce także rolnikom, którzy wytwarzali produkty w ramach krajowych systemów jakości żywności, tj: „Jakość Tradycja”, integrowana produkcja, system Quality Meat Program⁴. W Polsce działanie to było realizowane przez Agencję Rynku Rolnego, jako podmiot wdrażający, Agencję Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa jako agencję płatniczą i Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi jako instytucję zarządzającą [MRiRW 2012]. Głównymi celami przyświecającym temu działaniu była poprawa jakości produkcji i produktów rolnych przeznaczonych do spożycia przez ludzi, a w szczególności zwiększenie spożycia żywności wysokiej jakości i wsparcie rolników, którzy ją produkują. Rolnicy korzystający z tego działania mogli ubiegać się m.in. o zwrot, do określonej kwoty, kosztów uzyskiwania certyfikatów i świadectw jakości oraz składek członkowskich wnoszonych na rzecz grupy producentów. Podstawą obliczeń wysokości wsparcia dla konkretnego rolnika były rzeczywiste i udokumentowane koszty związane z funkcjonowaniem w ramach wymienionych wyżej systemów jakości żywności. Jednym z koniecznych warunków

³ Do 30 czerwca 2010 r. znakowanie produktów ekologicznych logo UE było opcjonalne dla producentów żywności ekologicznej.

⁴ System Quality Meat Program został objęty działaniem 133 od dnia 11.08.2012 r.

uzyskania wsparcia była kontrola niezależnej jednostki, potwierdzającej wysoką jakość i zgodność z ustalonymi wymogami [Stec, Stec 2012].

Cel i metoda

Celem artykułu była analiza wsparcia finansowego dla producentów surowców żywnościowych. Analiza objęła aplikacje złożone w ramach działania 132 PROW na lata 2007-2013 w poszczególnych krajach członkowskich Unii Europejskiej pod względem ilościowym i wartościowym. Materiał badawczy stanowiły dane pochodzące z Europejskiej Sieci na Rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich (ENRD) z lutego 2014 roku. W analizie wykorzystano dodatkowo produkty zarejestrowane w unijnych systemach jakości tj: Gwarantowanych Tradycyjnych Specjalności, Chronionych Nazw Pochodzenia i Chronionych Oznaczeń Geograficznych. Wykorzystano w tym celu bazę danych Komisji Europejskiej DOOR (Database of Origin and Registration). W analizach zostały zastosowane następujące skróty: całkowita kwota wykorzystana na działanie 132 przez dany kraj członkowski (KW), kwota aplanowana w danym kraju na działanie 132 (KP), procent wykorzystania kwoty zaplanowanej (procKW), liczba producentów rolnych, którzy złożyli wnioski w badanym działaniu w danym kraju (LG), zaplanowana liczba producentów rolnych uczestnicząca w danym działaniu (ZLG), procent producentów rolnych, którzy złożyli wnioski z liczby zaplanowanej (procLG), liczba zarejestrowanych w danym kraju produktów mających unijny certyfikat (LPC). Dodatkowo na podstawie zmiennych oryginalnych wyznaczono cztery wskaźniki:

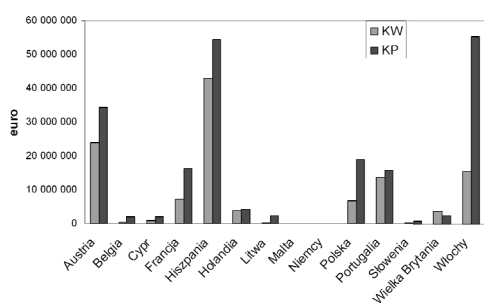
- wskaźnik 1 ($Wsk1 = \text{procKW}/\text{procLG} = Wsk3/Wsk4$) będący ilorazem procentu wykorzystania kwoty zaplanowanej (procKW), do procentu liczby producentów rolnych, którzy złożyli wnioski z liczby zaplanowanej (procLG). Wskaźnik ten ukazuje poziom wykorzystania środków finansowych w danym działaniu w stosunku do popularności tego działania wśród rolników w poszczególnych krajach,
- wskaźnik 2 ($Wsk2 = \text{procLG}/\text{procKW} = Wsk4/Wsk3$) będący odwrotnością ilorazu użytego we wskaźniku 1, obrazuje on procent producentów rolnych, którzy złożyli wnioski z liczby zaplanowanej (procLG) w stosunku do procentu wykorzystania kwoty zaplanowanej (procKW),
- wskaźnik 3 ($Wsk3 = KW/LG$) będący ilorazem całkowitej kwoty wykorzystanej (KW) do liczby producentów rolnych (LG). Wskaźnik ten wyrażony jest w euro na jedno gospodarstwo, co tym samym pokazuje średnią kwotę dopłaty przypadającej na gospodarstwo rolne w danym kraju,
- wskaźnik 4 ($Wsk4 = KP/ZLG$) będący ilorazem kwoty zaplanowanej w danym kraju na działanie 132 (KP) do zaplanowanej liczby producentów rolnych uczestniczących w danym działaniu (ZLG). Wskaźnik ten można interpretować jako średnią zaplanowaną kwotę wyrażoną w euro przypadającą na jedno gospodarstwo mogące brać udział w badanym działaniu.

W niniejszej pracy zastosowano korelację Pearsona do wyznaczenia związku pomiędzy parami cech. Przy podziale krajów na rozłączne grupy jednorodnie wykorzystano wielowymiarową hierarchiczną analizę skupień według metody Warda z użyciem miary odległości w postaci kwadratu euklidesowego na zmiennych standaryzowanych. Redukcja

wymiarów 11 badanych cech wykonana została analizą składowych głównych (PCA) z użyciem rotacji typu Varimax. Analizy wykonano w pakiecie IBM SPSS Statistics.

Analiza wykorzystania środków finansowych w ramach działania 132

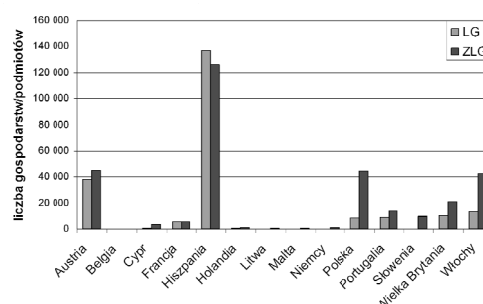
Każde państwo członkowskie wdraża politykę rozwoju obszarów wiejskich w ramach własnego PROW. Poszczególne państwa wybierają te działania, które najlepiej odpowiadają potrzebom obszarów wiejskich na swoim terytorium. Następnie wspomniane działania włączane są do odpowiednich krajowych lub regionalnych PROW. Udział Unii Europejskiej w finansowaniu poszczególnych działań zależy od wybranego działania oraz regionu. Każde z państw członkowskich mogło zdecydować, które z działań włączy we własny PROW także w oś 1. Biorąc to pod uwagę w analizie wybrano te kraje, które wdrażały działanie 132 oraz dostarczyły dane finansowe. W wyniku ograniczeń omówionych powyżej w analizie znalazły się następujące kraje członkowskie: Austria, Belgia, Cypr, Francja, Hiszpania, Holandia, Litwa, Malta, Niemcy, Polska, Portugalia, Słowenia, Wielka Brytania, Włochy. Na rysunkach poniżej (rys. 1 i rys. 2) przedstawiono dla poszczególnych krajów zaplanowaną i wykorzystaną pulę pieniężną wyrażoną w euro na działanie 132 oraz liczbę producentów rolnych biorących udział w badanym działaniu.



Rys. 1. Wartość w euro kwot wykorzystanych (KW) oraz kwot zaplanowanych (KP) w krajach biorących udział w działaniu 132

Fig. 1. Value of the amounts used in euro (KW) and the amounts planned (KP) in the countries involved in Measure 132

Źródło: Badania własne.

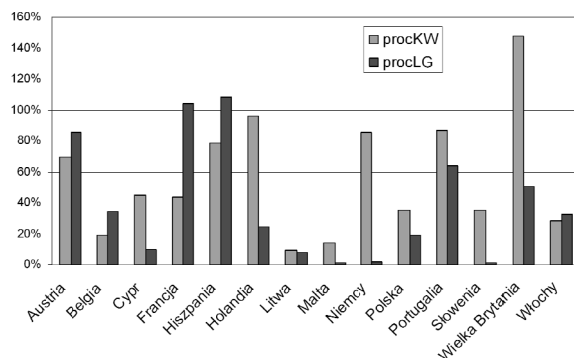


Rys. 2. Liczba producentów , którzy skorzystali z pomocy finansowej (LG) i liczba gospodarstw zaplanowanych (ZLG) w krajach biorących udział w działaniu 132

Fig. 2. Number of agricultural producers (LG) and the number of farms planned (ZLG) in the countries involved in Measure 132

Źródło: Badania własne..

Z badanych krajów najwięcej funduszy z tego działania wykorzystała Hiszpania (42 994 907 euro), Austria (23 945 067 euro) i Włochy (15 523 135 euro). Wynika to z liczby producentów rolnych biorących udział w tym działaniu. Ze środków na działanie 132 skorzystało 137 087 rolników w Hiszpanii, 38 536 w Austrii i 13 795 we Włoszech. Polska wykorzystała 6 652 454 euro poprzez 8 526 producentów rolnych. Najniższe kwoty wykorzystała Malta (1 664 euro) oraz Niemcy (25 739 euro), co w stosunku do całej kwoty stanowi tysięczne części promila (niewidoczne na rys. 1). Jednocześnie Belgia, Litwa oraz Malta charakteryzowały się najniższą liczbą producentów rolnych rzędu kilkuset.



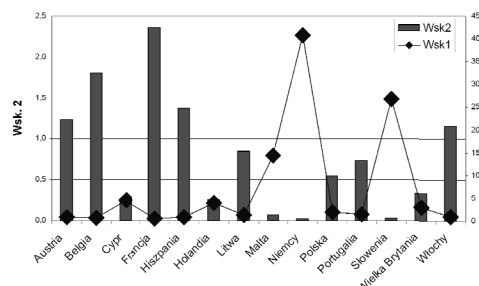
Rys. 3. Procent wykorzystania kwoty zaplanowanej (procKW) oraz procent producentów rolnych, którzy złożyli wnioski z liczby zaplanowanej (procLG) w krajach biorących udział w działaniu 132

Fig. 3. The percentage use of the amount planned (procKW) and the percentage of agricultural producers who applied for with the number of planned (procLG) in the countries involved in Measure 132

Źródło: Badania własne.

Wielka Brytania (rys. 3) wykorzystała 148% zaplanowanych środków na działanie 132 przez 50,4% producentów rolnych, Holandia 96,2% przez 24,8% rolników, Portugalia 86,9% przez 64,2% a Niemcy 85,7% przez 2,1% producentów rolnych. Dla porównania Polska wykorzystała 35% zaplanowanych środków przez 19,2% rolników.

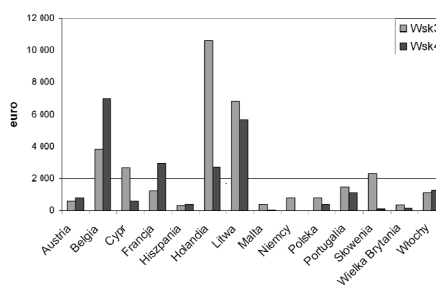
Opracowane wskaźniki pozwolą na dokładniejszą analizę działania 132 w ramach PROW na lata 2007-2013.



Rys. 4. Wartości wskaźnika 1 (Wsk1) i 2 (Wsk2) wyznaczone dla poszczególnych krajów biorących udział w działaniu 132

Fig. 4. Index value 1 (Wsk1) and 2 (Wsk2) designated for each country involved in Measure 132

Źródło: Badania własne.



Rys. 5. Wartości wskaźnika 3 (Wsk3) i 4 (Wsk4) w euro wyznaczone dla poszczególnych krajów biorących udział w działaniu 132

Fig. 5. Index value 3 (Wsk3) and 4 (Wsk4) in euro designated for each country involved in Measure 132

Źródło: Badania własne.

Wskaźnik 1 (rys. 4) wyraża wielkość pozyskanych funduszy przez podmioty biorące udział w stosunku do procentu liczby uczestników tegoż programu. Najwyższym wskaźnikiem cechują się Niemcy (40,8), Słowenia (26,8) oraz Malta (14,4). W krajach tych w programie uczestniczyło bardzo mało podmiotów, które sumarycznie otrzymały dużą lub znaczną część funduszy przypadających na dany kraj. W Niemczech 32 podmiotom (z 1500

zaplanowanych) wypłacono 86% zaplanowanej kwoty. Najniższe wartości tego wskaźnika wyznaczono dla Francji (0,42), Belgii (0,55), Hiszpanii (0,73) oraz Włoch (0,86). We Francji udział w działaniu wzięło więcej podmiotów niż zaplanowano (103,8%) a sumarycznie wykorzystano 44% zaplanowanej kwoty, wartości te wskazują iż w tych krajach nastąpiło duże rozdrobnienie dystrybucji środków. Wskaźnik 2 (rys. 4) wskazuje na wielkość rozdrobnienia dystrybucji środków. Dla krajów takich jak Niemcy, Słowenia, Malta wynosi on kilka setnych (odpowiednio: 0,02; 0,04; 0,07). W krajach gdzie przyznano środki wielu podmiotom czyli Francji, Belgii, Hiszpanii, Włoszech (odpowiednio: 2,36; 1,81; 1,38; 1,16) jest on powyżej jedności. Dla Polski wskaźnik 1 i 2 wynosił odpowiednio 1,82 i 0,55. Przy dobrze zaplanowanych kwotach w programie oraz liczbie ich użytkowników wskaźnik 1 i 2 powinien oscylować w granicach jedności. Najbliżej tej wartości a tym samym trafności dotyczących planowania były Włochy. Wskaźnik 3 (rys. 5) przedstawia średnią kwotę w euro przypadającą na jednego producenta rolnego. Najwyższą średnią kwotę na jeden podmiot możemy zaobserwować w przypadku Holandii (10 597), Litwy (6 800) oraz Belgii (3 865). Zaś najniższe średnie kwoty były w Hiszpanii (314), Wielkiej Brytanii (368) oraz na Malcie (416). Wskaźnik 4 przedstawia średnią zaplanowaną kwotę w euro na jednego producenta rolnego. Najwyższe średnie kwoty zaplanowano dla Belgii (6 977), Litwy (5 699). Najniższe zaś wg wskaźnika 4 występują w Niemczech (20) i na Malcie (29). Dla Polski wskaźnik 3 i 4 wynosił odpowiednio 780 i 429 euro. Na rys. 5 dodatkowo możemy zaobserwować różnice wynikające z wysokości kwoty zaplanowanej i wypłaconej.

Statystyki opisowe badanych cech dla wszystkich krajów łącznie przedstawia tab. 1. Warto zwrócić uwagę na bardzo duże rozstępy co jednocześnie przekłada się na duże zróżnicowanie tychże cech. Zmienność ta wynika z różnorodności krajów biorących udział w działaniu 132. Tym samym wskazanie podobieństw krajów na podstawie tych zmiennych jest możliwe tylko z zastosowaniem zaawansowanych metod statystycznych.

Tabela 1. Podstawowe statystyki badanych zmiennych

Table 1 Basic statistics of the variables studied

Zmienne	Minimum	Maximum	Suma	Średnia	Odchylenie standardowe	Współczynnik zmienności
KW	1 664	42 994 907	119 742 854	8553060,97	12265315,23	143,4%
KP	11 595	55 312 496	209 492 469	14963747,79	19608667,63	131,0%
procKW	0,09	1,20		0,55	0,34	63,0%
LG	4	137 087	224 604	16043,14	36342,60	226,5%
ZLG	300	126 250	316 567	22611,93	34378,96	152,0%
procLG	0,01	1,09		0,39	0,38	97,2%
Wsk1	0,42	40,81		7,18	12,16	169,4%
Wsk2	0,02	2,36		0,79	0,71	90,2%
LPC	0	263	1 006	71,86	86,82	120,8%
Wsk3	313,63	10597,32		2388,84	2952,47	123,6%
Wsk4	20,03	6977,34		1662,72	2202,16	132,4%

Źródło: Badania własne.

Pomiędzy wszystkimi badanymi cechami i wskaźnikami zostały wyznaczone współczynniki korelacji Pearsona (tab. 2). Najsilniejsze związki występowały pomiędzy zaplanowaną docelową liczbą producentów rolnych a ich faktyczną liczbą (0,943). Parą zmiennych, która w naturalny sposób jest współzależna to liczba gospodarstw biorących udział w programie i kwota wypłacona w danym działaniu (0,928). Podobną parą zmiennych o wysokim współczynniku korelacji jest zaplanowana liczba gospodarstw w programie z kwotą wypłaconą (0,927). Oceniając równość zaplanowanej kwoty na dany kraj w stosunku do zaplanowanej liczby uczestników należy zwrócić uwagę na współczynnik korelacji pomiędzy tymi cechami (0,83), co wskazuje na silne powiązanie zaplanowanej całkowitej kwoty od potencjalnej liczby podmiotów w danym działaniu. Jednym z ciekawszych współczynników jest ten pomiędzy kwotą zaplanowaną a wypłaconą (0,872), jest on bardzo wysoki co mogłoby wskazywać na dobre zaplanowanie badanego programu. Niestety należy wspomnieć, iż kwota zaplanowana dla Polski na początku programu wynosiła 100 mln euro, a następnie była obniżana z powodu niskiego wskaźnika wykorzystania do kwoty 19 mln euro. Liczba produktów certyfikowanych w danym kraju była silnie skorelowana z zaplanowaną kwotą (0,716), wykazywała istotną statystycznie korelację z procentem liczby gospodarstw biorących udział w działaniu. Tabela 2 zawiera wszystkie kombinacje współczynników korelacji parami cech. Znaczna większość ich wykazuje się nieistotnymi współczynnikami korelacji na poziomie istotności $\alpha = 0,05$.

Tabela 2. Macierz korelacji pomiędzy badanymi cechami
Table 2. Correlation coefficients for the traits assessed

Zmienne	KW	KP	procKW	LG	ZLG	procLG	Wsk1	Wsk2	LPC	Wsk3	Wsk4
KW	1	,872**	,289	,928**	,927**	,766**	-,373	,405	,511	-,332	-,247
KP	,872**	1	,049	,716**	,830**	,613*	-,408	,463	,716**	-,352	-,199
procKW	,289	,049	1	,263	,216	,365	,065	-,194	,097	-,034	-,420
LG	,928**	,716**	,263	1	,943**	,658*	-,245	,308	,375	-,299	-,224
ZLG	,927**	,830**	,216	,943**	1	,597*	-,294	,271	,445	-,392	-,322
procLG	,766**	,613*	,365	,658*	,597*	1	-,526	,742**	,557*	-,302	-,001
Wsk1	-,373	-,408	,065	-,245	-,294	-,526	1	-,581*	-,196	-,148	-,384
Wsk2	,405	,463	-,194	,308	,271	,742**	-,581*	1	,535*	-,115	,537*
LPC	,511	,716**	,097	,375	,445	,557*	-,196	,535*	1	-,370	-,118
Wsk3	-,332	-,352	-,034	-,299	-,392	-,302	-,148	-,115	-,370	1	,577*
Wsk4	-,247	-,199	-,420	-,224	-,322	-,001	-,384	,537*	-,118	,577*	1

**Korelacja jest istotna na poziomie 0,01 (dwustronnie). *Korelacja jest istotna na poziomie 0,05 (dwustronnie).
** Correlation is significant at the level of 0,01 (two-sided). * Correlation is significant at the level of 0,05 (two-sided)

Źródło: Badania własne.

Badane cechy w przewadze wykazywały się bardzo dużą zmiennością w poszczególnych krajach. 8 z 11 zmiennych wykazywała współczynnik zmienności powyżej 100% (tab. 1). Dodatkowo biorąc pod uwagę, iż większość badanych par cech nie

wykazywała istotnej zależności nie jest możliwe porównanie krajów biorących udział w opisywanym działaniu, pod względem wszystkich cech jednocześnie, metodami jednowymiarowymi. Aby wyznaczyć wielo cechowe podobieństwo pomiędzy krajami biorącymi udział w działaniu zastosowano hierarchiczną analizę skupień. Wynikiem tego działania jest dendrogram pokazujący wielopoziomową przynależność do grup na różnym poziomie aglomeracji (rys. 6). Aby ułatwić interpretację przynależności do grup w sposób arbitralny przecięto go kierując się znacznym zwiększeniem wiązania przy aglomeracji, co dało podział na 4 grupy rozłączne. Uzyskano następujący podział: grupa 1 - Austria, Francja, Portugalia, Wielka Brytania, Włochy; grupa 2 - Belgia, Holandia, Litwa; grupa 3 - Cypr, Malta, Niemcy, Polska, Słowenia; grupa 4 – Hiszpania.

W celu zredukowania liczby wymiarów opisujących wielowymiarowe rozmieszczenie badanych krajów zastosowano analizę składowych głównych (PCA) z użyciem rotacji Varimax. Do analizy użyto 11 zmiennych oryginalnych opisanych w podrozdziale „Celi i metody”. W wyniku analizy uzyskano trzy pierwsze składowe główne, które wykazywały wartości własne powyżej jedności (tab. 3).

Tabela 3. Wartości własne oraz procent całkowitej wyjaśnianej wariancji 14 krajów wyjaśniającej 11 cech za pomocą pierwszych trzech składowych głównych, wraz z korelacjami pomiędzy cechami a składowymi*

Table 3. Eigenvalues and proportion of the total variance in 14 countries, as explained by the first three principal components for the original 11 traits and the correlation coefficients between these traits and the first three PCs*

Zmienne	Składowa		
	PC1	PC2	PC3
KW	0,952	-0,012	0,192
KP	0,901	-0,048	-0,141
procKW	0,249	-0,139	0,773
LG	0,866	-0,044	0,270
ZLG	0,895	-0,140	0,185
procLG	0,849	0,262	0,041
Wsk1	-0,448	-0,683	0,069
Wsk2	0,570	0,558	-0,495
LPC	0,686	-0,104	-0,389
Wsk3	-0,446	0,682	0,333
Wsk4	-0,208	0,862	-0,316
Wartości własne	5,293	2,330	1,154
Procent wyjaśnianej całkowitej wariancji	48,1%	19,2%	12,5%

* pogrubieniem oznaczono maksymalne bezwzględne wartości współczynnika korelacji dla każdej zmiennej

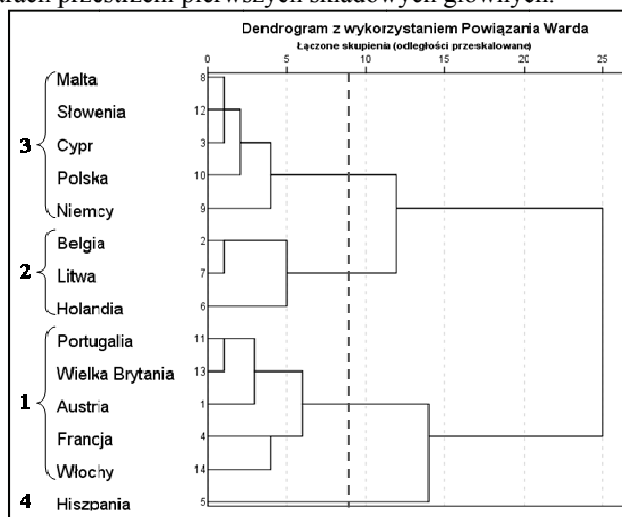
* bold indicates the maximum absolute value of the correlation coefficient for each variable

Źródło: Badania własne.

Pierwsza składowa główna (PC1) wyjaśnia 48,1% całkowitej zmienności, tym samym zmienne oryginalne, które są z nią najsilniej skorelowane mogą być w przybliżeniu interpretowane za pomocą tej syntetycznej zmiennej w celu opisu badanych krajów. Najsilniej skorelowany z PC1 jest wskaźnik 2 oraz zmienne oryginalne z pominięciem procentu wykorzystania kwoty przez dany kraj. Składowa druga (PC2) wyjaśnia 19,2% ogólnej zmienności, z nią najsilniej powiązane są wskaźniki 4, 1 oraz 3. Tym samym

składowa druga skupia wyznaczone wskaźniki w jedną syntetyczną zmienną. Składowa 3 (PC3) wyjaśnia 12,5% całkowitej zmienności i jest najsilniej powiązana tylko z jedną zmienną opisującą procent wykorzystania zaplanowanej kwoty w programie przez poszczególne kraje. Szczegółowe współczynniki dla zmiennych i PC przedstawia tab. 3. Pierwsze dwie składowe w sumie wyjaśniają 67,3% całkowitej zmienności, uwzględnienie następnej w kolejności to już 79,8% całkowitej zmienności. Tracąc około 20% ogólnej zmienności uzyskujemy łatwość interpretacji badanych obiektów (krajów) w trzech wymiarach. Opisanie i przedstawienie kraju jednocześnie w jedenastu wymiarach jest technicznie nie możliwe oraz niewyobrażalne w interpretacji słownej.

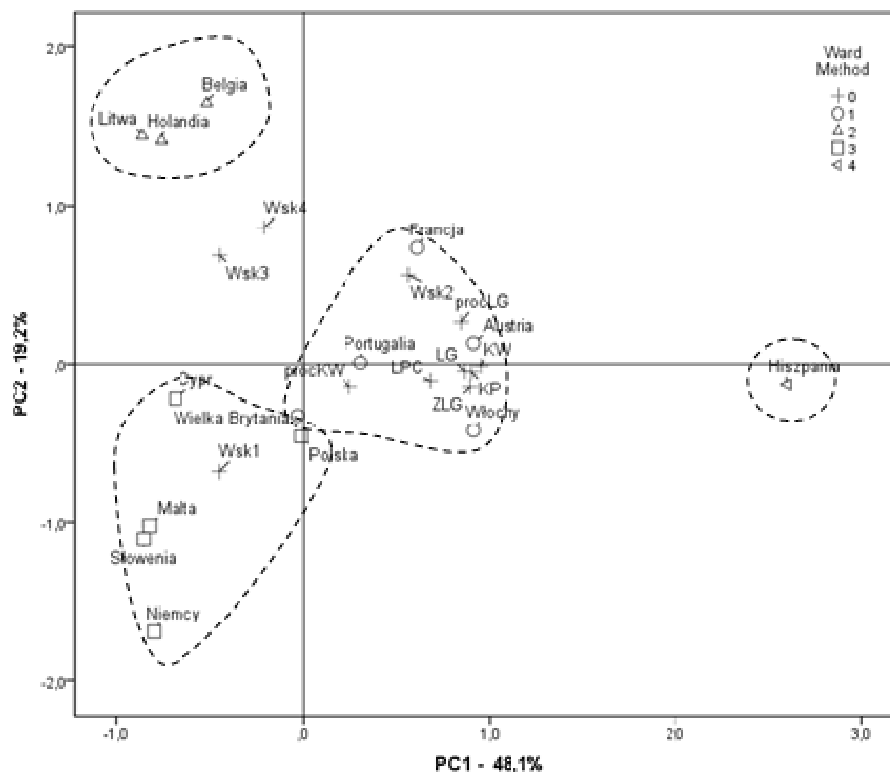
Kierunki i wartości korelacji badanych zmiennych z pierwszymi dwiema składowymi głównymi zaprezentowano na rys. 7, który dodatkowo wzbogacono w rozmieszczenie badanych krajów z wykorzystaniem regresji względem składowych głównych. Wykonana analiza hierarchiczna skupień metodą Warda, pozwoliła na uzyskanie podziału badanych krajów na cztery grupy rozłączne. Uwzględnienie tej metody razem z PCA pozwala uzyskać syntezę badania oraz interpretację wyników dla badanych krajów oraz grup w dwóch wymiarach przestrzeni pierwszych składowych głównych.



Rys. 6. Dendrogram podziału 14 krajów na 4 grupy z użyciem metody Warda i kwadratu odległości Euklidesowej

Fig. 6. Dendrogram showing the division of 14 countries into 4 groups using Ward's method and the squared Euclidean distance

Źródło: Badania własne.



Rys. 7. Wykres pierwszej i drugiej składowej dla badanych cech (oznaczone '+') wraz z krajami i ich podziałem na cztery grupy z użyciem metody Warda

Fig. 7. PCA graph for the first and second principal component for the traits assessed (marked '+'), together with the test countries divided into four groups using Ward's method.

Źródło: Badania własne.

Na rys. 7 możemy zaobserwować umieszczenie badanych cech (oznaczone „+”) w układzie PC1 i PC2. Im większy współczynnik korelacji badanej cechy tym jej ułożenie jest dalsze od punktu 0 (przecięcia współrzędnych) a bliższe wartości 1. Grupa 4 składająca się jedynie z Hiszpanii jest położona najdalej na osi PC1 a tym samym możemy wnioskować, iż cechy które są najsilniej skorelowane ze składową 1 (tab. 3) mają największy wpływ na wydzielenie tego kraju do grupy jednorodnej. Ze składową PC2 dodatnio są skorelowane wskaźnik 3 i 4 i odwrotnie skorelowany wskaźnik 1. Grupa 2 w skład w której wchodzi Belgia, Holandia i Litwa zostały wydzielone w grupę jednorodną w dużym udziale składowej 2 (PC2). Jak wcześniej wspomniano w krajach tych zaobserwowano najwyższe średnie kwoty na producenta rolnego oraz kraje te mają zarejestrowaną małą liczbę produktów z unijnymi certyfikatami. Grupa 3 rozmieszczona jest w sektorze wartości ujemnych dla PC2 i PC1, stąd można ją przedstawić jako grupę krajów o niskich średnich wartościach dopłat na gospodarstwo rolne (PC2) oraz analogicznie względem cech skorelowanych z PC1. Kraje te miały sumarycznie najniższe wartości dopłat oraz zaplanowanych dopłat. Grupa 1 położona jest po prawej stronie osi

PC2, a tym samym kraje te są silniej powiązane z PC1 i cechami z nią powiązanymi. Grupa ta jest także zróżnicowana na plus i minus ze względu na PC2.

Wnioski

Dofinansowywanie działań ukierunkowanych na promowanie systemów jakości żywności prowadzi do poprawy konkurencyjności sektora rolnego. Ważne jest jak najefektywniejsze oraz najszersze wykorzystanie środków przeznaczonych na działanie 132 „Uczestnictwo rolników w systemach jakości żywności”. Dokonana wielowymiarowa analiza statystyczna wsparcia finansowego oraz poziomu uczestnictwa producentów surowców żywnościowych wykazała:

1. Kraje biorące udział w działaniu 132 wykazywały dużą zmienność obserwowanych cech i wyznaczonych wskaźników.
2. Zastosowana hierarchiczna analiza skupień umożliwiła podział 14 krajów na 4 grupy jednorodne pod względem 11 badanych cech.
3. Zastosowana analiza składowych głównych pozwoliła na zredukowanie 11 badanych cech do pierwszych trzech składowych głównych, które sumarycznie opisują 79,8% ogólnej zmienności.
4. Przedstawiona wizualizacja 14 krajów opisanych 11 cechami w wymiarze pierwszych dwóch składowych głównych z oznaczonymi podziałami na 4 grupy jednorodne ułatwia wnioskowanie w wielowymiarowej przestrzeni badanych cech i obiektów.
5. Hiszpania wykorzystwała największą kwotę (bliską 43 mln euro) funduszy przeznaczonych na działanie 132 przy jednoczesnej największej liczbie (137 tys.) producentów rolnych biorących udział w tym działaniu.
5. Najwyższym procentem wykorzystania funduszy zaplanowanych na poszczególne kraje wykazała się Wielka Brytania, której wypłacono 148% zaplanowanej kwoty przeznaczanej na działanie 132.
7. Najwyższą średnią wartość wypłaconej kwoty z działania 132 na jednego producenta rolnego zaobserwowano w Holandii (10 597 euro).

Literatura

- Agencja Rynku Rolnego [2010]: Działania informacyjne i promocyjne w ramach PROW na lata 2007-2013. Wyd. ARR, Warszawa sierpień 2010, 3-4.
- Czyż M. [2005]: Oznaczenia geograficzne a znaki towarowe w prawie wspólnotowym [w:] *O produktach tradycyjnych i regionalnych. Możliwości a polskie realia*, red. M. Gąsiorowski. Wyd. Fundacja Fundusz Współpracy, Warszawa, 69-110.
- Kieljan K. [2011]: O systemach jakości żywności. Vademecum funkcjonowania produktów regionalnych i tradycyjnych. Wyd. CDR w Brwinowie Oddział w Krakowie, Kraków, 33-36.
- Leoniak M. [2010]: Pomoc dla producentów żywności wysokiej jakości na podstawie działań programu rozwoju obszarów wiejskich na lata 2007-2013 [w:] *Informator dla producenta żywności tradycyjnej*. Wyd. FAPA, Warszawa, 29-32.
- MRiRW [2012]: Materiał informacyjny dotyczący działań PROW na lata 2007-2013 „Uczestnictwo rolników w systemach jakości żywności”. Warszawa, wrzesień 2012.
- Stec S., Stec A. [2012]: Udział producentów pierwotnych w pozyskiwaniu środków finansowych na systemy jakości żywności [w:] *Nierówności społeczne a wzrost gospodarczy. Rozwój zrównoważony i problemy obszarów wiejskich*. Wyd. Uniwersytetu Rzeszowskiego, zeszyt 29, Rzeszów, 241-248.

Winawer Z. [2013]: Przetwórstwo lokalne – definicje i przykłady. Systemy jakości żywności [w:] *Produkt tradycyjny i lokalny – wytwarzanie, promocja, budowanie marki, dystrybucja. Kompendium dobrych praktyk*. Wyd. FAPA, Warszawa, 4-16.

Winawer Z., Wujec H. [2013]: Produkty regionalne i tradycyjne we Wspólnej Polityce Rolnej. Wyd. Europejski Fundusz Rozwoju Wsi Polskiej, Warszawa, 62-73.

Strony internetowe:

<http://ec.europa.eu/agriculture/quality/door/list.html>. [Data odczytu marzec 2014].

http://enrd.ec.europa.eu/policy-in-action/rural-development-policy-in-figures/rdp-monitoring-indicator-tables/financial-and-physical-indicators/pl/financial-and-physical-indicators_pl.cfm. [Data odczytu marzec 2014].

Barbara Wieliczko¹

Zakład Finansów Rolnictwa,
Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej – Państwowy
Instytut Badawczy, Warszawa

Konkurencyjność sektora rolno-spożywczego UE w świetle wyników handlu zagranicznego wybranych państw

Competitiveness of the EU agri-food sector in the light of foreign trade balance of chosen countries

Synopsis. Wobec rosnącej konkurencji na światowych rynkach produktów rolno-spożywczych stałe podtrzymywanie potencjału konkurencyjnego sektora rolno-spożywczego UE nabiera rosnącego znaczenia. Celem artykułu jest ocena stanu konkurencyjności sektora rolno-spożywczego UE dokonana w oparciu o wyniki handlu zagranicznego artykułami rolno-spożywczymi oraz określenie kierunków działań mających na celu utrzymanie pozycji handlowej UE. Uzyskane wyniki wskazują na systematyczny wzrost wartości wymiany handlowej oraz jej koncentrację na wybranych grupach produktów. Wskazano również na możliwość konkurowania w oparciu o jakość oraz unikalną specyfikę produktów rolno-spożywczych wytwarzanych w UE.

Słowa kluczowe: rolnictwo UE, konkurencyjność, handel zagraniczny

Abstract. With the increasing competition in the global markets of agri-food products permanently sustaining the competitive potential of the EU agri-food sector becomes more and more important. The aim of the paper is to assess the competitiveness of EU agri-food sector based on the results of international trade in agri-food products and to name the direction of activities that could enable holding the current position of the EU at the global markets. The results show a systematic increase in the value of foreign trade and its concentration on chosen groups of products. It is recommendable that the EU concentrates on competing based on high quality and specific features of the agri-food products produced in the EU.

Key words: EU agriculture, competitiveness, international trade

Wprowadzenie

Kwestia zdolności Unii Europejskiej (UE) do konkurowania na globalnym rynku i potrzeba podnoszenia potencjału unijnej gospodarki dostrzegane są od dawna. Temu celowi przyświecała realizacja w latach 2000-2010 strategii lizbońskiej, a obecnie strategii Europa 2020 [KE 2010a]. Również w odniesieniu do sektora rolno-spożywczego problem konkurencyjności jest jedną z kluczowych przyczyn podejmowania kolejnych reform i zmian w funkcjonowaniu Wspólnej Polityki Rolnej (WPR). Także w przypadku ostatniej reformy WPR wyznaczającej zasady i instrumentarium działania tej polityki w okresie 2014-2020 konkurencyjność stanowiła jedną z głównych przesłanek zmian prowadzonej polityki [KE 2010b].

¹ Dr, e-mail: barbara.wieliczko@ierigz.waw.pl

Konkurencyjność całej gospodarki lub jej poszczególnych sektorów bardzo często odnoszona jest do rynku międzynarodowego. Należy jednak mieć na uwadze „brak jednoznaczności pojęciowej” zjawiska konkurencyjności [Nosecka i in. 2011]. Co więcej, należy pamiętać o tym, iż „konkurencja dokonuje się na wielu poziomach” [Strojny 2012].

Problem konkurencyjności sektora rolno-spożywczego jest bardzo złożony. Ocena konkurencyjności oraz zdolności do konkurowania tego sektora realizowana jest w oparciu o wiele różnych mierników, które za Latruffe [2010] można podzielić na dwie kategorie:

- Mierniki oparte na wynikach handlu zagranicznego;
- Mierniki oparte na zarządzaniu strategicznym – mierniki kosztów, produktywności, efektywności i zyskowności.

Podział ten pokrywa się z podziałem zaprezentowanym przez Strojnego [2012] w odniesieniu do konkurowania na rynkach międzynarodowych, który wyróżnia:

- konkurencyjność czynnikową, tj. potencjał do konkurowania na rynku międzynarodowym – konkurencyjność ex-ante;
- konkurencyjność wynikową wyrażaną miejscem w międzynarodowej rywalizacji gospodarczej – konkurencyjność ex-post.

Analizując wyniki sektora rolnego należy przy tym pamiętać, iż tylko częściowo zdolność do konkurowania zależy od czynników kontrolowalnych przez rolnictwo i przemysł rolno-spożywczy. Konkurencyjności zależy również od czynników zewnętrznych obejmujących m.in. warunki klimatyczno-pogodowe, politykę rolną czy politykę celną.

Celem artykułu jest wstępna ocena obecnego stanu w konkurencyjności sektora rolno-spożywczego UE mierzonej wynikami handlu zagranicznego oraz wskazanie możliwych kierunków działań służących utrzymaniu konkurencyjności. Ocenę oparto na analizie wyników handlu zagranicznego UE i wybranych państw członkowskich Wspólnoty w okresie 2002-2013. Ze względu na wymogi dotyczące tej publikacji ograniczono się jedynie do trzech państw: Francji, Niemiec i Polski. Wybrano te państwa, gdyż dwa pierwsze z nich to najwięksi członkowie UE, a trzecie jest największym z nowych państw członkowskich. Wykorzystano dane pochodzące z bazy WITS-Comtrade. Analizowane dane obejmują jedynie 23 działy HS wyróżniane w bazie. Nie zostały uwzględniony dział 24. „Tytoń i wyroby tytoniowe”². W pierwszej części artykułu przedstawiono wyniki handlu zagranicznego artykułami rolno-spożywczymi całej UE, w drugiej części przedstawiono takie wyniki dla wybranych państw członkowskich Wspólnoty.

Wyniki handlu zagranicznego artykułami rolno-spożywczymi UE

Analizując całościowe wyniki UE w zakresie handlu zagranicznego artykułami rolno-spożywczymi należy pamiętać o ogromnym zróżnicowaniu rolnictwa poszczególnych państw członkowskich oraz o ich odmiennej zdolności do konkurowania na międzynarodowym rynku. Wyniki badań Strojnego [2012] dotyczące roku 2006 wskazują, iż bazując na syntetycznym wskaźniku uwzględniającym wyniki wymiany handlowej produktami rolnymi wyróżnić można aż 4 grupy państw UE. We wskaźniku syntetycznym uwzględniono eksport produktów rolnych, eksport produktów rolnych per capita, eksport netto produktów rolnych i eksport netto produktów rolnych per capita. Na 27 państw

² Wykaz wszystkich 24 działów oraz analizę konkurencyjności polskiego sektora żywnościowego zawiera publikacja pod redakcją I. Szczepaniak [2013].

objętych badaniem aż 17 zostało zakwalifikowanych do najsłabszej grupy ze średnią wartością wskaźnika syntetycznego na poziomie 0,097, w której znalazła się Polska, obok pozostałych nowych państw członkowskich oraz peryferyjnych państw tzw. „starej Unii”. Należy jednak zaznaczyć, iż Polska miała najwyższy poziom wskaźnika wśród krajów zakwalifikowanych do tej grupy i wyniósł on 0,195. Drugą grupę tworzyły cztery państwa: Austria, Hiszpania, Niemcy i Włochy, a średnia wartość wskaźnika w tej grupie to 0,299. Trzecią grupę tworzyło pięć państw: Belgia, Dania, Francja, Irlandia i Luksemburg, a średnia wartość wskaźnika wyniosła 0,554. Natomiast w ostatniej z grup znalazła się jedynie Holandia, w przypadku której wskaźnik wyniósł 1.

Ze względu na braki danych w wykorzystywanej bazie analiza handlu zagranicznego UE artykułami rolno-spożywczymi dotyczy okresu 2002-2010. W każdym z badanych lat eksport netto przyjmował wartości ujemne. Jednakże wyniki były bardzo zróżnicowane w zależności od grupy produktów (tab. 1)³.

Tabela 1. Eksport netto produktów rolno-spożywczych w UE w latach 2002 i 2010 (w mln dolarów)
Table 1. Net export of agri-food products in the EU in the years 2002 and 2010 (in million dollars)

Dział HS	2002	2010
1 Zwierzęta żywe	430 074,1	1 487 839,2
2 Mięso i podroby	550 046,8	3 087 406,9
3 Ryby i owoce morza	-7 707 512,5	-15 181 298,3
4 Produkty mleczarskie	3675 356,5	8 632 295,2
5 Pozostałe produkty zwierzęce	-419 721,1	-516 659,0
6 Żywe rośliny i kwiaty cięte	140 948,8	283 677,9
7 Warzywa	-884 708,3	-1 587 671,2
8 Owoce i orzechy	-7 169 480,7	-13 261 871,4
9 Kawa, herbata, przyprawy	-2 855 562,0	-8 803 570,8
10 Zboża	-455 221,9	3 261 588,4
11 Produkty młynarskie, sól, skrobie	1 593 939,1	2 165 029,1
12 Nasiona i owoce oleiste	-4 575 106,8	-7 337 757,5
13 Ekstrakty roślinne	135 599,2	-215 957,7
14 Pozostałe produkty roślinne	-85 512,6	-199 322,1
15 Tłuszcze i oleje zwierzęce lub roślinne	-394 824,7	-4 782 646,8
16 Przetwory z mięsa i ryb	-1 856 485,2	-4 624 551,9
17 Cukry i wyroby cukiernicze	211 627,9	131 298,9
18 Kakao i przetwory z kakao	-1 190 278,0	-2 211 940,8
19 Przetwory zbożowe i pieczywo cukiernicze	2 623 716,6	6 081 916,5
20 Przetwory z owoców i warzyw	-665 716,5	-1 083 070,0
21 Różne przetwory spożywcze	1 796 346,0	4 108 303,4
22 Napoje bezalkoholowe i alkoholowe	9 173 648,9	18 099 603,8
23 Odpady i pasze dla zwierząt	-4 389 898,6	-7 413 495,2
Suma	-12 318 724,8	-19 880 853,3

Źródło: [WITS-Comtrade], obliczenia własne.

³ Dane prezentowane w tabeli dotyczą tylko dwóch skrajnych lat z analizowanego okresu, jednakże badano zmiany w każdym z lat okresu 2002-2010.

W całym analizowanym okresie jedynie w przypadku ośmiu grup produktów eksport netto przyjmował wartości dodatnie. Do grupy tej należały: zwierzęta żywe; mięso i podroby; produkty mleczarskie; żywe rośliny i kwiaty cięte; produkty młynarskie, sól, skrobie; przetwory zbożowe i pieczywo cukiernicze; różne przetwory spożywcze i napoje bezalkoholowe i alkoholowe. Jak widać, grupa produktów, w odniesieniu do których eksport przewyższał import jest bardzo zróżnicowana i wskazuje na brak wyraźnej specjalizacji eksportowej europejskiego sektora rolno-spożywczego. Należy również zwrócić uwagę na bardzo duży wzrost skali eksportu i importu, jaki miał miejsce w okresie 2002-2010, jednakże należy mieć tu także na uwadze fakt, iż w tym czasie UE powiększyła się w sumie o 12 nowych państw.

Największe fluktuacje wyników eksportu netto dotyczyły zbóż. W badanym okresie czterokrotnie odnotowano ujemny eksport netto, a pięciokrotnie dodatni. Spadek wartości eksportu miał miejsce jedynie w odniesieniu do grupy produktów „pozostałe produkty roślinne”. W przypadku importu zmiany jego wartości miały mniejszą amplitudę i jedynie w odniesieniu do jednej grupy produktów – zwierzęta żywe – wystąpił spadek jego wartości, który wyniósł ponad ¼ wartości początkowej. Natomiast największy wzrost importu dotyczył tłuszczów oraz olejów zwierzęcych i roślinnych, zaś w przypadku eksportu największy wzrost odnotowano w grupie zboża oraz grupie „kakao i przetwory z kakao”.

Analizując zmiany w handlu produktami rolno-spożywczymi należy również przyjrzeć się poziomowi wskaźników dotyczących wymiany handlowej. Pierwszym ze wskaźników, który wyznaczono na potrzeby tego badania jest wskaźnik eksportu netto (net export index – NEI). Wskaźnik ten liczony jest jako iloraz eksportu netto do łącznej wartości importu i eksportu:

$$NEI = \frac{X-M}{X+M} \quad (1)$$

gdzie X oznacza wartość eksportu, a M importu. Wartość tego wskaźnika leży w przedziale -1 – 1, gdzie -1 oznacza, iż w odniesieniu do danego produktu mamy do czynienia jedynie z importem, a w przypadku 1 tylko z eksportem [Carraresi, Banterle 2007].

W UE wskaźnik NEI w analizowanym okresie stale przyjmował wartości ujemne oscylujące wokół -0,1, co oznacza, iż import przewyższał eksport. Najniższa wartość tego wskaźnika dotyczyła grupy „pozostałe produkty roślinne”, gdzie NEI wyniósł -0,88 w 2010 roku. Bardzo niski poziom wskaźnika dotyczył również grupy „kawa, herbata, przyprawy”, gdzie wyniósł on -0,72 w 2010 roku. Grupa obejmuje produkty w większości nieuprawiane w Europie, stąd tak znacząca przewaga importu nad eksportem nie jest zaskakująca. Natomiast najwyższy poziom tego wskaźnika odnotowano w przypadku grup „produkty młynarskie, sól, skrobie” – 0,88 i „przetwory mleczarskie” – 0,77.

Jedynie dziesięć na dwadzieścia trzy grupy produktów miało dodatnią wartość wskaźnika NEI w 2010 roku. Dokładnie taka sama liczba grup cechowała się dodatnią wartością wskaźnika w 2002 roku, a aż osiem z tych grup przez cały analizowany okres miało dodatnią wartość NEI, co świadczy o stabilności przewagi eksportu nad importem w

tych grupach towarów⁴. Należy zaznaczyć, iż udział tych ośmiu grup produktów w eksporcie artykułów rolno-spożywczych wyniósł w 2010 roku blisko 60%. Natomiast w przypadku dwunastu grup produktów o stałe ujemnym poziomie wskaźnika NEI wartość importu dotyczącego tych produktów stanowiła prawie 80% łącznego importu artykułów rolno-spożywczych w 2010 roku⁵.

Tabela 2. Wskaźnik GL dla handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi w UE w okresie 2002-2010

Table 2. GL index of the trade in agri-food products in the EU in the years 2002-2010

Dział HS	Średnia	Minimum	Maksimum
1 Zwierzęta żywe	0,572	0,326	0,692
2 Mięso i podroby	0,907	0,750	0,998
3 Ryby i owoce morza	0,293	0,263	0,308
4 Produkty mleczarskie	0,288	0,227	0,349
5 Pozostałe produkty zwierzęce	0,677	0,586	0,770
6 Żywe rośliny i kwiaty cięte	0,942	0,925	0,956
7 Warzywa	0,726	0,653	0,801
8 Owoce i orzechy	0,290	0,244	0,363
9 Kawa, herbata, przyprawy	0,316	0,281	0,353
10 Zboża	0,871	0,681	0,985
11 Produkty młynarskie, sól, skrobie	0,101	0,068	0,119
12 Nasiona i owoce oleiste	0,351	0,270	0,410
13 Ekstrakty roślinne	0,911	0,846	0,990
14 Pozostałe produkty roślinne	0,307	0,127	0,438
15 Tłuszcze i oleje zwierzęce lub roślinne	0,730	0,573	0,922
16 Przetwory z mięsa i ryb	0,428	0,390	0,482
17 Cukry i wyroby cukiernicze	0,904	0,781	0,974
18 Kakao i przetwory z kakao	0,763	0,674	0,815
19 Przetwory zbożowe i pieczywo cukiernicze	0,322	0,298	0,342
20 Przetwory z owoców i warzyw	0,850	0,817	0,891
21 Różne przetwory spożywcze	0,571	0,541	0,599
22 Napoje bezalkoholowe i alkoholowe	0,439	0,411	0,467
23 Odpady i pasze dla zwierząt	0,431	0,367	0,509
Suma	0,565	0,543	0,575

Źródło: [WITS-Comtrade], obliczenia własne.

⁴ Grupy te to: 1 Zwierzęta żywe; 2 Mięso i podroby; 4 Produkty mleczarskie; 6 Żywe rośliny i kwiaty cięte; 11 Produkty młynarskie, sól, skrobie; 19 Przetwory zbożowe i pieczywo cukiernicze; 21 Różne przetwory spożywcze i 22 Napoje bezalkoholowe i alkoholowe.

⁵ Grupy te to: 3 Ryby i owoce morza; 5 Pozostałe produkty zwierzęce; 7 Warzywa; 8 Owoce i orzechy; 9 Kawa, herbata, przyprawy; 12 Nasiona i owoce oleiste; 14 Pozostałe produkty roślinne; 15 Tłuszcze i oleje zwierzęce lub roślinne; 16 Przetwory z mięsa i ryb; 18 Kakao i przetwory z kakao; 20 Przetwory z owoców i warzyw i 23 Odpady i pasze dla zwierząt.

Kolejny wskaźnik dotyczący konkurencyjności ocenianej przez pryzmat wyników handlu zagranicznego to wskaźnik Grubela-Lloyda (Grubel-Lloyd – GL). Wskaźnik ten ocenia kondycję eksportu i osiąga wartości od 0 do 1. 0 oznacza, iż cały handel danym produktem realizowany jest w jednym kierunku, zaś 1 oznacza równość eksportu i importu dla danego produktu. Poziom tego wskaźnika obliczany jest przy wykorzystaniu formuły:

$$GL = 1 - \frac{|X-M|}{X+M} \quad (2)$$

gdzie: X oznacza wartość eksportu, a M wartość importu.

W badanym okresie wartość wskaźnika GL dla poszczególnych grup produktów bardzo zróżnicowana (tab. 2). Najwyższy średni poziom tego wskaźnika odnotowano w przypadku grupy produktów „żywe rośliny i kwiaty cięte”, a najniższy w odniesieniu do grupy „produkty młynarskie, sól, skrobie”. Oznacza to, iż w przypadku roślin handel odbywa się w dwóch kierunkach, tj. wartość importu jest zbliżona do wartości eksportu, zaś w odniesieniu do produktów młynarskich handel jest bardzo jednostronny. Należy również zauważyć, iż wartość wskaźnika GL znacznie się zmieniała w poszczególnych latach badanego okresu w przypadku większości grup.

Analiza struktury unijnego eksportu pokazuje, iż jest skoncentrowany na kilku kategoriach produktów. W 2010 r. ponad 1/5 wartości eksportu stanowił eksport napojów alkoholowych i bezalkoholowych (w 2002 r. udział tej grupy produktów przekraczał 1/4). Wśród grup produktów, których udział w łącznym eksporcie przekroczył w 2010 r. 5% znalazły się również: 2 Mięso i podroby; 4 Produkty mleczarskie; 10 Zboża; 19 Przetwory zbożowe i pieczywo cukiernicze; 21 Różne przetwory spożywcze. W roku 2002 co najmniej 5% udział w łącznym eksporcie miało tylko pięć grup. Spośród grup wymienionych w 2010 r. zabrakło w tym zestawieniu zbóż.

W przypadku importu również odnotowano znaczną koncentrację produktową w jego strukturze. W 2010 r. udział w łącznym imporcie aż 8 grup produktów przekraczał 5%, a ich łączny udział w całkowitym imporcie wyniósł 70,4%. Wśród tych grup znalazły się: 3 Ryby i owoce morza; 8 Owoce i orzechy; 9 Kawa, herbata, przyprawy; 12 Nasiona i owoce oleiste; 15 Tłuszcze i oleje zwierzęce lub roślinne; 18 Kakao i przetwory z kakao; 22 Napoje bezalkoholowe i alkoholowe; 23 Odpady i pasze dla zwierząt. W 2002 r. wśród grup, których udział w łącznym imporcie przekraczał 5% nie było: 15 Tłuszcze i oleje zwierzęce lub roślinne oraz 18 Kakao i przetwory z kakao. Jak widać, jedynie napoje bezalkoholowe i alkoholowe miały ponad 5% udział zarówno w eksporcie, jak i imporcie. Jednakże w przypadku importu udział ten był znacznie mniejszy i wyniósł: 5,3% w 2002 r. oraz 5,0% w 2010 roku.

Handel artykułami rolno-spożywczymi w wybranych państwach UE

Polska jest krajem, którego rolnictwo charakteryzuje się bardzo wysoką relacją środków obrotowych do trwałych, a przewagi konkurencyjne dotyczą pracochłonnych produktów, niewymagających wysokich nakładów kapitału trwałego [Pawlak 2013]. Od momentu uzyskania członkostwa w UE systematycznie wzrastał poziom polskiego eksportu artykułów rolno-spożywczych. W 2002 r. eksport netto miał jeszcze wartość ujemną, ale już w kolejnym roku był eksport przewyższał import, zaś w kolejnych latach

szybko rósł. W 2012 r. najwyższy poziom eksportu dotyczył grup produktów „mięso i podroby” oraz „produkty mleczarskie”. Również przed akcesją do UE te grupy produktów miały największy udział w eksporcie. Obok nich istotną rolę odgrywał eksport produktów należących do grupy „przetwory z owoców i warzyw”, ale choć eksport tych produktów wzrósł w czasie dekady 2002-2012 ponad trzykrotnie, to nie był tak duży, jak w pozostałych dwóch wymienionych grupach. Należy również zauważyć, że eksport ośmiu grup produktów stanowił 2/3 całego eksportu rolno-spożywczego. W 2003 r., czyli przed uzyskaniem członkostwa w UE udział tych grup produktów w całkowitym eksporcie sektora sięgał 63,5%⁶. Stabilność struktury wymiany handlowej odnotowano również w przypadku importu. Udział pięciu grup produktów w imporcie w 2012 roku wynosił prawie 50%, zaś udział tych samych grup produktów w 2003 r. przekraczał 52%⁷. Aż trzy grupy produktów znalazły się zarówno wśród produktów o największym udziale w imporcie, jak i w eksporcie. Pojawienie się w obu zestawieniach kategorii „owoce i orzechy” nie budzi zdziwienia, gdyż Polska z racji uwarunkowań klimatycznych nie jest producentem wielu owoców. Także wystąpienie kategorii „różne przetwory spożywcze” nie dziwi z racji złożoności tej grupy. Zainteresowanie budzi natomiast grupa „mięso i podroby”, gdyż wydaje się mniej zróżnicowana produktowo⁸. Mimo prawie pięciokrotnego wzrostu wartości eksportu w czasie dotychczasowego członkostwa Polski w UE wskaźnik NEI w przypadku Polski przez większość badanego okresu miał wartość ujemną.

Pozostałe analizowane kraje – Francja i Niemcy – mają bardzo zbliżony poziom rozwoju rolnictwa. Cechuje je niski udział pracy, zaś wysoki środków obrotowych w nakładach ogółem, bardzo wysoki poziom uzbrojenia pracy w ziemię i kapitał oraz bardzo wysoka produktywność pracy [Pawlak 2013].

Wyniki niemieckiej wymiany handlowej artykułami rolno-spożywczymi wskazują na bardzo duży wzrost eksportu w badanym okresie (2002-2013 wzrost trzykrotny; 2003-2012 prawie 2,4-krotny). Wzrost importu był mniejszy (odpowiednio: 2,4-krotny i dwukrotny). Jednakże w całym badanym okresie utrzymywał się ujemny bilans wymiany handlowej oraz ujemny poziom wskaźnika NEI. Eksport jest silnie skoncentrowany blisko połowę jego wartości stanowił w 2013 r. eksport pięciu grup produktów. Koncentracja eksportu występowała w całym badanym okresie, a udział tych pięciu grup produktów w 2002 r. przekraczał 48%⁹. Również w przypadku importu występowała koncentracja. W 2013 r. udział sześciu grup produktów w łącznym imporcie przekraczał 48%, a w 2002 r. dla tych

⁶ Grupy produktów o największym udziale w polskim eksporcie artykułów rolno-spożywczych to: 2 Mięso i podroby; 4 Produkty mleczarskie; 8 Owoce i orzechy; 16 Przetwory z mięsa i ryb; 18 Kakao i przetwory z kakao; 19 Przetwory zbożowe i pieczywo cukiernicze; 20 Przetwory z owoców i warzyw i 21 Różne przetwory spożywcze.

⁷ Grupy produktów o największym udziale w polskim imporcie artykułów rolno-spożywczych to: 2 Mięso i podroby; 3 Ryby i owoce morza; 8 Owoce i orzechy; 15 Tłuszcze i oleje zwierzęce lub roślinne; 21 Różne przetwory spożywcze i 23 Odpady i pasze dla zwierząt.

⁸ Informacja o charakterze i specyfice wymiany handlowej i sytuacji rynkowej w tej grupie produktów znajdują się wydawanych co pół roku przez IERiGŻ-PIB wraz z ARR i MRiRW raportach: „Handel zagraniczny artykułami rolno-spożywczymi. Stan i perspektywy” oraz „Rynek mięsa. Stan i perspektywy”.

⁹ Grupy te to: 2 Mięso i podroby; 4 Produkty mleczarskie; 19 Przetwory zbożowe i pieczywo cukiernicze; 21 Różne przetwory spożywcze i 22 Napoje bezalkoholowe i alkoholowe.

samych grup był bliski 52%¹⁰. Podobnie, jak w przypadku Polski kilka grup produktów miało bardzo duży udział zarówno w eksporcie, jak i imporcie.

W przypadku Francji w badanym okresie silniej wzrósł import niż eksport. Import wzrósł 2,3-krotnie w latach 2002-2013, a eksport 2,2-krotnie w tym samym okresie (w latach 2003-2012 wzrost ten wyniósł odpowiednio – 180% i 170%). Mimo tego wzrostu nadal eksport netto ma wartość dodatnią. Jednakże już poziom wskaźnika NEI wskazuje na spadek konkurencyjności francuskiego rolnictwa, gdyż jego wartość na od początku badanego okresu do 2006 r. była dodatnia, a od 2007 r. ujemna. Podobnie jak w przypadku Polski i Niemiec eksport artykułów rolno-spożywczych jest silnie skoncentrowany. Udział eksportu pięciu grup produktów w całym eksporcie rolno-spożywczym wyniósł w 2013 ponad 61%, zaś w 2002 r. udział tych samych grup przekraczał 56%¹¹. Import jest mniej skoncentrowany niż eksport. W 2013 r. udział importu sześciu grup produktów we francuskim imporcie artykułów rolno-spożywczych wyniósł 48%, zaś w 2002 r. udział tych samych grup produktów sięgnął 49%¹². Aż trzy grupy produktów miały znaczny udział zarówno w eksporcie, jak i imporcie.

Występowanie tych samych wiodących grup produktów zarówno w strukturze importu, jak i eksportu pokazuje ogromne znaczenie handlu wewnątrzgałęziowego. Wśród czynników stymulujących rozwój handlu wewnątrzgałęziowego wśród tych, które wymieniają Misala i Pluciński [2000] jako najważniejsze należy wymienić:

- różnicę kosztów transportu;
- zróżnicowanie produktów, w tym to wynikające z występowania luki technologicznej i odmiennej fazy rozwoju produktu;
- odmienny termin możliwego dostarczenia produktu klientom.

Badając wymianę handlową wybranych państw UE warto sprawdzić, czy w ramach Wspólnoty występuje specjalizacja eksportowa poszczególnych państwa członkowskich. W tym celu można zastosować wskaźnik specjalizacji eksportowej SI (specialization index), który porównuje udział produktu i w eksporcie danego kraju k do udziału tego produktu w eksporcie łącznym analizowanej grupy państw w :

$$SI = \frac{X_{ik}}{X_k} : \frac{X_{iw}}{X_w} \quad (3)$$

Wartość wskaźnika przekraczająca 1,0 oznacza specjalizację eksportową dotyczącą danego produktu. Wskaźnik ten jest liczony dokładnie tak samo, jak wskaźnik przewagi komparatywnej Balassy, który jest krytykowany za brak uwzględnienia wpływu polityki [Jambor, Hubbard 2012]. Wskaźnikiem, który koryguje ograniczenia wskaźnika Balassy jest wskaźnik ujawnionej symetrycznej przewagi komparatywnej (revealed symmetric comparative advantage – RSCA). Obliczany jest przy wykorzystaniu wskaźnika SI w następujący sposób:

¹⁰ Grypy te to: 2 Mięso i podroby; 4 Produkty mleczarskie; 7 Warzywa; 8 Owoce i orzechy; 12 Nasiona i owoce oleiste i 22 Napoje bezalkoholowe i alkoholowe.

¹¹ Grupy te to: 2 Mięso i podroby; 4 Produkty mleczarskie; 10 Zboża; 19 Przetwory zbożowe i pieczywo cukiernicze i 22 Napoje bezalkoholowe i alkoholowe.

¹² Grupy te to: 2 Mięso i podroby; 3 Ryby i owoce morza; 4 Produkty mleczarskie; 8 Owoce i orzechy; 20 Przetwory z owoców i warzyw i 22 Napoje bezalkoholowe i alkoholowe.

$$RSCA = (SI-1)/(SI+1) \quad (4)$$

Wskaźnik RSCA przyjmuje wartości z przedziału $<-1,1>$. Wartości powyżej zera wskazują na przewagę komparatywną

Tabela 3. Wskaźnik SI i RSCA wybranych grup produktów w badanych państwach w 2010 roku

Table 3. SI index of chosen groups of products in analysed countries in 2010

Kraj	Grupa	Wskaźnik SI	Wskaźnik RSCA
Francja			
Grupy o udziale w eksporcie >5%	22 Napoje bezalkoholowe i alkoholowe	1,05	0,03
	10 Zboża	1,94	0,32
	4 Produkty mleczarskie	1,22	0,10
	2 Mięso i podroby	0,91	-0,05
	19 Przetwory zbożowe i pieczywo cukiernicze	0,81	-0,11
Grupy o wartości SI >1,4	1 Zwierzęta żywe	2,11	0,36
Niemcy			
Grupy o udziale w eksporcie >5%	2 Mięso i podroby	1,76	0,28
	4 Produkty mleczarskie	1,52	0,21
	18 Kakao i przetwory z kakao	1,44	0,18
	23 Odpady i pasze dla zwierząt	1,43	0,18
	19 Przetwory zbożowe i pieczywo cukiernicze	1,18	0,08
	21 Różne przetwory spożywcze	1,15	0,07
	22 Napoje bezalkoholowe i alkoholowe	0,38	-0,45
	Grupy o wartości SI >1,4	16 Przetwory z mięsa i ryb	2,99
	9 Kawa, herbata, przyprawy	2,23	0,38
	5 Pozostałe produkty zwierzęce	1,43	0,18
	13 Ekstrakty roślinne	1,41	0,17
Polska			
Grupy o udziale w eksporcie >5%	16 Przetwory z mięsa i ryb	3,82	0,58
	2 Mięso i podroby	2,41	0,41
	7 Warzywa	2,00	0,33
	3 Ryby i owoce morza	1,87	0,30
	8 Owoce i orzechy	1,60	0,23
	20 Przetwory z owoców i warzyw	1,42	0,17
	18 Kakao i przetwory z kakao	1,31	0,14
	21 Różne przetwory spożywcze	1,16	0,08
	9 Kawa, herbata, przyprawy	1,11	0,05
	19 Przetwory zbożowe i pieczywo cukiernicze	0,91	-0,05
	Grupy o wartości SI >1,4	14 Pozostałe produkty roślinne	1,68

Źródło: [WITS-Comtrade], obliczenia własne.

W tabeli 3 przedstawiono poziom wskaźników SI i RSCA w 2010 r. dla grup produktów, które mają największy udział w eksporcie badanych państw UE oraz tych, których wskaźnik SI przekraczał 1. Należy zaznaczyć, iż obliczeń dokonano w odniesieniu

do struktury eksportu UE, a nie światowego eksportu, co oznacza, iż uzyskane wyniki pokazują przewagę komparatywną na poziomie handlu wewnątrzunijnego.

Zarówno wskaźnik SI, jak i RSCA w przypadku Francji przyjmuje najwyższą wartość dla zwierząt żywych. W przypadku grup produktów o najwyższym udziale w eksporcie wartości wskaźników są zróżnicowane, a w odniesieniu do mięsa i przetworów zbożowych wskaźnik SI ma wartość mniejszą od 1, co wskazuje na brak specjalizacji eksportowej w tych grupach produktów na tle UE.

W przypadku Niemiec najwyższą wartość wskaźników odnotowano w odniesieniu do przetworów z mięsa i ryb. Wśród grup o wysokim udziale w eksporcie najniższy poziom wskaźnika SI dotyczył napojów, co wynika z bardzo dużego ich udziału w strukturze unijnego eksportu.

W odniesieniu do Polski przeciętna wartość wskaźników dla grup o wysokim udziale w eksporcie była znacznie wyższa niż we Francji i Niemczech, co pokazuje, iż polski eksport jest skoncentrowany na innych grupach produktów niż przeciętnie w UE.

Analiza handlu zagranicznego artykułami rolno-spożywczymi wybranych państw UE wskazuje na to, iż w badanym okresie znacznie wzrosła skala wymiany handlowej. Wyraźnie widoczna jest również specjalizacja eksportowa poszczególnych państw w kilku grupach produktów. Także import koncentrował się wokół kilku grup produktów. Dalsza analiza wyników wymiany handlowej państw UE powinna dotyczyć większej liczby członków Wspólnoty i obejmować badanie bardziej homogenicznych grup produktów.

Podsumowanie i wnioski

Sektor rolno-spożywczy UE cechuje się skoncentrowaną strukturą eksportu, w której znaczną rolę odgrywają napoje. Porównanie wyników eksportu i importu z kilku ostatnich lat pokazuje niewielkie wahania struktury handlu przy jednoczesnym znacznym wzroście jego wartości. Analiza wyników wymiany handlowej wybranych państw członkowskich pokazuje znaczne zróżnicowanie struktury eksportowej, co oznacza specjalizację poszczególnych państw w wybranych kategoriach produktów.

Wobec rosnącej konkurencji na światowych rynkach związanej z rozwojem rolnictwa w państwach, które do tej pory nie były znaczącymi producentami artykułów rolno-spożywczych konieczne jest stałe podnoszenie konkurencyjności produktów pochodzących z UE. W ciągu ostatniej dekady znacznie wzrosła skala handlu zagranicznego artykułami rolno-spożywczymi na świecie, w tym także w UE i jej państwach członkowskich. Jednakże wyniki na poziomie całej UE oraz w wybranych państwach członkowskich wskazują na stopniowy spadek atrakcyjności eksportowej produktów pochodzących z UE.

Mimo fiaska rundy z Douha nadal planowana jest dalsza liberalizacja handlu w ramach WTO. Ponadto na poziomie wielu regionalnych ugrupowań gospodarczych stale podejmowane są takie działania. W przypadku UE w ostatnim okresie szczególnie intensywnie dyskutowana jest kwestia Umowy o Transatlantyckim Partnerstwie Handlowym i Inwestycyjnym (Transatlantic Trade and Investment Partnership – TTIP).

W tym kontekście pojawia się pytanie o to, czy rolnictwo UE jest wystarczająco konkurencyjne, aby nie przegrać walki konkurencyjnej. Zdaniem Rowińskiego [2013] „likwidacja przez UE większości ceł importowych w handlu rolno-spożywczym z USA będzie poważnym zagrożeniem rolnictwa unijnego”, a „w długim okresie może nastąpić nawet kilkakrotny wzrost unijnego importu rolno-spożywczego z USA”.

Jak zauważa Rowiński [2013] dotychczasowa polityka UE w przypadku wszelkich negocjacji o liberalizacji handlu w odniesieniu do artykułów rolno-spożywczych koncentrowała się na zabezpieczeniu rolnictwa Wspólnoty przed napływem do UE artykułów rolnych mogących stanowić konkurencyjne zagrożenie dla rodzimej produkcji.

Należy również mieć na uwadze fakt, iż większość – aż 3/4 – wymiany handlowej UE dotyczącej artykułów rolno-spożywczych to wymiana wewnątrzunijna, co nie dziwi z uwagi na bliskość rynków zbytu i jednolite regulacje prawne oraz brak barier eksportowych.

W odniesieniu do konkurencyjności sektora rolno-spożywczego UE warto się zastanowić, jaki model konkurowania na światowych rynkach jest w ogóle możliwy biorąc pod uwagę środowiskowe, społeczne i gospodarcze uwarunkowania funkcjonowania tego sektora w państwach UE. Warto tutaj odnieść się do czterech aspektów konkurencyjności wymienianych przez Fagerberga i innych [2004], a mianowicie:

- konkurencyjność technologiczną (ang. technological competitiveness);
- konkurencyjność potencjału możliwości społeczno-infrastrukturalnych (ang. capacity competitiveness) – kategoria ta uwzględnia kapitał ludzki, otoczeni instytucjonalne i infrastrukturę;
- konkurencyjność cenową (ang. price competitiveness);
- konkurencyjność popytową (ang. demand competitiveness) – kategoria ta dotyczy wielkości popytu na produkty/usługi konkurujących podmiotów.

Biorąc pod uwagę ograniczenia przyrodniczo-geograficzne oraz wysokie koszty pracy w przypadku wielu produktów rolno-spożywczych wytwarzanych w UE trudno się spodziewać możliwości uzyskania przewagi konkurencyjnej w oparciu o niską cenę oferowanych produktów. Należy raczej skupić się na przewadze technologicznej i związanej z nią przewadze potencjału możliwości społeczno-infrastrukturalnych. Jednocześnie jednak, patrząc na trendy w konsumpcji artykułów spożywczych, najbardziej obiecującym obszarem podnoszenia konkurencyjności unijnej produkcji sektora rolno-spożywczego jest stymulowanie popytu na te wyroby poprzez promowanie ich wysokiej jakości i unikalnej specyfiki.

To ogólne zalecenie powinno być jednak skonfrontowane ze specyfiką konkurowania na poszczególnych rynkach produktowych. Jak zauważają Abbott i Bredahl [1992] w zależności od tego jak bardzo przetworzone są produkty rolno-spożywcze oferowane do sprzedaży różną rolę w ich wytworzeniu odgrywają poszczególne elementy procesu ich wytwarzania, czynniki produkcji oraz cechy tych produktów. Oznacza to, iż możliwości uzyskania produktów danej kategorii cechujących się większą konkurencyjnością na rynku zależy od różnych czynników warunkowanych rodzajem oferowanych produktów. Im produkt bardziej złożony i zaawansowany technologicznie, tym większego znaczenia nabierają czynniki o charakterze jakościowym, takie jak umiejętności zarządcze i marketingowe.

Jak zauważa Urban [2012] udział rolnika w cenie płaconej przez konsumenta żywności jest coraz mniejszy, a wraz ze wzrostem dochodów konsumentów wzrasta popyt na produkty coraz bardziej przetworzone cechujące się wyższym poziomem konsumenckiej użyteczności.

Co więcej, autor zauważa „brak spójności procesów rozwojowych rolnictwa i przemysłu spożywczego”, co implikuje „potrzebę weryfikacji wielu oczywistych tez sformułowanych przez ekonomistów rolnych”. Pierwszy wniosek jaki nasuwa się

z rozważań Urbana, to brak prostej zależności między konkurencyjnością rolnictwa, a wynikami eksportu produktów rolno-spożywczych. Stopień tych powiązań zależy od stopnia przetworzenia eksportowanych produktów rolnych.

Literatura

- Abbott P., Bredahl M. [1992]: Competitiveness: Definitions, Useful Concepts and Issues. [Tryb dostępu:] <http://www.ibrarian.net/navon/page.jsp?paperid=15778225&searchTerm=w+jones>. [Data odczytu: czerwiec 2014].
- Carrarsi L., Banterle A. [2007]: Measuring competitiveness in the EU market: a comparison between food industry and agriculture. 12th Congress of the European Association of Agricultural Economists – EAAE 2008.
- Fagerberg J., Knell M., Srholec M. [2004]: The Competitiveness of Nations: Economic Growth in the ECE Region, Paper prepared for presentation at the UNECE Spring Seminar, Competitiveness and Economic Growth in the ECE Region, Geneva, February 23, 2004. [Tryb dostępu:] <http://www.unece.org/fileadmin/DAM/ead/sem/sem2004/papers/Fagerberg.pdf>. [Data odczytu: czerwiec 2014].
- Jambor A., Hubbard L.J. [2012]: Changes in Hungarian Agri-Food Trade Since EU accession. Selected Poster prepared for presentation at the International Association of Agricultural Economists (IAAE) Triennial Conference, Foz do Iguaçu, Brazil, 18-24 August, 2012.
- Komisja Europejska [2010]: Europa 2020. Strategia na rzecz inteligentnego i zrównoważonego rozwoju sprzyjającego włączeniu społecznemu, KOM(2010) 2020.
- Komisja Europejska [2010]: WPR do 2020 r.: sprostac wyzwaniom przyszłości związanym z żywnością, zasobami naturalnymi oraz aspektami terytorialnymi, KOM(2010) 672.
- Latruffe L. [2010]: Competitiveness, Productivity and Efficiency in the Agricultural and Agri-Food Sectors. OECD Food, Agriculture and Fisheries Papers, No. 30, OECD Publishing.
- Łopaciuk W. (red. [2014]: Handel zagraniczny artykułami rolno-spożywczymi. Stan i perspektywy, nr 39, IERiGŻ-PIB, ARR, MRiRW, Warszawa.
- Małkowski J. (red.) [2013]: Rynek mięsa. Stan i perspektywy, nr 45, IERiGŻ-PIB, ARR, MRiRW, Warszawa.
- Misala J., Pluciński E.M. [2000]: Handel wewnątrzgałęziowy między Polską a Unią Europejską. Teoria i praktyka, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa.
- Nosecka B., Pawlak K., Poczta W. [2011]: Wybrane aspekty konkurencyjności rolnictwa, Raport Programu Wieloletniego 2011-2014 nr 7, IERiGŻ-PIB, Warszawa.
- Pawlak K. [2013a]: Międzynarodowa zdolność konkurencyjna sektora rolno-spożywczego krajów Unii Europejskiej, Rozprawy naukowe nr 448, Uniwersytet Przyrodniczy w Poznaniu, Poznań.
- Pawlak K. [2013b]: Typologia krajów Unii Europejskiej według potencjału konkurencyjnego sektora rolnego, Roczniki Ekonomii Rolnictwa i Rozwoju Obszarów Wiejskich, t. 100, z. 1, ss. 9-22.
- Rowiński J. [2013]: Umowa o Transatlantyckim Partnerstwie Handlowym i Inwestycyjnym (TTIP). Problemy gospodarki żywnościowej [w:] Rowiński J., Bułkowska M. [2013]: Strategie i kierunki rozwoju rolnictwa europejskiego (2). Materiały do syntezy, Raport Programu Wieloletniego 2011-2014 nr 96, IERiGŻ-PIB, Warszawa.
- Strojny J. [2012]: Pomiar konkurencyjności międzynarodowej rolnictwa Unii Europejskiej – ujęcie dynamiczne [w:] Józwiak W. (red.) [2012]: Wzmacnianie pozycji polskiego rolnictwa – propozycje wstępne, Raport Programu Wieloletniego 2011-2014 nr 65, IERiGŻ-PIB, Warszawa.
- Szczepaniak I. (red.) [2013]: Monitoring i ocena konkurencyjności polskich producentów żywności (4). Pozycja konkurencyjna, Raport Programu Wieloletniego 2011-2014 nr 74, IERiGŻ-PIB, Warszawa.
- Urban R. [2012]: Ocena spójności procesów rozwojowych rolnictwa i przemysłu spożywczego. Zagadnienia ekonomiki rolnictwa nr 1/2012, ss. 3-17.
- WITS-Comtrade. [Tryb dostępu:] <http://wits.worldbank.org/>. [Data odczytu: maj 2014].

Tomasz Wierzejski¹
Katedra Mikroekonomii,
Uniwersytet Warmińsko-Mazurski w Olsztynie
Zbigniew Nasalski²
Katedra Ekonomiki Przedsiębiorstw,
Uniwersytet Warmińsko-Mazurski w Olsztynie

Rola klastrów w procesie internacjonalizacji polskiego sektora rolno-spożywczego

The role of clusters in the internationalization process of Polish agri-food sector

Synopsis: Celem artykułu było określenie istoty, zakresu oraz celu funkcjonowania klastrów w sektorze rolno-spożywczym, w kontekście jego internacjonalizacji. Przedstawiono charakterystykę umiędzynarodowienia polskiej gospodarki żywnościowej oraz działalność klastrów w tym sektorze. Wyniki badania wskazały na istotny potencjał inicjatyw klastrowych we wdrażaniu projakościowych strategii internacjonalizacji polskiego sektora rolno-spożywczego.

Słowa kluczowe: klastry, internacjonalizacja, eksport, sektor rolno-spożywczy

Abstract. The aim of this article was to define the essence, scope and goal of clusters in the agri-food sector, in the context of its internationalization. The characteristic of the internationalization of Polish food economy as well clusters activities were presented. The results indicated the significant potential of clusters initiatives in the implementetion of quality-orientated, international strategies in polish agri-food sector.

Key words: clusters, internationalization, export, agri-food sector

Wprowadzenie

Rozwój współczesnej gospodarki jest w coraz większym stopniu zdeterminowany interakcjami między różnymi podmiotami rynku, również w ujęciu międzynarodowym. Przedsiębiorstwa, funkcjonujące na konkurencyjnym rynku, z jednej strony rywalizują ze sobą, z drugiej zaś podejmują różne formy współpracy, również z innymi instytucjami. Jednym z obecnych przejawów kooperacji jest rozwój struktur klastrowych. Klastry stanowią przestrzeń wzajemnego oddziaływania podmiotów je tworzących, stwarzając warunki osiągnięcia dodatkowych korzyści rynkowych, zarówno w wymiarze ekonomicznym jak i społecznym. Jedną z tych korzyści może być współpraca przedsiębiorstw w zakresie internacjonalizacji działalności, na różnych jej etapach: od wspólnych prac nad analizą rynków zagranicznych, przez wypracowanie strategii wejścia na wybrane rynki, aż po obsługę – w tym również w kontekście logistycznym – klientów zagranicznych.

¹ Dr, e-mail: tomasz.wierzejski@uwm.edu.pl

² Dr inż., e-mail: zbig@uwm.edu.pl

Współpraca w ramach klastrów dotyczy również sektora rolno-spożywczego. Mają one zarówno charakter ściśle branżowy, np. Klaster Wołowiny, jak też regionalny np. Klaster Spożywczy Południowej Wielkopolski – Stowarzyszenie w Kaliszu. Biorąc pod uwagę coraz ważniejszą rolę gospodarki żywnościowej w internacjonalizacji polskiej gospodarki, ważnym wydaje się identyfikacja i analiza roli zjawisk klastrowych w tym procesie.

Zasadniczym celem artykułu jest określenie potencjalnych obszarów działalności klastrów, które mogą przyczynić się do intensyfikacji aktywności międzynarodowej przedsiębiorstw polskiego sektora rolno-spożywczego. W oparciu o metodę analizy piśmiennictwa, zarówno krajowego jak i zagranicznego, studiom literaturowym poddano dorobek ekonomii międzynarodowej, wskazujący determinanty i korzyści wynikające z postępującej internacjonalizacji przedsiębiorstw i całych gospodarek. Koncepcje te zostały zestawione z charakterystyką i potencjałem międzynarodowym polskiej gospodarki żywnościowej. W ramach studium przypadków przedstawiono wybraną działalność międzynarodową klastrów z omawianego sektora. Przeprowadzona analiza pozwoliła na wyciągnięcie wniosków, zarówno pod kątem strategii umiędzynarodowienia przedsiębiorstw z sektora, jak i wytycznych dla polityki państwa w zakresie wsparcia działań klastrów w omawianym zakresie.

W artykule wykorzystano aktualne dane wtórne, które zostały opracowane przy wykorzystaniu metod statystycznych, a następnie przedstawione w postaci tabel i rysunków. Wskazano również na dynamikę internacjonalizacji sektora rolno-spożywczego w latach 2010-2012. Źródłami materiału wtórnego były: GUS, FAMMU/FAPA, Portal Innowacji oraz European Cluster Observatory.

Mezoeconomiczne ujęcie internacjonalizacji działalności gospodarczej – aspekty teoretyczne

Internacjonalizację procesów gospodarczych, czyli ich umiędzynarodowienie, można poddawać interpretacji na różnych poziomach analizy ekonomicznej. W ujęciu mikroekonomicznym przedmiotem oceny są przedsiębiorstwa, w mezoeconomicznym – grupy przedsiębiorstw (np. sektory, klastry) lub regiony, a w makroekonomicznym całe gospodarki [Wierzejski 2010]. Dotychczas najbardziej rozbudowanym dorobkiem teoretycznym charakteryzuje się podejście na poziomie przedsiębiorstw. Umiędzynarodowienie na poziomie mezoeconomicznym jest pewnym rozwinięciem teorii mikroekonomicznych, jednak należy podkreślić, że nie jest jedynie prostą sumą internacjonalizacji przedsiębiorstw, wchodzących w skład badanego podmiotu. Ważną rolę odgrywają również interakcje w ramach takiej grupy. Szczególnie relacje te są widoczne w klastrach, które – z założenia – stymulują przepływ między przedsiębiorstwami wiedzy, doświadczenia oraz dobrych praktyk [Jankowska 2010].

Koncepcją internacjonalizacji, która w sposób bezpośredni nawiązuje do idei klastrów, jest podejście sieciowe. Zasadniczą cechą tego ujęcia jest postrzeganie przedsiębiorstwa w szerszym zakresie podmiotowym, wraz z jego bliższym otoczeniem [Zachowanie... 2009]. W efekcie uzyskuje się pełniejszy obraz zarówno bieżącego poziomu internacjonalizacji firmy jak i czynników, które mają najsilniejszy wpływ na ten stan oraz mogą go determinować w przyszłości. Gorynia [2007] wskazuje na następujące, kluczowe cechy sieciowego procesu internacjonalizacji przedsiębiorstw:

1. odejście od indywidualistycznego postrzegania firmy i zaakcentowanie związków z najbliższym otoczeniem (siecią narodową lub branżową),
2. podkreślanie znaczenia czasu i kumulacyjnego charakteru ewolucji sieci, w tym w szczególności procesu internacjonalizacji,
3. zwrócenie uwagi na ograniczenie swobody strategicznej firm w procesie internacjonalizacji – decyzje firm są bowiem uwarunkowane sytuacją w sieci.

Zgodnie z podejściem sieciowym przedsiębiorstwo z jednej strony może czerpać z sieci – np. klastra – pewne wypracowane wzorce zachowań oraz wykorzystywać uzyskane w ramach grupy podmiotów korzyści (np. dostęp do zagranicznej sieci dystrybucji), z drugiej zaś może kreować zachowania pozostałych członków sieci, wykorzystując efekty skali.

Mając na względzie wszelkie korzyści dla przedsiębiorstw, wynikające z ekspansji zagranicznej, wydaje się zasadnym sprzyjanie temu procesowi. Zgodnie z nową teorią handlu zagranicznego, wywodzącą się z modelu Paula Krugmana dotyczącego handlu wewnątrzgałęziowego, główną determinantą eksportu jest posiadanie przewag technologicznych i kosztowych [Cieślak i in. 2012]. W rozwinięciu tej koncepcji Melitz [2003] wskazuje, że eksport zależy od produktywności firm, a ta z kolei jest zdeterminowana inwestycjami przedsiębiorstw w zakresie badań i rozwoju oraz innowacyjności. Oznacza to zatem, że rozszerzenie działalności gospodarczej na rynki zagraniczne wymaga poniesienia dodatkowych kosztów. W tym kontekście pojawia się istotna rola klastrów – w ramach współpracy między przedsiębiorstwami oraz ich powiązania z instytucjami badawczo-rozwojowymi istnieje możliwość bardziej efektywnej kreacji przewag przedsiębiorstw, również na rynkach międzynarodowych. Należy podkreślić, że zależność ta może wystąpić również w odwrotnym kierunku – doświadczenie zdobyte na rynkach zagranicznych może stanowić ważną determinantę do podnoszenia produktywności przedsiębiorstw oraz dyfuzji tych pozytywnych zmian w ramach grupowania klastrowego.

Cechy umiędzynarodowienia polskiego sektora rolno-spożywczego

Polski sektor rolno-spożywczy w ostatniej dekadzie uległ bardzo istotnym zmianom, również w wymiarze umiędzynarodowienia. Szczególną rolę w tym procesie odegrała integracja europejska – najpierw w warunkach przedakcesyjnych dostosowań do wymogów prawa i rynku europejskiego, a następnie – od 1. maja 2004 r. – na skutek objęcia Polski uregulowaniami Wspólnej Polityki Rolnej. W efekcie stopień powiązania polskiej gospodarki żywnościowej z rynkami zagranicznymi wyraźnie się zwiększył. W przeciągu dekady 2001-2011 wartość polskiego eksportu rolno-spożywczego zwiększyła się siedmiokrotnie, a udział Polski w światowym eksporcie w tym sektorze wzrósł z 0,55% do 1,28% [International... 2001-2011].

Efektom postępującej internacjonalizacji polskiej gospodarki żywnościowej jest jej rosnąca rola w tworzeniu produktu krajowego brutto. Obecnie niemal jedna ósma polskiego eksportu jest generowana przez sektor rolno-spożywczy, co w kontekście relatywnie wysokiej otwartości polskiej gospodarki przekłada się na istotną jego rolę w ocenie makroekonomicznej. Dodatkowo należy podkreślić, że udział ten w ostatnich latach rośnie. Ponadto sektor rolno-spożywczy należy do nielicznej grupy działów polskiej gospodarki,

który generuje wyraźne, dodatnie saldo handlu zagranicznego, co jeszcze bardziej umacnia jego pozycję (tab. 1).

Tabela 1. Pozycja sektora rolno-spożywczego w polskim eksporcie

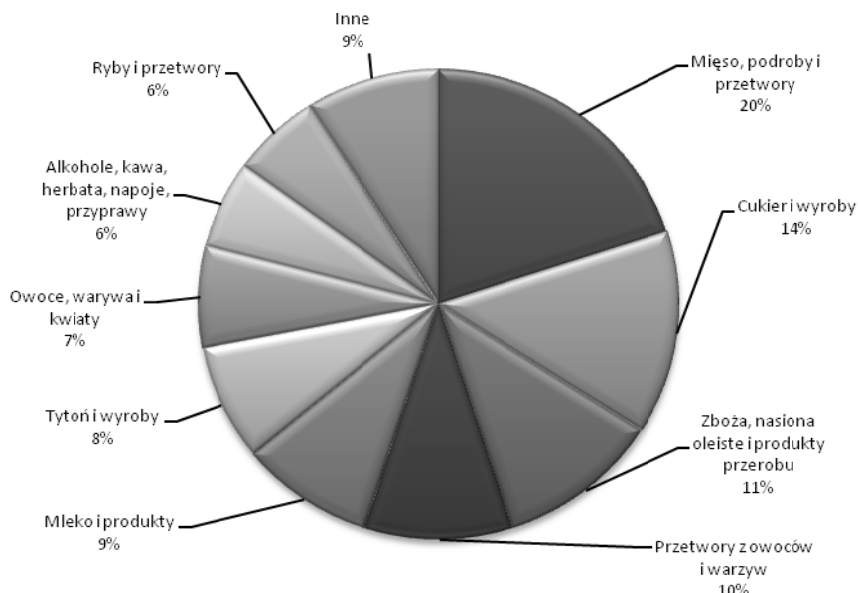
Table 1. Position of agri-food sector in Polish export

	2010	2011	2012
Wartość eksportu z Polski ogółem, mln EUR	120 373	136 693	143 456
Saldo polskiego handlu zagranicznego ogółem, mln EUR	-13 815	-15 874	-10 584
Wartość eksportu rolno-spożywczego z Polski, mln EUR	13 482	15 173	17 645
Saldo handlu zagranicznego w sektorze rolno-spożywczym, mln EUR	2 614	2 595	4 148
Udział sektora rolno-spożywczego w polskim eksporcie ogółem	11,2 %	11,1 %	12,3 %

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Analiza... 2013; Produkcja... 2013.

Utrzymanie oraz ewentualne dalsze umocnienie pozycji międzynarodowej polskiej gospodarki żywnościowej wymaga podejmowania kolejnych wysiłków. Dotychczasowe badania dotyczące internacjonalizacji sektora rolno-spożywczego wskazują, że przewagi konkurencyjne polskich produktów na rynkach zagranicznych wynikają przede wszystkim z niższych kosztów produkcji. Uwzględniając postępujący wzrost gospodarczy w Polsce, który przejawia się m.in. wzrostem płac, trzeba mieć świadomość z topniejącej roli przewag kosztowych polskiej oferty na rynkach zagranicznych. Wobec tego zjawiska uzasadnionym jest podjęcie działań ukierunkowanych na wzmocnienie przewag jakościowych, marketingowych, logistycznych itp. produktów i procesów w analizowanym sektorze. Jednym z głównych celów powinno być promowanie własnych marek w skali międzynarodowej, gdyż obecnie dominującą formułą w eksporcie z Polski (szczególnie na rynki wysoko rozwiniętych krajów Europy Zachodniej) jest sprzedaż towarów, które dopiero na rynkach docelowych uzyskują logo, np. lokalnych sieci handlowych. Biorąc pod uwagę relatywne rozdrobnienie producentów żywności w Polsce, taki cel jest trudny do osiągnięcia dla pojedynczych przedsiębiorstw. Dlatego działalność klastrów może stanowić istotne forum współpracy również w aspekcie koncentrowania działań, mających na celu efektywniejsze wykorzystanie potencjału polskich przedsiębiorstw w skali międzynarodowej. Szczególną rolę mogą tu odegrać instytucje badawcze, które w coraz większym stopniu zainteresowane są komercjalizacją wyników swoich badań i wynalazków. W ramach klastrów mogą być realizowane również bardziej zaawansowane formy internacjonalizacji działalności gospodarczej, np. bezpośrednie inwestycje zagraniczne.

Umieędzynarodowienie polskiego sektora rolno-spożywczego charakteryzuje się wyraźnym zróżnicowaniem branżowym. W strukturze eksportu dominuje branża mięsna (20%), ale ważną rolę odgrywają również owoce i warzywa wraz z przetworami (17%), cukier i wyroby (14%), zboża i pochodne (11%) oraz produkty mleczarskie (9%) (rys. 1).



Rys. 1. Struktura towarowa polskiego eksportu rolno-spożywczego w 2012 r.

Fig. 1. Structure of Polish agri-food export in 2012

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Analiza... 2013.

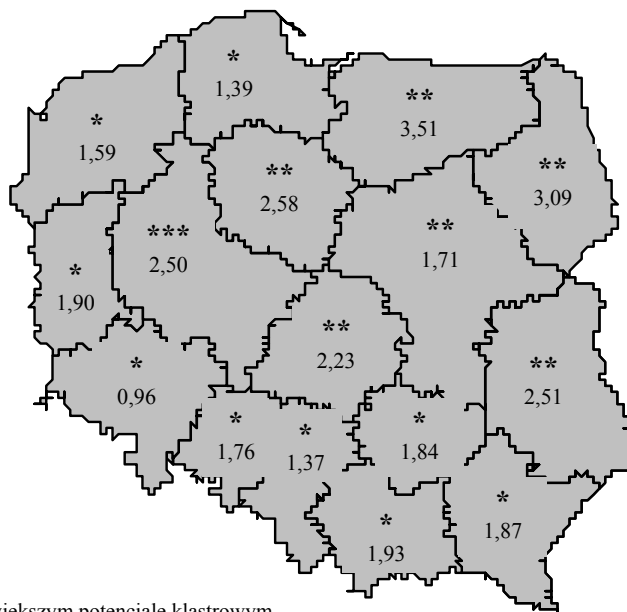
Identyfikacja kluczowych branż oraz produktów dla internacjonalizacji polskiego sektora rolno-spożywczego pozwala na wskazanie możliwości rozwoju konkretnych inicjatyw klastrowych. Ważnym jest również przeprowadzenie badań potencjału umiędzynarodowienia poszczególnych branż w perspektywie długoterminowej – wówczas możliwe będzie skierowanie wsparcia ze strony państwa i instytucji naukowo-badawczych w sposób bardziej efektywny.

Klasy w polskiej gospodarce żywnościowej – istota, cele, umiędzynarodowienie

Potencjał klastrowy wielu regionów Polski w zakresie gospodarki żywnościowej należy do wyróżniających się w Unii Europejskiej. Pewnym problemem w zakresie wykorzystania tego potencjału pozostaje struktura i priorytety działania organizacji klastrowych (klastrow, inicjatyw klastrowych) tworzonych przez podmioty gospodarki żywnościowej i jej otoczenia. Istnieje jednocześnie wiele pozytywnych przykładów wskazujących na realizację dobrych praktyk w zakresie klasteringu, co w konsekwencji może być inspiracją do wyraźniejszego rozwoju tej formy budowania przewag konkurencyjnych na rynkach nie tylko krajowych, ale przede wszystkim międzynarodowych.

Według opracowanej przez European Cluster Observatory oceny obejmującej m.in. wskaźniki rozmiaru, specjalizacji i skupienia klastrow (www.clusterobservatory.eu) – na tle

Unii Europejskiej w zakresie przetwórstwa żywności wyróżnia się kilka polskich regionów (województw) – wielkopolskie, warmińsko-mazurskie, podlaskie, kujawsko-pomorskie, lubelskie, łódzkie oraz mazowieckie (rys. 2). Potencjał tych regionów stanowi bardzo korzystną sytuację w kontekście możliwości tworzenia struktur klastrowych.



Oznaczenia:

- *** - regiony o największym potencjale klastrowym
- ** - regiony o średnim potencjale klastrowym
- * - regiony o najmniejszym potencjale klastrowym

Rys. 2. Potencjał klastrowy regionów Polski (NUTS 2) w zakresie przetwórstwa żywności wg oceny European Cluster Observatory oraz wskaźnika specjalizacji

Fig. 2. Clusters potential of polish regions (NUTS 2) in the field of food processing industry by European Cluster Observatory scale and specialization index

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: www.clusterobservatory.eu.

W większości przypadków stadium rozwoju tych struktur należy określić jako klastry rodzące się (embrionalne). Głównym kryterium doboru podmiotów w organizacjach klastrowych jest zwykle ich lokalizacja. Najczęściej tworzone są powiązania regionalne, w nielicznych przypadkach ponadregionalne. Niewiele porozumień osiągnęło zasięg krajowy lub szerszy. Poziom formalizacji inicjatyw klastrowych pozostaje wciąż niski, większość działań skupia się na upowszechnianiu idei klasteringu i organizowaniu szkoleń. Część inicjatyw klastrowych ograniczyła swoją aktywność, nie podejmując bardziej złożonych działań integrujących oraz działań formalno-prawnych. W kontekście prowadzonych badań należy te wstępne stadium traktować jako potencjalną szansę na odpowiednie kształtowanie działań i celów poszczególnych klastrów. Ważną rolę powinny odegrać tu instytucje państwowe, przygotowujące odpowiednio ukierunkowane wsparcie dla wyselekcjonowanych – co do zakresu i strategii – inicjatyw klastrowych.

Tabela 3. Przykłady międzynarodowej aktywności klastrów sektora rolno-spożywczego

Table 3. Examples of international activities by clusters in the agri-food sector

Klaster	Rok powstania	Wielkość (liczba podmiotów)	Branża	Przykłady działalności międzynarodowej
Stowarzyszenie Łódzko-Mazowiecki Klaster Owocowo-Warzywny	2009	15	owocowo-warzywna	<ul style="list-style-type: none"> – zwiększanie konkurencyjności i zdobycie znaczącej i trwałej pozycji na europejskich i światowych rynkach zbytu – rozpoznanie rynków wschodnich w przedmiocie eksportu jabłek – udział w wystawach: Grune Woche w Berlinie, Fruit Logistic w Berlinie – wymiana doświadczeń z klastrem spożywczym z okręgu New Midland z Anglii – wspieranie działań eksportowych, promocji regionalnych marek oraz branży, w której funkcjonują członkowie klastra, na rynkach międzynarodowych
Klaster Wołowiny	2007	15	rolno-spożywcza	<ul style="list-style-type: none"> – udział w corocznych Międzynarodowych Targach Żywności i Produktów Ekologicznych BioFach w Norymberdze – współpraca z klastrem przemysłu mięsnego InnoViandes zlokalizowanym na południu Francji w miejscowości Clermont-Ferrand
Kujawsko-Pomorski Oddział Stowarzyszenia Producentów Żywności Metodami Ekologicznymi EKOLAND	1998	68	rolnictwo i ochrona środowiska	<ul style="list-style-type: none"> – współfinansowanie Międzynarodowych Targów BioFach Norymberga – współpraca z Fundacją Heinricha Boella,
Klaster Spożywczy Południowej Wielkopolski – Stowarzyszenie w Kaliszu	2009	17	spożywcza	<ul style="list-style-type: none"> – wiele firm prowadzi działalność na obszarze całego kraju, Unii Europejskiej, a także państw Azji i Afryki Północnej – uczestnictwo w konferencjach europejskich klastrów spożywczych (m.in. Plant InterCluster, Portugalia) – włączenie klastra w partnerstwie z innymi zagranicznymi klastrami w Programy Ramowe Unii Europejskiej

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: www.pi.gov.pl/Klastry/chapter_95889.asp (Katalogi dotyczące klastrów w ujęciu województw, wydawnictwo PARP).

Rynkowe postrzeganie struktur klastrowych zależy jeszcze w większym stopniu od pozycji konkurencyjnej poszczególnych (wiodących) sygnatariuszy porozumień niż oddziaływania organizacji klastrowej jako całości [Nasalski 2008]. Występują pozytywne przykłady dynamicznego rozwoju organizacji klastrowych obejmujące również znaczące elementy współpracy międzynarodowej (tab. 3).

Regionalny charakter klastrow żywnościowych może sprzyjać wprowadzaniu na rynki międzynarodowe produktów regionalnych (tradycyjnych), których specyfika obejmuje nie tylko aspekty technologiczne, ale również kulturowe regionów. Wczesna faza rozwoju klastrow stwarza szansę profilowania ich działalności m.in. według aktualnych tendencji dostrzeganych na rynkach międzynarodowych.

W przytoczonych przykładach można wyodrębnić zarówno współpracę wewnątrz klastrow, jak i coraz częstsze i bogatsze powiązania z klastrami z innych krajów. Obydwie formy aktywności mogą stanowić istotną determinantę internacjonalizacji polskiego sektora rolno-spożywczego.

Wnioski

Przeprowadzone analizy, oparte na teoretycznym dorobku dotyczącym inicjatyw klastrowych oraz internacjonalizacji gospodarki na poziomie mezoekonomicznym, wyraźnie wskazują na potencjalną zależność między tymi zjawiskami. Współpraca przedsiębiorstw z sektora oraz instytucjonalizacja powiązań z podmiotami naukowo-badawczymi mogą stanowić ważną determinantę wzmacniania potencjału międzynarodowego polskiego sektora rolno-spożywczego. Obecna pozycja analizowanego sektora na rynkach zagranicznych oraz konieczność wzmocnienia istniejących i kreacji nowych, pro jakościowych przewag konkurencyjnych polskich produktów żywnościowych, stanowią szansę na właściwe ukierunkowanie celów strategicznych klastrow. Z uwagi na fakt, że dotychczasowa aktywność organizacji klastrowych wydaje się być relatywnie słaba, istnieje duży potencjał jej kreowania, również w kontekście wykorzystania tej współpracy w eksploracji rynków zagranicznych.

Koncentracja wysiłków podmiotów uczestniczących w klastrach, wymiana doświadczeń oraz wspólne projekty międzynarodowe mogą przyczynić się do umocnienia potencjału sektora rolno-spożywczego na rynkach zagranicznych. Należy jednak, w oparciu o dotychczasową pozycję międzynarodową polskiej gospodarki żywnościowej oraz możliwe ścieżki jej rozwoju, dobrać precyzyjnie kluczowe branże i przedsiębiorstwa, które przy wsparciu instytucji zewnętrznych pozwolą na efektywną, dalszą internacjonalizację sektora.

Literatura

- Analiza wybranych zagadnień i tendencji w polskiej produkcji i handlu zagranicznym artykułami rolno-spożywczymi w 2012 r. [2012]. FAMMU/FAPA, Warszawa.
- Cieślak A., Michałek J., Michałek A. [2012]: Determinanty działalności eksportowej polskich przedsiębiorstw. *Gospodarka Narodowa* nr 7-8, ss. 67-84.
- Gorynia M. [2007]: Strategie zagranicznej ekspansji przedsiębiorstw. PWE, Warszawa.
- International Trade Statistics 2001-2011.[2002-2012]. WTO, Genewa.
- Jankowska B. [2010]: Internacjonalizacja klastrow. *Gospodarka Narodowa* nr 5-6, ss. 19-39.

- Melitz M. [2003]: The impact of trade in intra-industry reallocations and aggregate industry productivity. *Econometrica* 71(6), ss. 1695-1725.
- Nasalski Z. [2008]: Klastry w gospodarce żywnościowej – uwarunkowania implementacji. *Roczniki Naukowe SERIA*, t. X z. 1, ss. 293-297.
- Produkcja i handel zagraniczny produktami rolnymi w 2012 r. [2013]. GUS, Warszawa.
- Wierzejski T. [2010]: Makroekonomiczne determinanty internacjonalizacji gospodarki na przykładzie sektora rolno-spożywczego w Polsce. PTE, Toruń.
- Zachowanie przedsiębiorstwa w procesie internacjonalizacji. Podejście sieciowe. Red. K. Fonfara 2009. PWE, Warszawa.
- www.clusterobservatory.eu [Data odczytu: marzec 2014].
- www.pi.gov.pl/Klastry/chapter_95889.asp [Data odczytu: marzec 2014].

Paweł Wyrzykowski¹

Zakład Badań Rynkowych,

Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej – Państwowy

Instytut Badawczy, Warszawa

Dochody gospodarstw domowych emerytów w krajach UE

Incomes of households with retired members in the EU

Synopsis. W latach 2005-2012, w UE, sytuacja gospodarstw domowych osób w wieku 65 lat i więcej w UE uległa poprawie. Mediana ekwiwalentnych dochodów w tych gospodarstwach była o 26,7% wyższa niż w 2005 r., jednak pozostała niższa niż mediana dochodów osób w wieku poniżej 65 lat (o 9%). Zmniejszyło się zagrożenie ubóstwem społecznym osób starszych (wskaźnik obniżył się o 4,4 pkt. proc.). Proces starzenia się społeczeństwa europejskiego wpłynie na pogorszenie sytuacji dochodowej osób starszych. W latach 2013-2060, we wszystkich państwach UE wzrośnie wskaźnik obciążenia demograficznego osobami starszymi (średnio w UE o 22,7 pkt. proc. i w 2060 r. na jedną osobę w wieku 65+ będą przypadać 2 osoby w wieku 15-64 lat). W wyniku zwiększenia się liczby osób w wieku emerytalnym nastąpi wzrost udziału wypłacanych emerytur w PKB - o 2,3 pkt. proc., ale wskaźnik średniej emerytury wypłacanej w systemie publicznym w stosunku do średniej płacy w całej gospodarce zmniejszy się o 19%. W Polsce procesy starzenia się społeczeństwa będą głębsze niż w UE. W 2060 r. staniemy się jednym z najstarszych społeczeństw UE. Pogorszy się sytuacja dochodowa polskich emerytów - wskaźnik średniej emerytury do średniej płacy w całej gospodarce zmniejszy się z 47% w 2010 r. do 22% w 2060 r.

Słowa kluczowe: dochody gospodarstw domowych, emeryci, osoby starsze, starzenie się, demografia

Abstract. Over the period of 2005-2012 the situation of households with members aged 65 years and over in the EU has improved. The median of equivalent incomes of these households has been 26.7% higher than in 2005, but it still has been lower than the median of incomes of people below 65 (9%). Risk of poverty of elderly people has decreased (4.4% index reduction). The process of the aging of the European society will affect a deterioration of situation of older people. In 2013-2060 in the every European Union country the demographic burden will increase (in average for the EU by 22.7 percentage points and by 2060, there will be only two adults in working age for every one person over the age of 65). As a result of the increase in the number of people in retirement age there will be an increase in the share of pensions in GDP by 2.3 percentage points but the ratio of the average pension paid in the public system in relation to the average wage in the whole economy will be reduced by 19%. The aging of the population in Poland will be deeper than in the EU. In 2060, Poland will be one of the oldest societies of the EU. This will affect the deterioration of the financial situation of Polish pensioners – the ratio of average pension to average earnings in the economy will decrease from 47% in 2010 to 22% in 2060.

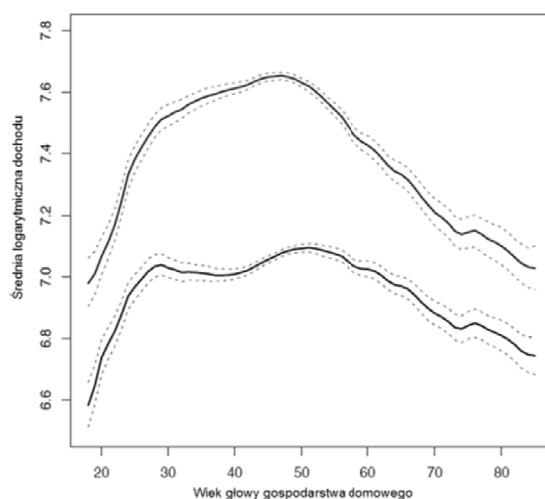
Key words: household income, retirement, older people, aging, demographic

Wprowadzenie

W teorii ekonomiki konsumpcji dochód traktowany jest jako jedna z najważniejszych determinant warunkujących poziom zaspokajania potrzeb gospodarstwa domowego oraz poszczególnych jego członków. Jest on głównym miernikiem poziomu zamożności.

¹ Mgr, e-mail: pawel.wyrzykowski@ierigz.waw.pl

Decyduje o poziomie wydatków na bieżącą konsumpcję, oszczędności i ewentualne inwestycje [Zalega 2012, Dąbrowska 2013]. Dochody ludności zmieniają się wraz z fazą cyklu życia jednostki. Jak wskazują badania, przeciętny dochód rośnie od najniższego poziomu w najmłodszych grupach wiekowych do najwyższego poziomu w wieku średnim (45-55 lat), po czym następuje jego spadek do poziomu porównywalnego z najmłodszymi grupami (rys.1) [Fisher 1951, Falkingham and Hills 1995, Rigg and Sefton 2004, Kolasa 2012].



Dolna linia - pierwiastek kwadratowy skali ekwiwalentności, górna linia – dochód na poziomie gospodarstwa;
Linie przerywane - 95% przedział ufności; szacunki na podstawie badań budżetów gospodarstw domowych 2000-2010.

Rys. 1. Średni dochód w gospodarstwach domowych w cyklu życia (wg wieku głowy gospodarstwa domowego)

Fig. 1. Average household income over the life cycle (by the age of household head)

Źródło: [Kolasa 2012].

Prognozy demograficzne wskazują na wzrost udziału osób w wieku poprodukcyjnym w społeczeństwach europejskich, w tym także w Polsce. Obecnie najstarszymi społeczeństwami w Unii Europejskiej są Niemcy (20,6% udział osób w wieku 65+), Włosi (20,2%), Grecy (18,9%), Szwedzi (18,1%) i Austriacy (18,1%). Natomiast w 2060 r. Polska będzie jednym z najstarszych społeczeństw europejskich.

Istotny udział osób w wieku 65 lat i więcej w populacji Polski i Unii Europejskiej oraz spodziewany, znaczący jego wzrost w nadchodzących latach uzasadnia celowość podjęcia problematyki kształtowania się dochodów tej grupy ludności, której zdecydowaną większość stanowią emeryci. Dodatkową przesłanką jest niewielka ilość polskich publikacji poświęconych temu zagadnieniu.

Celem prezentowanego opracowania jest przedstawienie zmian dochodów emerytów w krajach Unii Europejskiej w latach 2005-2012, ocena sytuacji polskich emerytów na tle UE oraz próba nakreślenia przewidywanych kierunków zmian w tym zakresie. W opracowaniu wykorzystano dane i prognozy pochodzące z bazy Eurostatu i OECD.

Metodologia

Według metodologii stosowanej przez Eurostat w badaniach dochodów i warunków życia ludności, prywatne gospodarstwo domowe definiuje się jako osobę żyjącą samotnie lub grupę osób, które mieszkają razem w tym samym miejscu zamieszkania i wspólnie utrzymują się².

Całkowity dochód rozporządzalny gospodarstwa domowego obliczany jest przez zsumowanie dochodów otrzymywanych przez poszczególnych członków gospodarstwa domowego i dochodów otrzymywanych na poziomie gospodarstwa domowego.

Do dochodów rozporządzalnych gospodarstw domowych zalicza się:

- dochody z pracy (płace pracowników i zysk z samozatrudnienia),
- dochody z prywatnych inwestycji i z nieruchomości,
- transfery między gospodarstwami domowymi,
- oraz wszystkie transfery socjalne otrzymane w gotówce, w tym emerytury.

W celu porównania sytuacji dochodowej gospodarstw domowych różniących się wielkością i strukturą demograficzną stosuje się pojęcie dochodów ekwiwalentnych. Oblicza się je dzieląc całkowity dochód rozporządzalny gospodarstwa domowego przez współczynnik ekwiwalentności. Eurostat stosuje współczynnik ekwiwalentności obliczony według zmodyfikowanej skali OECD, wg której dla pierwszej osoby w wieku 14 lat lub więcej przypisuje się wagę 1,0, dla kolejnych w tym wieku 0,5, a dla osób w wieku 0-13 stosuje się wskaźnik 0,3 [Dochody... 2012].

W prezentowanym opracowaniu za moment przejścia na emeryturę przyjęto 65 rok życia. Osoby starsze, o których mowa w artykule definiowane są także jako osoby w wieku 65 lat i więcej³.

W celu porównania sytuacji dochodowej osób starszych w krajach UE oraz określenia jej zmian w przyszłości wykorzystano następujące wskaźniki⁴:

- (1) Wskaźnik mediany dochodów osób starszych = $\frac{\text{Mediana ekwiwalentnych dochodów osób w wieku 65 lat i więcej}}{\text{Mediana ekwiwalentnych dochodów osób w wieku 0-64 lat}}$
- (2) Wskaźnik zagrożenia ubóstwem osób powyżej 65 roku życia = $\frac{\text{Liczba osób, których tzw. wyrównany dochód rozporządzalny (po transferach socjalnych) znajduje się poniżej linii ubóstwa, czyli poniżej 60 proc. krajowej mediany wyrównanych dochodów rozporządzalnych,}}{\text{Liczba wszystkich osób w danej grupie wiekowej}}$
- (3) Wskaźnik wydatków emerytalnych = $\frac{\text{Wartość emerytur brutto wypłacanych w publicznym systemie}}{\text{Wartość PKB}}$
- (4) Wskaźnik obciążenia demograficznego = $\frac{\text{Przewidywana liczba osób w wieku 65 lat i więcej}}{\text{Przewidywana liczba osób w wieku 15-64 lata}}$

² http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_SDDS/EN/ilc_esms.htm

³ Umożliwi to badanie populacji emerytów w zdecydowanej większości krajów UE.

⁴ Wskaźniki stosowane przez Eurostat i OECD. Opis wskaźników w : *Income from work after retirement in the EU, The 2012 Ageing Report, Pension Adequacy in the European Union.*

Dochody emerytów w krajach UE w latach 2005-2012

Według danych Eurostatu w 2012 r. mediana ekwiwalentnych dochodów w gospodarstwach domowych osób powyżej 65 roku życia w UE 27 wyniosła 13 832 EUR i była o 26,7% wyższa niż w 2005 r. W tym okresie mediana ekwiwalentnych dochodów gospodarstw domowych w wieku 18-64 lat zwiększyła się o 19,3%. Oznacza to poprawę sytuacji dochodowej osób w wieku poprodukcyjnym względem osób w wieku produkcyjnym.

Tabela 1. Dochody osób w wieku 65 lat i więcej

Table 1. Incomes of people aged 65 years and over

Kraj	Średni dochód osób powyżej 65 roku życia w PPS			Wskaźnik mediany dochodów osób starszych			
	2005	2008	2012	2012/2005	2005	2008	2012
Unii Europejskiej (27)	10 920	12 517	13 832	126,7	0,86	0,85	0,91
Strefa euro (18)	12 491	14 263	15 707	125,7	0,86	0,86	0,92
Belgia	11 587	12 733	13 972	120,6	0,73	0,74	0,74
Bułgaria	.	3 186	4 394	.	0,84	0,66	0,74
Czechy	6 396	7 730	8 615	134,7	0,83	0,79	0,84
Dania	9 843	11 318	13 215	134,3	0,70	0,70	0,75
Niemcy	14 791	16 074	17 141	115,9	0,94	0,87	0,88
Estonia	3 641	4 930	6 005	164,9	0,73	0,62	0,72
Irlandia	9 518	12 601	13 288*	139,6	0,66	0,74	.
Grecja	8 524	10 355	9 469	111,1	0,79	0,86	1,01
Hiszpania	9 047	10 927	11 303	124,9	0,77	0,79	0,93
Francja	12 713	16 363	18 075	142,2	0,90	0,95	1,00
Chorwacja	.	.	5 839	.	0,74	0,75	0,86
Włochy	11 738	13 461	14 665	124,9	0,85	0,88	0,95
Cypr	8 448	10 936	13 290	157,3	0,57	0,59	0,7
Łotwa	3 048	3 995	4 951	162,4	0,75	0,53	0,8
Litwa	3 190	5 151	5 503	172,5	0,81	0,71	0,78
Luksemburg	26 426	26 174	28 221	106,8	0,96	0,97	1,1
Węgry	5 364	6 402	7 097	132,3	1,01	1,00	0,97
Malta	8 924	9 867	11 530	129,2	0,75	0,73	0,8
Holandia	13 798	15 849	17 031	123,4	0,88	0,84	0,9
Austria	16 415	17 073	19 160	116,7	0,95	0,92	0,93
Polska	4 958	6 390	8 052	162,4	1,09	0,97	0,95
Portugalia	6 232	7 786	8 584	137,7	0,77	0,83	0,92
Rumunia	.	2 555	3 519	.	.	0,85	1,01
Słowenia	9 107	10 724	11 510	126,4	0,86	0,84	0,87
Słowacja	3 368	5 464	7 910	234,9	0,85	0,79	0,81
Finlandia	10 526	12 001	14 449	137,3	0,74	0,72	0,78
Szwecja	11 785	13 971	15 058	127,8	0,81	0,78	0,78
Wielka Brytania	12 257	13 547	13 848	113,0	0,74	0,74	0,89

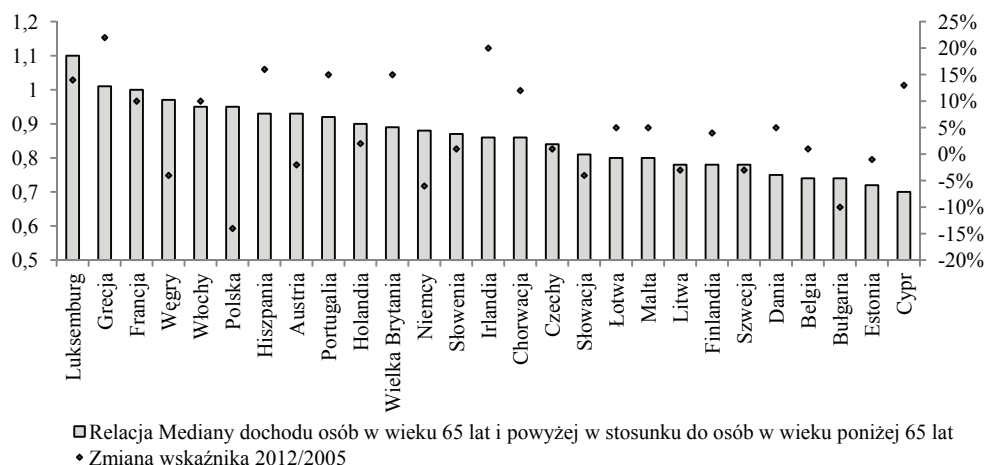
* 2011 r.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie o dochodach i warunkach życia ludności pochodzących z bazy Eurostatu, http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search_database.

W latach 2005-2012 siła nabywcza dochodów osób starszych mierzona standardem siły nabywczej PPS, który umożliwia porównanie krajów (niwelując różnice w poziomach

cen i uwzględniając zmiany kursów walutowych), zwiększyła się najbardziej w krajach przyjętych do Wspólnoty w 2004 roku, w tym na Słowacji o 134,9%, Litwie o 72,5% i w Estonii o 64,9% oraz na Łotwie i w Polsce po 62,4%.

Na Słowacji i w Polsce wzrost dochodów osób w wieku produkcyjnym był bardziej dynamiczny niż osób w wieku poprodukcyjnym (odpowiednio o 14,3 i 34,4 pkt. proc.). W związku z tym sytuacja dochodowa emerytów w relacji do osób pracujących w tych krajach uległa pogorszeniu. Spośród krajów „starej piętnastki” podobne tendencje wystąpiły w Szwecji, Niemczech i Austrii. W 18 na 24 możliwych do porównania krajach wzrost mediany dochodów emerytów był wyższy niż osób w wieku produkcyjnym, przy czym największe różnice odnotowano na Cyprze, w Irlandii, Grecji, Hiszpanii i Portugalii, czyli w krajach najbardziej dotkniętych kryzysem finansowym. Z tego można wnioskować, że dochody gospodarstw domowych emerytów były w większym stopniu odporne na negatywne wahania koniunktury. Trzeba jednak pamiętać, że na poprawę wskaźnika mediany dochodów mógł mieć wpływ także niski przyrost dochodów osób w wieku produkcyjnym.



Rys. 2. Relacje w dochodach osób w wieku 65 lat i więcej w porównaniu do osób w wieku produkcyjnym

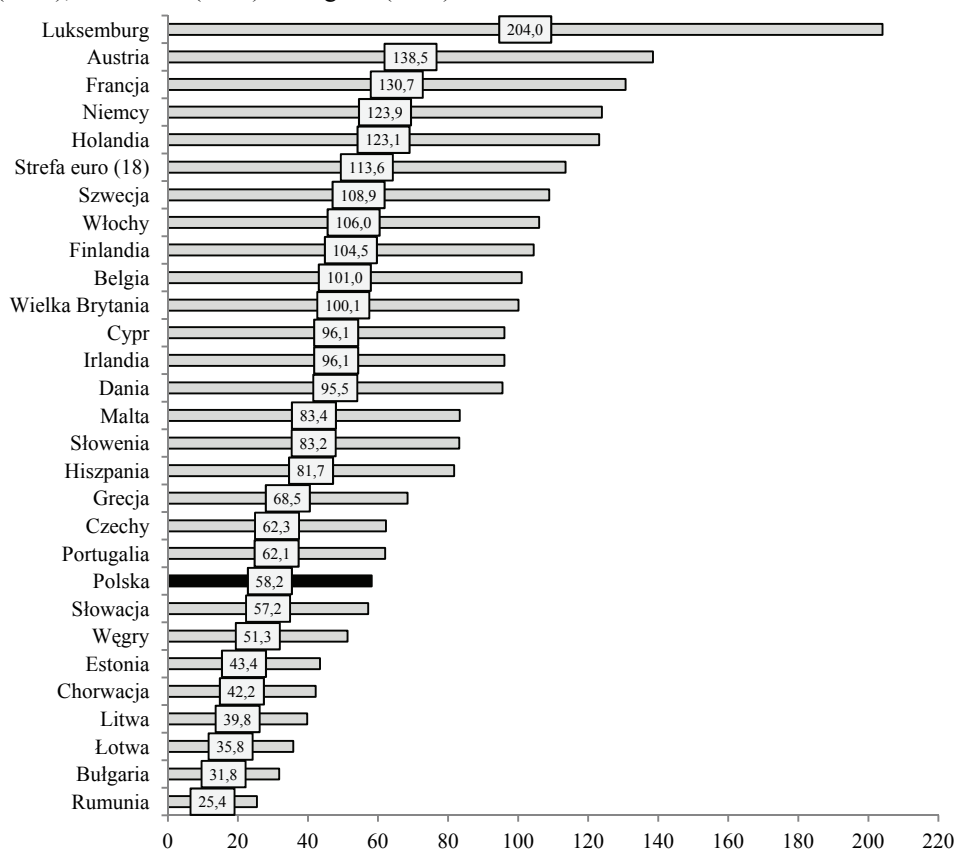
Fig. 2. Income ratio between people aged 65 years and over compared to people working aged

Źródło: Opracowanie własne na podstawie o dochodach i warunkach życia ludności pochodzących z bazy Eurostatu, http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search_database.

W 2012 r. najwyższe dochody osób w wieku 65 lat i więcej (wg PPS) – ponad dwukrotnie wyższe od przeciętnych dochodów w UE-27 – posiadali mieszkańcy Luksemburga. Dochody mieszkańców Austrii wyniosły 138,5%, a Francji 130,7% mediany UE. Według tej klasyfikacji Polska znalazła się na 20 miejscu w UE-27, z dochodami osób powyżej 65 roku życia na poziomie 56,7% UE-27. Najniższe dochody osiągnęli mieszkańcy Bułgarii (31,1%), Łotwy (35,2%) oraz Litwy (38,5 %).

W 2012 r. wskaźnik mediany dochodów osób starszych (I) w UE-27 wyniósł 91%. Oznacza to, że mediana dochodów osób w wieku 65 lat i więcej była o 9% niższa, niż mediana dochodów osób poniżej 65 roku życia. Największą wartość tego wskaźnika zaobserwowano w Luksemburgu, Grecji i Francji, gdzie mediana dochodów osób w wieku 65 lat i więcej była wyższa od mediany dochodów osób poniżej 65 roku.

W Polsce relacja ta wyniosła 95% (6 miejsce na 26 krajów). Najmniej korzystną dla emerytów relację ich dochodów do dochodów pozostałych osób odnotowano na Cyprze (70%), w Estonii (72%) i Bułgarii (74%).



Rys. 3. Mediana ekwiwalentnych dochodów osób w wieku 65 i więcej lat (w PPS/mieszkańca, UE-27=100)

Fig. 3. The median of equivalent incomes of people aged 65 and over (in PPS per capita, EU-27 = 100)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie o dochodach i warunkach życia ludności pochodzących z bazy Eurostatu, http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search_database.

W Polsce, w latach 2005-2012, spadek wartości wskaźnika mediany dochodów osób starszych (I) wyniósł 14 pkt. proc. i był największy spośród krajów UE-27. W Bułgarii wskaźnik ten obniżył się o 10 pkt. proc., a w Niemczech o 6 pkt. proc. Natomiast największy jego wzrost – o 15 pkt. proc. i więcej - zaobserwowano w Grecji, Irlandii, Hiszpanii Portugalii i Wielkiej Brytanii.

Sytuację dochodową emerytów można również rozpatrywać na podstawie wskaźnika zagrożenia ubóstwem. W Unii Europejskiej w 2012 r. w skrajnie niekorzystnej sytuacji dochodowej żyło ponad 14% gospodarstw emerytów. Względem 2005 r. nastąpiła znacząca poprawa w tym zakresie, gdyż wówczas zagrożonych ubóstwem była prawie 19% gospodarstw emerytów. Spadek zagrożenia ubóstwem odnotowano w 15 krajach, w tym

największy na Cyprze, w Irlandii, Hiszpanii, Grecji, Portugalii i Wielkiej Brytanii. Tylko w trzech krajach, tj. w Bułgarii, Szwecji i Polsce, zagrożenie ubóstwem gospodarstw domowych emerytów wzrosło odpowiednio o 10,2, 7,6 i 6,7 pkt. proc.

Tabela 2. Zagrożenie ubóstwem społecznym osób starszych

Table 2. The risk of poverty exclusion of older people

Wyszczególnienie	Stopa zagrożenia ubóstwem (w %)			Zmiana (w pkt. proc.) 2012-2005	Różnica w porównaniu z ludnością w wieku 18-64 (w pkt. proc. w 2012 r.)
	2005	2008	2012		
Unii Europejskiej (27)	18,8	18,9	14,4	-4,4	-3
Strefa euro (18)	19,1	18,1	14,1	-5,0	-3,6
Austria	14,3	15	15,1	0,8	0,9
Belgia	21,4	21,2	17,8	-3,6	3,4
Bułgaria	18	33,8	28,2	10,2	8,6
Chorwacja	29	31,2	26,5	-2,5	9
Cypr	50,3	46,3	29,3	-21	16,7
Czechy	5,3	7,4	6	0,7	-4,3
Dania	17,6	18,1	14,1	-3,5	1,2
Estonia	20,3	39	17,2	-3,1	-0,4
Finlandia	18,7	22,5	18,4	-0,3	6,3
Francja	16,4	11,9	9,4	-7	-5,7
Grecja	27,9	22,3	17,2	-10,7	-7,3
Hiszpania	28,8	26,9	14,8	-14	-8,9
Holandia	5,4	9,4	5,5	0,1	-5,4
Irlandia	32,8	21,1	12,2	-20,6	-4
Litwa	17	29,5	18,7	1,7	0,1
Luksemburg	7,8	5,4	6,1	-1,7	-10,4
Łotwa	21,1	52	13,9	-7,2	-6,5
Malta	23,3	24,3	17,3	-6	2,6
Niemcy	13,4	14,9	15	1,6	-1,4
Polska	7,3	11,7	14	6,7	-3,6
Portugalia	27,6	22,3	17,4	-10,2	-0,6
Rumunia	:	26	15,4	;	-8,7
Słowacja	7,1	9,9	7,8	0,7	-6,3
Słowenia	20,3	21,3	19,6	-0,7	7,2
Szwecja	10,1	15	17,7	7,6	4,4
Węgry	6,5	4,3	6	-0,5	-9,5
Wielka Brytania	24,8	27,3	16,1	-8,7	-0,2
Włochy	22,6	20,9	16,3	-6,3	-3,9

Źródło: Opracowanie własne na podstawie o dochodach i warunkach życia ludności pochodzących z bazy Eurostatu, http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search_database.

Gospodarstwa domowe emerytów są w mniejszym stopniu zagrożone ubóstwem niż gospodarstwa osób w wieku produkcyjnym. W Unii Europejskiej w 2012 r. różnica między wartościami wskaźnika zagrożenia ubóstwem tych dwóch grup wyniosła 3,0 pkt. proc.

Szczególnie duża różnica na korzyść emerytów wystąpiła w Luksemburgu – 10,4 pkt. proc., na Węgrzech 9,5, w Hiszpanii 8,9, Rumunii 8,7 i Grecji 7,3%. Większy wskaźnik zagrożenia ubóstwem w gospodarstwach osób starszych niż w gospodarstwach w wieku produkcyjnym odnotowano w 10 krajach, w tym największe różnice wystąpiły na Cyprze (16,7 pkt. proc.) w Chorwacji (9,0), Bułgarii (8,6), Słowenii (7,2) i Finlandii (6,3).

Przewidywany udział emerytur w PKB w świetle prognoz demograficznych

Według Eurostatu, w Unii Europejskiej udział osób w wieku 65 lat i więcej w całkowitej populacji zwiększy się z 17% w 2010 r. do 30% w 2060 r. W Polsce proces ten będzie bardziej dynamiczny, a wspomniany udział wzrośnie o 21 pkt. proc. (z 13,5% w 2010 r. do 34,5% w 2060 r.).

Obecnie najstarszymi społeczeństwami w Unii Europejskiej są Niemcy (20,6% udział osób w wieku 65+), Włosi (20,2%), Grecy (18,9%), Szwedzi (18,1%) i Austriacy (18,1%). Natomiast w 2060 r. Polska będzie jednym z najstarszych społeczeństw europejskich. Większy niż w naszym kraju odsetek osób w wieku 65 lat i więcej będzie tylko na Łotwie (35,7%) i w Rumunii (34,8%).

W latach 2013-2060, we wszystkich państwach UE-28 wzrośnie wskaźnik obciążenia demograficznego osobami starszymi. W całej Wspólnocie zwiększy się on o 22,7 pkt. proc. i w 2060 na jedną osobę w wieku 65+ będą przypadać 2 osoby w wieku 15-64 lat. W 2013 r. najbardziej obciążone demograficznie były Włochy (gdzie wskaźnik obciążenia demograficznego osobami starszymi wyniósł 32,7%), Niemcy (31,3%), Grecja (30,9%), i Szwecja (29,9%). Polska wraz z Cyprem, Irlandią i Słowacją należały do krajów o najmniejszej wartości tego współczynnika. W 2060 r. sytuacja w naszym kraju ulegnie diametralnej zmianie i wskaźnik obciążenia wzrośnie do 60,1%. Bardziej niż w Polsce pod tym względem obciążone będą społeczeństwa w Grecji (61,1%), Portugalii (63,9%) i Słowacji (65,9%).

Według danych OECD⁵ w 2010 r. w krajach Unii Europejskiej głównym źródłem dochodów osób w wieku 65 lat i więcej były transfery publiczne – ich udział w całkowitych dochodach osób w wieku 65 lat i więcej wyniósł od 45% w Holandii do 86% na Węgrzech. Udział dochodów z pracy kształtował się na poziomie od 5,5% we Francji do 31% w Estonii, a z kapitału od 1% na Słowacji do 45% w Holandii. W Polsce dochody z emerytur stanowiły średnio 73,5%, z pracy 25,3% a z kapitału 1,2%.

W 2010 r. w Unii Europejskiej udział wypłacanych emerytur w systemie publicznym stanowił 10,2% wartości PKB. Wskaźnik ten był największy we Włoszech (14%), Austrii (12,7%), Portugalii (11,9%) i Grecji (11,6%), a najmniejszy w Irlandii (4,1%), na Łotwie (5,1%) i w Holandii (6,5%). W Polsce wyniósł on 10,8%.

Prognozy Komisji Europejskiej⁶, wskazują na wzrost udziału wypłacanych emerytur w relacji do PKB. W 2060 r. w Unii Europejskiej wyniesie on 12,5% i w porównaniu z 2010 r. zwiększy się o 2,3 pkt. proc. Wartość wskaźnika wzrośnie w 21 z 27 krajów UE, w tym najbardziej w Luksemburgu (o 15,3 pkt. proc.), Grecji (o 12,5), na Cyprze (o 10,8),

⁵ Pensions at a Glance 2013.

⁶ Ageing Report 2012.

w Słowenii (o 8,5), Rumunii (o 7,4) i Hiszpanii (o 6,2). Mimo wzrostu całkowitych środków przeznaczonych na emerytury przeciętne świadczenie w 2060 r. obniży się względem średniej płacy w UE o 19%.

Tabela 3. Udział emerytur w PKB i wskaźnik obciążenia demograficznego

Table 3. The share of pensions in GDP and the dependency ratio

Kraj	Udział emerytur do PKB (w %)				Wskaźnik zastępowalności (w %)			
	2010	2020	2030	2060	2013	2020	2030	2060
Unia Europejska (27)	10,2	10,5	11,4	12,5	27,5*	31,8*	39,0*	50,2*
Belgia	10,3	11,8	13,9	14,7	26,8	29,5	34,5	39,8
Bułgaria	9,1	8,4	8,6	11,3	28,5	33,5	38,9	58,8
Czechy	7,1	6,9	7,1	11,0	24,6	31,3	35,2	50,3
Dania	9,4	10,6	10,6	9,2	27,6	31,4	36,5	41,6
Niemcy	10,2	10,5	11,5	12,8	31,3	35,8	46,9	59,2
Estonia	6,4	5,9	5,6	4,9	27,2	32,4	39,6	54,9
Irlandia	4,1	4,6	5,4	8,6	18,6	23,2	30,3	36,0
Grecja	11,6	13,2	17,1	24,1	30,9	34,3	41,2	61,1
Hiszpania	8,9	9,5	10,8	15,1	26,3	30,4	39,6	53,7
Francja	13,5	13,6	14,2	14,0	27,5	32,7	39,1	42,9
Chorwacja	27,1	31,7	39,1	52,2
Włochy	14,0	14,1	14,8	13,6	32,7	34,9	40,8	53,1
Cypr	6,9	8,9	10,8	17,7	18,8	24,0	31,8	46,6
Łotwa	5,1	5,2	5,9	5,1	28,1	32,1	41,9	51,0
Litwa	6,5	6,9	8,2	11,4	27,2	31,8	47,3	46,2
Luksemburg	8,6	9,9	14,2	23,9	20,2	21,6	25,6	35,3
Węgry	11,3	11	11,0	13,8	25,1	30,5	34,4	52,4
Malta	8,3	9,3	9,3	13,4	25,1	32,7	40,5	50,7
Holandia	6,5	7,8	9,3	10,5	25,5	30,8	40,1	47,7
Austria	12,7	13	13,8	13,6	26,8	29,3	37,4	50,4
Polska	10,8	9,7	9,4	8,8	20,1	27,1	35,4	60,9
Portugalia	11,9	12,4	12,6	13,4	29,4	34,3	43,1	63,9
Rumunia	8,4	8,8	10,4	15,8	23,9	28,4	32,7	51,9
Słowenia	10,1	11,1	13,3	18,6	25,0	31,7	40,6	52,8
Słowacja	6,6	6,3	7,3	10,2	18,4	24,3	32,6	65,9
Finlandia	10,7	12,6	13,9	13,4	29,0	35,8	41,3	44,9
Szwecja	9,6	9,4	9,5	9,4	29,9	33,0	35,5	41,4
Wielka Brytania	6,7	6,9	7,6	9,3	26,4	29,5	34,9	42,7

* UE-28

Źródło Dane Komisji Europejskiej zawarte w raporcie Ageing Report 2012.

W Polsce natomiast udział wypłacanych w publicznym systemie emerytur w stosunku do PKB zmniejszy się o 2,0 pkt. proc. Podobna tendencja jak w Polsce wystąpi jeszcze tylko w 4 krajach unijnych, tj. w Estonii, Włoszech, Danii i Szwecji. W Polsce zjawisko to można w pewien sposób wyjaśnić zmianą systemu emerytalnego, gdyż wspomniany wskaźnik uwzględnia tylko emerytury wypłacane w systemie publicznym. Jednak nawet uwzględniając emerytury wypłacane w II i III filarze, sytuacja emerytów ulegnie pogorszeniu. Przewiduje się,

że wskaźnik relacji średniej emerytury do średniej płacy w gospodarce zmniejszy się w Polsce z 47% w 2010 r. do 22% w 2060 r. [Ageing Report, 2012].

Podsumowanie i wnioski

Jak wskazują wyniki powyższej analizy, w latach 2005-2012 sytuacja dochodowa gospodarstw domowych osób w wieku 65 lat i więcej w Unii Europejskiej uległa poprawie. Mediana dochodów ekwiwalentnych tej grupy wzrosła o 26,7%. Zmniejszyły się dysproporcje w dochodach - wskaźnik mediany dochodów osób starszych w stosunku do osób w wieku 18-64 lata wzrósł w analizowanym okresie o 5 pkt. proc. Nadal jednak dochody emerytów były o 9% niższe niż dochody osób w wieku produkcyjnym. Stopa zagrożenia ubóstwem osób starszych zmniejszyła się z 25,5% w 2005 r. do 19,2% w 2012 r. i kształtowała się na niższym poziomie niż w gospodarstwach w wieku produkcyjnym (o 6,1 pkt. proc.).

W Polsce, w latach 2005-2012, dochody emerytów mierzone standardem siły nabywczej PPS wzrosły bardziej niż w Unii Europejskiej i w 2012 r. ukształtował się na poziomie 58,2% średniej unijnej, jednak w relacji do osób w wieku produkcyjnym w Polsce uległy pogorszeniu (podczas gdy w większości krajów UE wystąpiły odwrotne tendencje).

Przewiduje się, że w Unii Europejskiej do 2060 nastąpi wzrost udziału emerytur wypłacanych w systemie publicznym w PKB. Będzie to głównie wynikiem zwiększenia się liczebności tej populacji, gdyż relacja średniego świadczenia emerytalnego wypłacanego w systemie publicznym do średniej płacy w gospodarce obniży się o 19%. W znaczącym stopniu wzrosnie także wskaźnik obciążenia demograficznego osobami starszymi. W 2060 r. na jedną osobę w wieku 65 lat i więcej będą przypadają zaledwie 2 osoby w wieku 18-64 lata (w 2013 r. prawie 4). Może to prowadzić do pogorszenia sytuacji dochodowej osób w wieku emerytalnym.

Zmiany demograficzne związane ze starzeniem się społeczeństw europejskich będą miały wiele skutków ekonomicznych [Morrow and Roeger 2012]:

- zwiększy się presja na wydatki publiczne związane z osobami starszymi,
- spadnie stopa oszczędności,
- nastąpią zmiany na rynku pracy – spadek liczby osób pracujących, wzrost wieku emerytalnego,
- może obniżyć się tempo wzrostu gospodarczego w związku z mniejszymi inwestycjami w sektorze gospodarstw domowych.

Zjawiska te wystąpią także w Polsce. Przewidywane silniejsze niż w UE procesy starzenia się społeczeństwa polskiego (w 2060 r. Polska będzie jednym z najstarszych społeczeństw europejskich) będą prawdopodobnie prowadzić do pogorszenia sytuacji dochodowej polskich emerytów.

Literatura

- Dąbrowska A., Janoś-Kresło M., Słaby T., Witek J. [2013]: Niedobory konsumpcji w polskich gospodarstwach domowych, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa.
- Eurofound [2012]: Income from work after retirement in the EU, Publications Office of the European Union, Luxembourg.
- European Commission [2012]: Pension Adequacy in the European Union 2010-2050.

- European Commission [2012]: The 2012 Ageing Report, Economic and budgetary projections for the 27 EU Member States (2010-2060) European Economy 2/2012.
- Falkingham, J., Hills, J. [1995]: The Dynamic of Welfare: The Welfare State and the Life Cycle, Hemel Hempstead., Prentice Hall, Harvester Wheatsheaf.
- Fisher J. A., Wisconsin M. [1952]: Income Spending, and Saving Patterns of Consumer Units in Different Age Groups in Studies in Income and Wealth, Volume 15.
- GUS [2014]: Dochody i warunki życia ludności Polski (raport z badania EU-SILC 2012).
- Kolasa A. [2012]: Life cycle income and consumption patterns in transition ,WORKING PAPER No. 133 NATIONAL BANK OF POLAND, Warsaw.
- Morrow K. Mc., Roeger W. [1999]: The economic consequences of ageing population (a comparison of the EU, US and Japan). Economic Papers. no. 138, European Economy.
- OECD [2013]: Income of older people, in Pension at a Glance 2013: OECD and G20 Indicators, OECD Publishig.
- Panek T., Zwierzchowski J. [2012]: Porównawcza analiza sfery ubóstwa w krajach UE w ujęciu regionalnym, Zeszyty naukowe nr 35, Instytut Statystyki i Demografii SGH, Warszawa.
- Rigg J., Sefton T. [2004]: Income Dynamics and the Life Cycle, CASE paper 81, Centre for Analysis of Social Exclusion London School of Economics, London.

Arkadiusz Zalewski¹

Zakład Badań Rynkowych,

Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej – Państwowy Instytut
Badawczy, Warszawa

Ceny nawozów mineralnych w krajach Europy Środkowej w latach 2007-2013

The prices of mineral fertilizers in Central European countries in 2007-2013

Synopsis. W latach 2007-2013 wyraźnie wzrosły ceny nawozów mineralnych w krajach Europy Środkowej, co wynikało w dużym stopniu z uwarunkowań światowego rynku. W artykule analizowano zmiany cen wybranych nawozów mineralnych w Polsce, Czechach, na Węgrzech i Słowacji oraz wzajemne zależności, a także relacje cen nawozów do cen pszenicy. Przeprowadzone badania wykazały że zmiany cen w analizowanym okresie przebiegały w badanych krajach podobnie, jednak najwyższe wzrosty cen, jak również najwyższy poziom cen w ostatnich latach badanego okresu odnotowano na rynku polskim. Tendencje relacji cen nawozów mineralnych do cen pszenicy w analizowanych krajach przebiegały podobnie. Na zakup tej samej ilości nawozów największą równowartość ze sprzedaży pszenicy musieli jednak przeznaczyć rolnicy ze Słowacji.

Słowa kluczowe: nawozy mineralne, ceny, Europa Środkowa

Abstract. In 2007-2013, clearly increased mineral fertilizer rates in the countries of Central Europe, which resulted largely from the conditions of the world market. The article analyzed the changes prices of selected mineral fertilizers in Poland, Czech Republic, Hungary and Slovakia, and interdependencies as well as the relative prices of fertilizers to wheat prices. The study showed that price changes in the period took place in the countries surveyed similarly, but the highest price increases, as well as the highest level of prices in the last years of the period reported on the Polish market. Trends in the price ratios of mineral fertilizers for wheat prices in the analyzed countries was similar. For the purchase of the same amount of fertilizer greatest equivalent from the sale of wheat, however, have to allocate farmers from Slovakia.

Key words: mineral fertilizers, prices, Central Europe

Wstęp

Nawozy mineralne należą do najważniejszych środków produkcji dla rolnictwa, a wydatki ponoszone przez producentów rolnych na zakup nawozów mineralnych należą do podstawowych w produkcji roślinnej [Kopiński 2006]. Firmy produkujące nawozy mineralne charakteryzują się dużą skalą produkcji i zazwyczaj funkcjonują zarówno na rynku krajowym, jak i międzynarodowym. Charakterystyczną cechą rynku nawozów mineralnych jest duży udział obrotów międzynarodowych [Blanco 2011, Malingreau i in. 2012] oraz wysoki poziom koncentracji [Hernandes, Torero 2011]. Po stronie popytu

¹ Mgr inż., email: azalewski@ierigz.waw.pl

znajduje się duża liczba podmiotów, natomiast podaż jest reprezentowana głównie przez jednostki o charakterze oligopolistycznym [Kapusta 2003].

W latach 2007-2013 ceny nawozów mineralnych na światowych rynkach podlegały dużym wahaniom. Szczególnie dynamiczny wzrost cen odnotowano w latach 2007-2008. Od 2007 r. globalne zapotrzebowanie na nawozy zaczęło rosnać w bardzo szybkim tempie, co doprowadziło do drastycznych podwyżek cen. W 2007 r. średnioroczne ceny nawozów wzrosły o 43% w porównaniu z rokiem poprzednim, a w 2008 r. o kolejne 170% [Zalewski, Igras 2012]. Wysokie podwyżki cen nawozów mineralnych w latach 2007-2008 to efekt rosnącej presji na zwiększanie wydajności produkcji rolniczej w warunkach drożących surowców rolnych i żywności, wzrostu cen bezpośrednich nośników energii na świecie, który podwyższył koszty wytwarzania nawozów mineralnych i transportu, ale także braku możliwości szybkiego zwiększenia potencjału produkcyjnego przy dynamicznie rosnącym popycie na nawozy. Szerzej na temat przyczyn wzrostu cen nawozów mineralnych w tym okresie napisano m.in. w publikacjach Zalewskiego [2009, 2011], Huanga [2009], Otta [2012]. W 2009 r. pogorszenie opłacalności produkcji zbóż oraz pogłębiający się kryzys gospodarczy spowodował wyraźne ograniczenie popytu na nawozy mineralne co przełożyło się na spadek ich cen. W 2010 r. światowe ceny znów zaczęły rosnać, jednak dynamika wzrostu była niższa niż w latach 2007-2008.

Z uwagi na międzynarodowy charakter nawozów mineralnych funkcjonowanie poszczególnych rynków krajowych uwarunkowane jest zarówno czynnikami wewnętrznymi, jak i sytuacją na rynkach zagranicznych [Alemu 2011]. Ceny na rynkach krajowych są w dużej części pochodną cen światowych, jednak na ich zachowanie istotny wpływ ma również poziom konkurencji na każdym z lokalnych rynków. Poziom handlu zagranicznego pomiędzy Polską a krajami UE, w tym również krajami Europy Środkowej wskazuje na silne wzajemne powiązania tych rynków [Piwowar 2013, 2013a]. Pozwala to zatem przypuszczać, że również poziom i zmiany cen będą się kształtowały podobnie.

W Polsce w latach 2007-2013 średnioroczne ceny nawozów mineralnych wzrosły o blisko 77%, w tym ceny mocznika podwyższono o 69%, saletry amonowej o 73%, fosforanu amonu o 88%, a soli potasowej o 111%. Pozostałe środki produkcji dla rolnictwa podrożały w tym okresie znacznie mniej, np. paliwa o 37%, środki ochrony roślin o 25%, nasiona i sadzonki o 23%, a maszyny rolnicze o 16% [Informacja...2014]. W innych krajach Europy Środkowej nawozy mineralne w latach 2007-2013 również należały do najszybciej drożących środków produkcji dla rolnictwa.

Popyt na nawozy mineralne zależy od cen detalicznych tych środków produkcji, ale również od relacji pomiędzy cenami płodów rolnych a cenami nawozów mineralnych [Spiak, Piwowar 2007]. Relacje te decydują o sytuacji dochodowej gospodarstw rolnych oraz są ważnym czynnikiem warunkującym opłacalność zabiegów nawożenia mineralnego.

Celem artykułu było określenie kierunków i dynamiki zmian cen nawozów mineralnych w Polsce i w innych wybranych krajach Europy Środkowej w latach 2007-2013 z uwzględnieniem relacji cen nawozów do cen produktów rolnych. Porównywano zmienność cen nawozów na rynku polskim z rynkami zagranicznymi.

Materiał i metodyka badań

W pracy badano kierunek, dynamikę i zmienność średniorocznych cen nawozów mineralnych nabywanych przez rolników w Polsce, Czechach, na Węgrzech oraz na

Słowacji w latach 2007-2013. Analizowano również relacje i współzmiennosć cen nawozów pomiędzy tymi krajami, jak również relacje cen nawozów w poszczególnych krajach do cen pszenicy. Tendencje i dynamikę zmian określono za pomocą współczynnika kierunkowego prostoliniowej funkcję trendu wyznaczonego dla wartości absolutnych (zł/tonę) i wartości względnych w odniesieniu do średniej z lat 2007-2013 przyjętej za 100%. W taki sam sposób wyznaczono również wartości odchyłeń standardowych, będących miarą zmienności cen. Wzajemną zależność cen określono przy wykorzystaniu współczynnika korelacji Pearsona. Do określenia relacji cen nawozów do cen pszenicy, wyznaczono ceny 1 kg czystego składnika nawozów wyrażone w równowartości pszenicy w kg. Dokonano również analizy porównawczej poziomów cen nawozów mineralnych pomiędzy Polską a pozostałymi badanymi krajami. Ceny w Polsce przyjęto za 100%, a obliczeń dokonano dla dwóch podokresów, którymi były lata 2007-2008 oraz 2012-2013. Do analizy wybrano pięć popularnych nawozów mineralnych: saletrzaki, mocznik, superfosfat granulowany, sól potasowa oraz nawozów dwuskładnikowy NP, sprzedawany w Polsce jako fosforan amonu. Procentowa zawartość składników mineralnych w danym nawozie była taka sama, lub bardzo zbliżona w badanych krajach, co uwzględniono przy obliczaniu ceny czystego składnika.

Materiałem stanowiącym podstawę opracowania były dane Głównego Urzędu Statystycznego, Czech Statistical Office, Hungarian Central Statistical Office i Statistical Office of the Slovak Republic.

Charakterystyka produkcji, handlu zagranicznego oraz zużycia nawozów mineralnych w wybranych krajach Europy Środkowej

Pomiędzy Polską a pozostałymi badanymi krajami Europy Środkowej istnieją duże różnice w skali produkcji, wielkości obrotów handlu zagranicznego i zużyciu nawozów mineralnych (tab. 1). Polska jest liczącym się w Europie i w świecie producentem nawozów mineralnych. Polski przemysł nawozowy wytwarza około 1,6 % światowej produkcji nawozów azotowych i około 1,1 % nawozów fosforowych. Biorąc pod uwagę wielkość produkcji, w skali europejskiej Polska jest trzecim producentem nawozów azotowych (po Rosji i Ukrainie) oraz drugim (po Rosji) wytwórcą nawozów fosforowych [Zalewski, Rembeza 2013]. W latach 2007-2010 r. średnioroczna produkcja nawozów mineralnych w Polsce wyniosła blisko 2,2 mln ton w przeliczeniu na czysty składnik (NPK). W pozostałych krajach Europy Środkowej poziom produkcji był dużo niższy i wyniósł od 227 tys. ton NPK na Węgrzech do 296 tys. ton w Czechach. W strukturze produkcji nawozów mineralnych w Czechach, na Słowacji i Węgrzech dominują nawozy azotowe, podczas gdy w Polsce istotną rolę odgrywają również nawozy fosforowe i potasowe wytwarzane w formie nawozów wieloskładnikowych. Warto jednak podkreślić, że również w Polsce nawozy azotowe mają największy udział w produkcji.

Handel zagraniczny odgrywa ważną rolę w funkcjonowaniu rynku nawozów mineralnych w krajach Europy Środkowej. Kraje te posiadają bowiem nadwyżki produkcji nawozów azotowych, w związku z czym są ich eksporterami netto, będąc jednocześnie importerami netto nawozów potasowych i fosforowych (poza Polską). W latach 2007-2010 Polska i Słowacja miały dodatnie saldo handlu zagranicznego nawozami mineralnymi, a w Czechach i na Węgrzech było ono ujemne. Podobnie jak w przypadku produkcji

również wielkość obrotów handlowych realizowanych przez Polskę jest dużo wyższa niż ma to miejsce w pozostałych badanych krajach.

Tabela 1. Średnioroczna produkcja, handel zagraniczny i zużycie nawozów mineralnych w krajach Europy Środkowej w latach 2007-2010 (tys. ton NPK)

Table 1. Annual production, foreign trade and the use of mineral fertilizers in the countries of Central Europe in 2007-2010

Wyszczególnienie	Produkcja	Eksport	Import	Zużycie
Polska	2456,1	791,6	788,0	1963,3
Czechy	296,4	171,3	270,1	346,4
Węgry	227,2	125,4	381,2	361,5
Słowacja	252,0	185,8	116,1	127,8

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych statystycznych Głównego Urzędu Statystycznego oraz International Fertilizers Industry Association.

Zapotrzebowanie polskiego rolnictwa na nawozy mineralne jest kilkakrotnie wyższe niż w pozostałych badanych krajach, co wynika przede wszystkim z różnic w powierzchni użytków rolnych, ale także z jednostkowego poziomu nawożenia mineralnego. Przykładowo w sezonie 2010/11 jednostkowe zużycie nawozów mineralnych w Polsce wyniosło 119 kg NPK/ha użytków rolnych (UR), podczas gdy w Czechach – 84 kg NPK/ha UR, na Słowacji – 62 kg NPK/ha UR, a na Węgrzech – 60 kg NPK/ha UR.

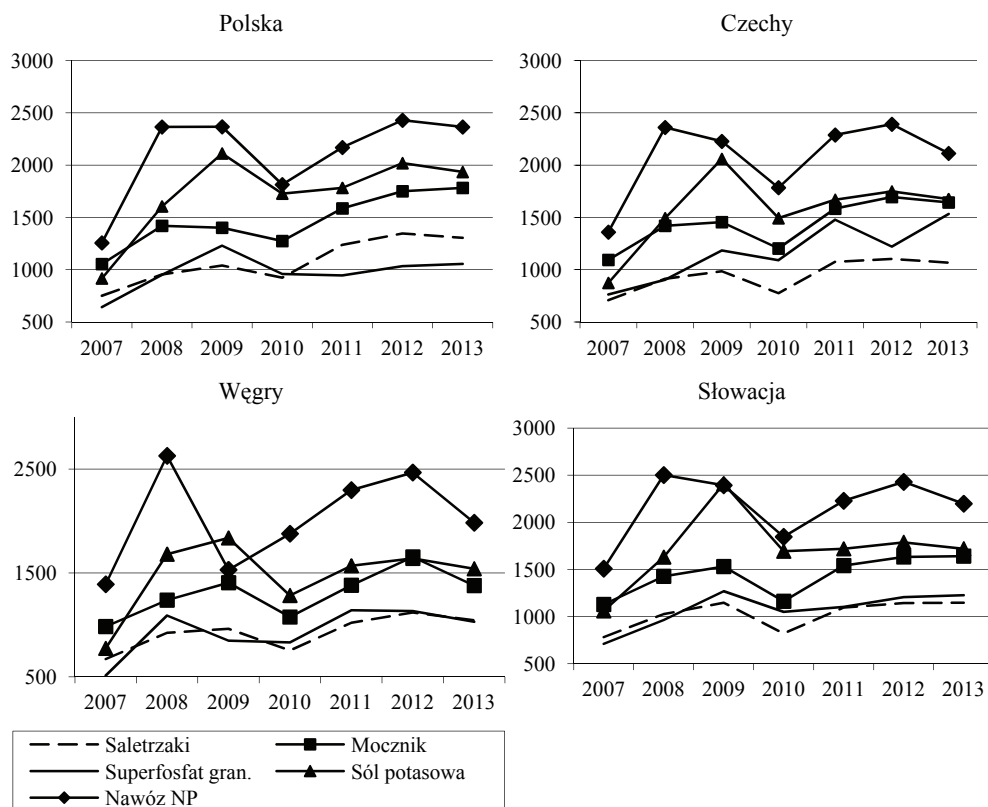
Zmiany cen nawozów mineralnych w wybranych krajach Europy Środkowej

Ceny nawozów mineralnych we wszystkich analizowanych krajach w latach 2007-2013 podlegały dużym wahaniom i wykazywały tendencję rosnącą (rys. 1).

Na rynku krajowym największy wzrost cen odnotowano w przypadku saletrzaków i mocznika. Nawozy te drożały w stosunku do średniej wieloletniej odpowiednio o 8,7% i 7,4%, a w wartościach absolutnych o 94,3 zł/t i 108,2 zł/t rocznie. Relatywnie największy wzrost cen saletrzaków i mocznika wynikał z faktu, iż popyt krajowy na te nawozy rósł najszybciej, a ponadto znacząca ich część była eksportowana [Zalewski 2014]. Niższym wzrostem cen w badanym okresie charakteryzowała się sól potasowa. Nawóz ten jest w całości importowany, głównie z Rosji, Niemiec i Białorusi, a jego ceny są w dużej części pochodną cen światowych. Najwolniej spośród badanych nawozów na rynku krajowym rosły ceny fosforanu amonu oraz superfosfatu granulowanego. Wzrost ten wynosił odpowiednio 5,5% i 4,1% rocznie w stosunku do średniej wieloletniej. Wolniejszy wzrost cen fosforanu amonu i superfosfatu granulowanego w porównaniu do cen nawozów azotowych wynikał z jednej strony w mniejszego popytu na te nawozy zarówno na rynku krajowym, jak i międzynarodowym. Ponadto produkcja nawozów fosforowych w Polsce oparta jest na importowanych fosforytach, których światowe ceny od kilku lat znajdują się na niskim poziomie. Dodatkowo w okresach mniejszego popytu na nawozy mineralne rolnicy częściej rezygnują z nawozów fosforowych lub potasowych, ponieważ nie decydują one w tak dużym stopniu o wielkości uzyskiwanych plonów jak nawozy azotowe.

Tendencje zmian cen nawozów mineralnych w Polsce i pozostałych krajach Europy Środkowej były zbliżone, jednak zarówno kierunek jak i dynamika zmian były

w przypadku każdego z analizowanych nawozów nieco odmienne. Największe wzrosty cen nawozów mineralnych odnotowano na rynku polskim. Najwolniej rosły ceny na Słowacji i na Węgrzech. Potwierdzają to współczynniki kierunkowe linii tendencji dla saletrzaków, mocznika, soli potasowej oraz nawozu NP (tab. 2). Szybszy wzrost cen na rynku polskim, w porównaniu z innymi badanymi rynkami, wynikał z większej dynamiki wzrostu popytu na nawozy w Polsce, w szczególności w okresie wiosennym. W innych analizowanych krajach zakupy nawozów dokonywane przez rolników nie były tak bardzo skumulowane w jednym okresie, dzięki czemu ceny nie rosły tak dynamicznie. Jedynie ceny superfosfatu granulowanego rosły w Polsce wolniej niż w innych krajach. Największy wzrost cen tego nawozu odnotowano w Czechach. W odróżnieniu od rynku polskiego w Czechach importuje się gotowe superfosfaty z zagranicy, w tym m.in. z Polski, co powoduje, że ceny są tam mniej stabilne i bardziej narażone na okresowe wzrosty.



Rys. 1. Ceny nawozów mineralnych w krajach Europy Środkowej w latach 2007-2013 (zł/tonę)

Fig. 1. The prices of mineral fertilizers in Central Europe countries in 2007-2013

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Głównego Urzędu Statystycznego, Czech Statistical Office, Hungarian Central Statistical Office i Statistical Office of the Slovak Republic.

W latach 2007-2013 obserwowano wysoką zmienność cen nawozów mineralnych na wszystkich badanych rynkach o czym świadczą wysokie wartości odchyleń standardowych.

Wysoka zmienność cen nawozów mineralnych wynika m.in. z uzależnienia popytu na nawozy od koniunktury w rolnictwie oraz uzależnienia podaży nawozów od rynku surowcowego, w tym surowców energetycznych. Generalnie w przypadku nawozów azotowych największą zmiennością cen nawozów mineralnych charakteryzował się rynek polski, a najmniejszą – słowacki. W przypadku pozostałych badanych nawozów mineralnych największą zmiennością cen charakteryzował się rynek węgierski, który jest najbardziej uzależniony od importu.

Tabela 2. Kierunek i dynamika zmian cen wybranych nawozów mineralnych w krajach Europy Środkowej w latach 2007-2013

Table 2. The direction and dynamics of changes in prices of selected mineral fertilizers in Central European countries in 2007-2013

Wyszczególnienie	Współczynnik kierunkowy linii tendencji		Odchylenie standardowe	
	zł/tonę	%	zł/tonę	%
	Saletrzaki			
Polska	94,3	8,7	222,1	20,6
Czechy	55,4	5,9	155,2	16,4
Węgry	55,8	6,0	160,7	17,3
Słowacja	45,7	4,5	158,2	15,5
	Mocznik			
Polska	108,2	7,4	260,9	17,8
Czechy	83,1	5,8	224,9	15,6
Węgry	71,2	5,5	224,9	17,3
Słowacja	70,0	4,9	212,3	14,8
	Superfosfat granulowany			
Polska	40,1	4,1	176,7	18,2
Czechy	115,6	9,9	280,2	24,0
Węgry	68,9	7,3	227,7	24,2
Słowacja	66,6	6,2	193,5	18,0
	Sól potasowa			
Polska	126,9	7,3	398,1	23,0
Czechy	90,3	5,7	362,7	23,1
Węgry	69,3	4,7	351,6	23,8
Słowacja	57,2	3,3	392,3	22,9
	Nawóz NP			
Polska	116,3	5,5	431,6	20,5
Czechy	85,2	4,1	376,0	18,1
Węgry	79,4	3,9	466,1	23,0
Słowacja	62,7	2,9	358,7	16,6

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Głównego Urzędu Statystycznego, Czech Statistical Office, Hungarian Central Statistical Office i Statistical Office of the Slovak Republic.

Pomimo wyższej dynamiki wzrostu cen nawozów mineralnych w Polsce niż w innych krajach Europy Środkowej istniała silna jednokierunkowa zależność pomiędzy tymi cenami. Wskazują na to współczynniki korelacji Pearsona, które w większości przypadków osiągały wartości powyżej 0,9 (tab. 3). Największe współzależności między cenami nawozów w Polsce i w innych krajach występowały w segmencie nawozów azotowych. Zależność ta wynika z relatywnie wysokiego poziomu obrotów handlowych nawozami azotowymi między Polską a pozostałymi krajami. Silne zależności występowały również w przypadku cen soli potasowej, która na wszystkich badanych rynkach pochodziła z importu, głównie z Niemiec, Białorusi i Rosji. Wysokie współzależności wystąpiły także między cenami nawozu NP na rynku w Polsce oraz w Czechach i na Słowacji, a także między cenami superfosfatu granulowanego w Polsce i na Słowacji. Słabszy związek wystąpił natomiast między cenami superfosfatu granulowanego w Polsce i w Czechach oraz na Słowacji. Wynika to z mniejszej popularności tego nawozu, a co za tym idzie niższych obrotów handlowych.

Tabela 3. Zależności cen nawozów mineralnych w Polsce i w innych krajach Europy Środkowej w latach 2007-2013

Table 3. Depending on the price of mineral fertilizers in Poland and in other countries of Central Europe in 2007-2013

Wyszczególnienie	Współczynnik korelacji Pearsona dla cen w Polsce i cen w innych krajach		
	Czechy	Węgry	Słowacja
Saletrzaki	0,95	0,94	0,84
Mocznik	0,97	0,87	0,92
Superfosfat granulowany	0,57	0,54	0,94
Sól potasowa	0,97	0,89	0,89
Nawóz NP	0,96	0,63	0,96

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Głównego Urzędu Statystycznego, Czech Statistical Office, Hungarian Central Statistical Office i Statistical Office of the Slovak Republic.

W latach 2007-2008 najwyższy poziom średniorocznych cen nawozów mineralnych odnotowano na Słowacji (tab. 4). Nawozy były tam od 3,3% do nawet 10,7% droższe niż w Polsce. Tańsza niż w Polsce był natomiast większość nawozów mineralnych na Węgrzech oraz niektóre nawozy w Czechach. Dynamiczny wzrost cen nawozów mineralnych w Polsce, dużo wyższy niż miało to miejsce na pozostałych badanych rynkach spowodował jednak, że nawozy w Polsce stały się najdroższe. Wyjątek stanowił superfosfat granulowany, którego ceny w latach 2012-2013 były najniższe w porównaniu z innymi rynkami. Powodem wyższych cen w Polsce jest przede wszystkim silna pozycja krajowych producentów, którzy mają dominujący udział w rynku krajowym oraz należą do największych eksporterów nawozów w regionie [Piwowar 2012].

Tabela 4. Porównanie poziomów cen nawozów mineralnych w Polsce i w innych krajach
 Table 4. Comparison of price levels for mineral fertilizers in Poland and in other countries

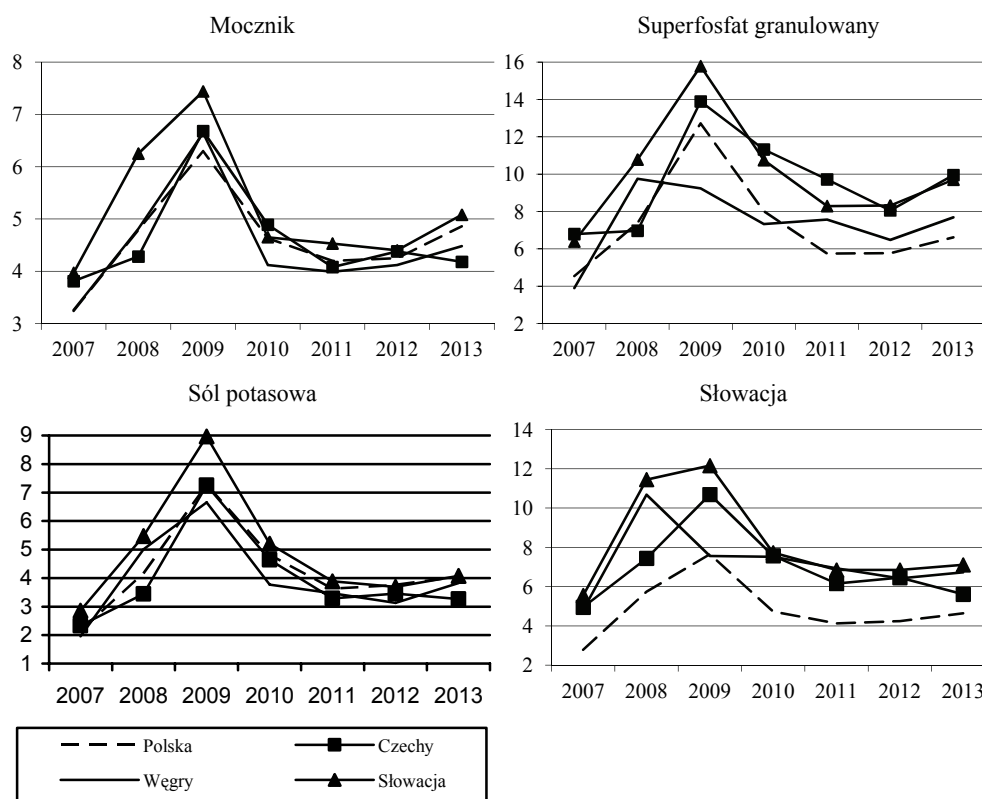
Wyszczególnienie	Średnioroczne ceny nawozów mineralnych (cena w Polsce = 100)	
	2007-2008	2012-2013
	Saletrzaki	
Polska	100,0	100,0
Czechy	94,9	81,8
Węgry	93,6	81,6
Słowacja	106,0	86,4
	Mocznik	
Polska	100,0	100,0
Czechy	101,6	94,5
Węgry	89,9	85,9
Słowacja	103,3	92,7
	Superfosfat granulowany	
Polska	100,0	100,0
Czechy	104,6	131,7
Węgry	100,7	103,6
Słowacja	105,1	116,5
	Sól potasowa	
Polska	100,0	100,0
Czechy	93,8	86,6
Węgry	97,4	80,5
Słowacja	106,7	88,7
	Nawóz NP	
Polska	100,0	100,0
Czechy	102,7	94,0
Węgry	111,0	92,9
Słowacja	110,7	96,5

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Głównego Urzędu Statystycznego, Czech Statistical Office, Hungarian Central Statistical Office i Statistical Office of the Slovak Republic.

Relacje cen nawozów mineralnych do cen pszenicy

W latach 2007-2013 wyraźnie zmieniały się relacje cen nawozów mineralnych do cen pszenicy, jednak tendencje we wszystkich analizowanych krajach przebiegały podobnie (rys. 2). W 2007 r. relacje cen nawozów do cen pszenicy były korzystne dla producentów rolnych. W latach 2008-2009 wyraźny spadek cen zbóż, przy jednoczesnym dynamicznym wzroście cen nawozów mineralnych spowodował wyraźne pogorszenie wzajemnych relacji. Wyjątkowo niekorzystne relacje cen nawozów do cen zbóż z punktu widzenia producentów rolnych wystąpiły w 2009 r., kiedy rolnicy musieli sprzedać średnio 2-krotnie więcej zbóż

niż w 2007 r. aby zakupić taką samą ilość nawozów mineralnych. W kolejnych latach na relacje cen nawozów do cen pszenicy uległy poprawie, o czym zdecydował przede wszystkim wzrost cen pszenicy. W 2013 r. pszenica potaniała, co przyczyniło się do pogorszenia relacji.



Rys. 2. Cena 1 kg czystego składnika nawozu wyrażona w kg pszenicy

Fig. 2. The price of 1 kg of pure component in fertilizer expressed in kg of wheat

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Głównego Urzędu Statystycznego, Czech Statistical Office, Hungarian Central Statistical Office i Statistical Office of the Slovak Republic.

W relacji do pszenicy wszystkie analizowane nawozy najdroższe były na Słowacji, a najtańsze w przypadku saletraków i soli potasowej – w Czechach, w przypadku mocznika – na Węgrzech, a w przypadku superfosfatu granulowanego i nawozu dwuskładnikowego NP – w Polsce. Na wszystkich badanych rynkach w relacji do pszenicy najtańszym nawozem mineralnym, w przeliczeniu na czysty składnik, była sól potasowa, a najdroższym superfosfat granulowany.

Podsumowanie

W latach 2007-2013 wyraźnie wzrosły cen nawozów mineralnych w Polsce, Czechach, na Węgrzech i na Słowacji, o czym w dużym stopniu zdecydowały uwarunkowania światowego rynku. Najbardziej w tym okresie wzrastały średnioroczne ceny nawozów mineralnych w Polsce, natomiast na Słowacji i na Węgrzech wzrosty cen były relatywnie niewielkie. Obserwowano przy tym duże wahania cen z roku na rok. W przypadku nawozów azotowych największą zmienność cen dotyczyła rynku polskiego, a najmniejsza rynku słowackiego. Natomiast w przypadku pozostałych nawozów mineralnych największą zmiennością cen charakteryzował się rynek węgierski, co potwierdzają wyznaczone wartości odchyleń standardowych.

Wystąpiła silna jednokierunkowa zależność między cenami nawozów w Polsce, a cenami w innych krajach, co wynikało w dużym stopniu z relatywnie wysokich obrotów handlu zagranicznego między tymi krajami. W przypadku innych nawozów zależności były słabsze, a ewentualne silniejsze zależności dotyczyły tylko niektórych krajów.

Nawozy mineralne w latach 2007-2013 w Polsce drożały w relacji do nawozów w innych krajach. W latach 2012-2013 były od nich przeważnie od kilku do kilkunastu procent droższe w porównaniu z latami 2007-2008. Wyższe ceny nawozów mineralnych w Polsce wynikają z silnej pozycji krajowych producentów mających dominujący udział w rynku krajowym oraz należących do największych eksporterów nawozów w regionie.

Zmiany relacji cen nawozów mineralnych do cen pszenicy we wszystkich analizowanych krajach przebiegały podobnie. Na zakup tej samej ilości nawozów najwięcej pszenicy musieli sprzedać rolnicy ze Słowacji.

Literatura

- Alemu Z. [2011]: Price transmission between international and local fertilizer prices: the case of South Africa, NAMC.
- Blanco M. [2011]: Supply of and access to key nutrients NPK for fertilizers for feeding the world in 2050, UPM, Madrit.
- Hernandes M., Torero M. [2011]: Fertilizer market situation. Market structure, consumption and trade patterns and pricing behavior. IFPRI, Washington.
- Huang W. [2009]: Factors contributing to the recent increase in U.S. fertilizer prices 2002-08, USDA, Washington.
- Informacja o sytuacji społeczno-gospodarczej kraju w 2013 r. [2014]: GUS, Warszawa.
- Kapusta F. [2003]: Teoria agrobiznesu. Akademia Ekonomiczna, Wrocław.
- Kopiński J. [2006]: Zróżnicowanie nawożenia jako miara intensywności produkcji roślinnej w regionach. Wieś Jutra nr 6.
- Malingreau J., Eva H., Maggio A. [2012]: NPK: Will there be enough plant nutrients to feed a world of 9 billion in 2050? Report for the European Commission Joint Research Centre, Brussels.
- Ott H. [2012]: Fertilizer market and their interplay with commodity and food prices, Report for the European Commission Joint Research Centre, Brussels.
- Piwowar A. [2012]: Charakterystyka przemysłu nawozowego w Polsce, Przemysł Chemiczny nr 11, 2085-2089.
- Piwowar A. [2013]: Nawozy mineralne w polskim handlu zagranicznym. Przemysł Chemiczny, nr 10, 1887-1890.
- Piwowar A. [2013a]: Polski handel zagraniczny nawozami mineralnymi i środkami ochrony roślin w latach 2007-2011. Roczniki naukowe SERiA, tom XV, zeszyt 3.
- Spiak J., Piwowar A. [2007]: Preferencje producentów rolnych w zakresie stosowania nawozów mineralnych na Dolnym Śląsku, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Przyrodniczego we Wrocławiu nr 560, Rolnictwo nr 91.
- Zalewski A. [2009]: Sytuacja na rynku nawozów mineralnych w 2008 roku, Journal of Agribusiness and Rural Development, nr 2(12).

- Zalewski A. [2011]: Światowy rynek nawozów mineralnych z uwzględnieniem zmian cen bezpośrednich nośników energii oraz surowców, IERiGŻ-PIB, Warszawa.
- Zalewski A., Igras J. [2012]: Światowy rynek nawozów mineralnych z uwzględnieniem zmian cen bezpośrednich nośników energii oraz surowców, IERiGŻ-PIB, Warszawa.
- Zalewski A., Rembeza J. [2013]: Światowy rynek nawozów mineralnych z uwzględnieniem zmian cen bezpośrednich nośników energii oraz surowców, IERiGŻ-PIB, Warszawa.
- Zalewski A. [2013]: Zmiany na rynku nawozów azotowych w Polsce w latach 2000-2010, Journal of Agribusiness and Rural Development, nr 4(30).

Janusz Żmija¹, Marta Czekaj²
Katedra Zarządzania i Marketingu w Agrobiznesie,
Uniwersytet Rolniczy im. Hugona Kołłątaja w Krakowie

Spółeczny charakter drobnych gospodarstw rolnych

Social meaning of small agricultural holdings

Synopsis: W opracowaniu poruszony został problem społecznych funkcji drobnych gospodarstw rolnych. Głównym celem artykułu było wskazanie podstawowych zadań o charakterze społecznym pełnionych przez drobne gospodarstwa rolne, przy czym szczególną uwagę skupiono na fakcie, iż to społeczeństwo wpływa na podtrzymywanie funkcjonowania tych podmiotów poprzez zgłaszanie zapotrzebowania na dobra i usługi, które mogą być zaspokajane tylko przez drobne gospodarstwa rolne. W opracowaniu poruszono takie problemy jak: ochrona przed ubóstwem na wsi, opieka nad członkami rodzin rolniczych oraz kulturowo-krajobrazowy wymiar funkcjonowania drobnych gospodarstw rolnych.

Słowa kluczowe: drobne gospodarstwa rolne, znaczenie społeczne

Abstract: The paper discusses the question of social meaning of small agriculture holdings. The main purpose of the paper was to present basic social roles of small agriculture holdings. Particular attention has been focused on the fact that the society requires the functioning of these entities by reporting demand for goods and services that can be met only by small agricultural holdings. The study focuses attention on such issues as protection against poverty in rural areas, care of members of farmers family and cultural dimension of the functioning of small farms (for example: maintaining the unique rural landscapes).

Key words: small agriculture holdings, social meaning

Wprowadzenie

Rozdrobnienie polskiego rolnictwa było i jest jednym z jego największych problemów. Trwanie najmniejszych obszarowo podmiotów niesie ze sobą wiele kontrowersji i to już na etapie zagadnień związanych z ich dotowaniem. Pojawiają się dylematy i pytania. Czy rzeczywiście drobne gospodarstwa rolne wymagają wsparcia? Czy zasadne jest sztuczne podtrzymywanie ich żywotności przez kierowanie do nich krajowych i unijnych środków finansowych [Michalska 2012]? Argumentem często podnoszonym przeciwko ich wspieraniu jest wskazywanie, iż drobnych rolników traktować należy jak drobnych przedsiębiorców, a ta ostatnia grupa nie może korzystać z pomocy funduszy zewnętrznych w takiej częstotliwości, w takiej wysokości i po spełnieniu takich warunków jak producenci rolni. Również obciążenia jakie nakładane są na drobnych przedsiębiorców (np. składki na ubezpieczenia społeczno-emerytalne, opodatkowanie działalności, konieczność rejestracji działalności) są niewspółmiernie większe, niż te nakładane na producentów rolnych.

¹ Prof. dr hab., e-mail: rzmija@cyf-kr.edu.pl

² Dr inż., e-mail: martaczekaj@poczta.onet.pl

Jako uzasadnienie trwania drobnych gospodarstw rolnych często podnoszony jest argument słabości systemu opiekuńczego państwa, i w związku z tym niemożności udzielenia wsparcia socjalnego dla osób zatrudnionych w rolnictwie. W przypadku likwidacji drobnych gospodarstw rolnych trzeba liczyć się z problemami w możliwości podjęcia pracy przez osoby dotychczas zatrudnione w rolnictwie i w związku z tym zwróceniem się części z nich do systemu opiekuńczego (pomoc socjalna) w kwestii zapewnienia godziwych warunków życia. Nie można także zapominać o osobach już w chwili obecnej pobierających renty i emerytury, mieszkających na obszarach wiejskich, nadal współdziałających w gospodarstwach rolnych (w tym w tych najmniejszych obszarowo podmiotach) i korzystających z produkcji w nich wytworzonej. To ostatnie zjawisko jest typowe dla wszystkich krajów europejskich, co więcej ludność w wieku emerytalnym, pracująca w rolnictwie nie jest bilansowana w rynkowych zasobach siły roboczej [Michna 2005]. Opisane zagadnienia to tylko wycinek problemów z jakimi możemy się spotkać w przypadku gwałtownego ograniczenia liczby drobnych gospodarstw rolnych. Koszty gospodarcze takich decyzji – pomimo, że trudne do wycenienia, mogą być odczuwalne przez całe społeczeństwo. Nie można ponadto zapominać, iż dominujący udział drobnych gospodarstw rolnych w ogóle gospodarstw działających w Polsce nie przeszkadza polskim producentom rolnym w uzyskiwaniu pozycji wśród liderów w produkcji jabłek, czy drobiu oraz w stałym zwiększaniu wartości eksportu artykułów rolno-żywnościowych na rynku Unii Europejskiej [www.ekonomia.rp.pl; www.mrirw.gov.pl].

Trwanie gospodarstw rolnych umocowane jest zatem koniecznością pełnienia przez nie szeregu funkcji produkcyjnych i społecznych. W opracowaniu postawiono sobie za cel przedstawienie wybranych funkcji społecznych uzasadniających podtrzymywanie istnienia drobnych podmiotów oraz ukazanie, że samo społeczeństwo (klienci, konsumenci) wymusza na gospodarstwach drobnych ich trwanie, poprzez zgłaszanie potrzeb, które już z definicji zaspakajane mogą być tylko przez podmioty obszarowo najmniejsze. Informacje niezbędne do realizacji założonego celu pracy i wyciągnięcia wniosków pochodziły z publikacji Głównego Urzędu Statystycznego, Powszechnego Spisu Rolnego 2002 i 2010 roku, literatury przedmiotu oraz źródeł internetowych. Do realizacji założonych celów wykorzystano metodę opisową, metodę analizy porównawczej oraz tabelaryczną. Badano zależności przyczynowo-skutkowe zachodzące pomiędzy opisywanymi zjawiskami.

Dylematy wyodrębniania drobnych gospodarstw rolnych

O różnorodności narzędzi wykorzystywanych do określenia czym jest drobne gospodarstwo rolne świadczy już sam fakt, że w nomenklaturze ekonomiczno-rolniczej określane jest ono jako w sposób niejednoznaczny i znaleźć w niej można takie określenia jak: gospodarstwo nietowarowe, gospodarstwo niskotowarowe, gospodarstwo rodzinne, gospodarstwo samozaopatrzeniowe, gospodarstwo chłopskie, czy w końcu gospodarstwo małoobszarowe. Pojęcie drobnego gospodarstwa rolnego nie jest zatem jednoznacznie sprecyzowane, a co ważniejsze – ciężko wskazać jednolite kryterium wyodrębniania takiego podmiotu. Przez różnych badaczy określane jest ono w oparciu o: wielkość ekonomiczną wyrażoną w ESU (European Size Unit) [Michalska 2012], liczbę hektarów użytków rolnych (UR) [Zegar 2012], liczbę utrzymywanych zwierząt, udział w rynku (przeznaczenie produkcji), wolumen wykorzystywanych w toku produkcji nakładów,

wielkość zasobową siły roboczej (AWU - Annual Working Units), czy też wartość standardowej produkcji (SO – Standard Output), wyrażanej w euro [Poczta i inni 2012]. Przyjmując kryterium:

- powierzchni, gospodarstwa małe (drobne) to te, których powierzchnia jest mniejsza niż 2 ha UR, lub mniejsza niż 5 ha UR,
- standardowej produkcji (Standard Output SO) uznaje się, iż gospodarstwa bardzo małe osiągają SO na poziomie od 2 tys. euro do 8 tys. euro, a małe od 8 tys. do 25 tys. euro. Klasyfikacja wielkości gospodarstw z wykorzystaniem SO jako miary wielkości ekonomicznej została wprowadzona do Systemu FADN od roku 2010. Pozwala ona oprócz wymienionych wcześniej wyróżnić gospodarstwa średnio małe, średnio duże, duże oraz bardzo duże [Poczta i inni 2012],
- udziału w rynku – gospodarstwa niskotowarowe (Semi-Subsistence Farms SSF) czyli takie, które przeznaczają na rynek mniej niż 50% wytworzonej produkcji.

Wielość i odmienność kryteriów wykorzystywanych do wyznaczania drobnych gospodarstw rolnych generuje problemy na etapie ustalania liczebności tych podmiotów. Z wymienionych wcześniej kryteriów służących wyodrębnianiu drobnych gospodarstw rolnych najczęściej wykorzystuje się te, które bazują na wielkości gospodarstwa i rozmiarach jego produkcji [por. Nagayets 2005, Ascione i inni 2012, Alexandri i Luca 2012].

Problemy w definiowaniu gospodarstw drobnych występują także na poziomie ustawodawstwa i przepisów prawnych – dość wspomnieć, iż dla potrzeb Kasy Rolniczego Ubezpieczenia Społecznego (KRUS) rolnikiem jest osoba, która (oprócz spełnienia szeregu innych warunków) prowadzi działalność rolniczą w gospodarstwie rolnym o powierzchni powyżej 1 ha przeliczeniowego [www.krus.gov.pl], z kolei w myśl ustawy z dnia 22 maja 2003 r. o ubezpieczeniach obowiązkowych, Ubezpieczeniowym Funduszu Gwarancyjnym i Polskim Biurze Ubezpieczycieli Komunikacyjnych pod pojęciem gospodarstwa rolnego rozumie się obszar użytków rolnych, gruntów pod stawami oraz sklasyfikowanych jako użytki rolne gruntów pod zabudowaniami, przekraczający łącznie powierzchnię 1,0 ha, jeżeli podlega on w całości lub części opodatkowaniu podatkiem rolnym. Jeszcze inną definicja gospodarstwa rolnego znaleźć można na stronach GUS: *za gospodarstwo rolne uważa się grunty rolne wraz z gruntami leśnymi, budynkami lub ich częściami, urządzeniami i inwentarzem, jeżeli stanowią lub mogą stanowić zorganizowaną całość gospodarczą oraz prawami związanymi z prowadzeniem gospodarstwa rolnego* [www.stat.gov.pl]. Z przytoczonych definicji wynika, że liczba gospodarstw rolnych (w tym także tych obszarowo najmniejszych) może być w danym roku ustalona na różnych poziomach, w zależności od tego jaka instytucja prowadzi tego typu wyliczenia, bądź dla których potrzeb będą one wykorzystywane.

W tabeli 1 zaprezentowane zostały dane charakteryzujące liczebność drobnych gospodarstw rolnych w Unii Europejskiej (UE) oraz w wybranych państwach wspólnoty. Kryterium wykorzystanym do określenia liczebności tych podmiotów była powierzchnia gospodarstwa oraz wartość standardowej produkcji wyrażana w euro. Wskazano także liczebność gospodarstw niskotowarowych (SSF), a wśród nich liczbę podmiotów działających na obszarze do 2 i do 5 ha oraz liczbę gospodarstw uzyskujących standardową nadwyżkę produkcji w kwocie do 2 000 i do 8 000 euro.

Tabela 1. Liczba małych i niskotowarowych gospodarstw rolnych w UE-27 i UE-15 oraz w wybranych państwach w 2010 r. (tys.)

Table 1. Number of small agricultural holdings and Semi-Subsistence Farms in EU-27 and EU-15 and in selected countries in 2010 (thousands)

Wyszczególnienie	Łączna liczba gospodarstw i małe gospodarstwa rolne					SSF				
	Ogółem	Do 2 ha	Do 5 ha	SO < 2 000 EUR	SO < 8 000 EUR	Ogółem	Do 2 ha	Do 5 ha	SO < 2 000 EUR	SO < 8 000 EUR
UE-27	12 015	5 637	8 056	5 132	8 507	5 842	4 053	5 186	3 906	5487
UE-15	5 225	1 728	2 728	1 167	2 669	845	660	786	501	758
Bułgaria	370	295	325	254	340	177	163	171	153	176
Francja	516	67	129	42	116	20	10	17	7	16
Niemcy	299	14	26	1	34	0	0	0	0	0
Węgry	577	413	459	359	496	454	367	395	323	424
Włochy	1 621	819	1 177	495	995	645	485	592	343	568
Polska	1 507	355	823	443	1 007	511	171	373	195	447
Portugalia	305	152	230	117	237	57	44	55	36	55
Rumunia	3 859	2 732	3 459	2 717	3 632	3 590	2 608	3 277	2 593	3 438
Hiszpania	990	270	503	211	538	4	4	4	1	2

Źródło: [Dane Komisji Rolnictwa i Rozwoju Wsi Parlamentu Europejskiego].

Jak wynika z danych w tabeli 1 liczba podmiotów określanych jako drobne zmienia się diametralnie w zależności od przyjętego kryterium ich wyznaczania, jednakże niezmienna pozostaje pozycja trzech państw, które plasują się w czołówce jeżeli chodzi o liczebność gospodarstw drobnych w większości przyjętych w tabeli kryteriów. Są to Rumunia, Włochy oraz Polska. W 2010 roku w całej Unii Europejskiej funkcjonowało 5,13 mln gospodarstw rolnych osiągających poniżej 2 000 euro standardowej produkcji tzw. SO – Standard Output – gospodarstwa te nie są wedle przyjętej przez FADN klasyfikacji zaliczane nawet do grupy bardzo małych gospodarstw. Biorąc zaś pod uwagę gospodarstwa poniżej 5 ha to liczba gospodarstw drobnych wynosiła 8,06 mln. Warto zauważyć, że część gospodarstw znajdujących się w grupie SSF ogółem osiąga dość wysoką wartość SO (powyżej 8 000 euro), co nasuwa kolejne pytania o poprawność klasyfikowania poszczególnych podmiotów do grupy gospodarstw drobnych.

W Polsce gospodarstwa drobne o powierzchni do 5 ha UR stanowiły w 2010 55% ogółu gospodarstw rolnych, przy czym podmioty działające na powierzchni do 2 ha UR to 43% tej grupy. Rozdrobnienie gospodarstw związane jest w dużej mierze z uwarunkowaniami przyrodniczymi i zwykle się uważa, że dominują one głównie na obszarze Polski południowo-wschodniej. Dane Głównego Urzędu Statystycznego dla 2012 roku pokazują, iż 16,1% gospodarstw o powierzchni do 5 ha UR zlokalizowanych było w województwie małopolskim, 14,5% w podkarpackim, 14,2% w mazowieckim, a 11,3% w województwie lubelskim.

W Polsce obserwowany jest spadek liczby gospodarstw powierzchniowo małych. Dane Powszechnego Spisu Rolnego (PSR) z 2010 roku porównane z analogicznymi informacjami przygotowanymi dla roku 2002 pozwalają ustalić, że spadek ten wyniósł 25% wśród gospodarstw o powierzchni od 1 do 5 ha UR. Kolejne lata również charakteryzują

się tendencją spadkową – w roku 2012 gospodarstw takich w Polsce było już tylko 780 443. Z roku na rok zmienia się także średnia powierzchnia użytków rolnych przypadających na gospodarstwo rolne w Polsce, i tak według danych ARiMR [www.arimr.gov.pl] w 2007 roku było to 9,91 ha, w 2008 – 10,02 ha, w 2009 – 10,15 ha, w 2010 – 10,23 ha, w 2011 – 10,36, w 2012 – 10,38, a w 2013 – 10,42 ha. Zwiększanie się średniej powierzchni gospodarstwa po akcesji danego kraju do struktur unijnych jest zjawiskiem typowym dla państw, które wstąpiły do UE w ostatnich latach – wystąpiło ono w Bułgarii, na Węgrzech, w Czechach i w Rumunii [Józwiak i Ziętara 2013].

Zmiany nie są zatem szybkie, ale następują, a niechęć wobec odchodzenia przez rolników od prowadzenia gospodarstwa wynika z różnych uwarunkowań – dla części z nich jest to tzw. ojcowizna, z którą czują się silnie związani emocjonalnie, część nie chce pozbywać się nawet najmniejszych obszarowo działek ze względu na nadzieję, że w przyszłości ceny ziemi wzrosną, jeszcze inni czerpią z tytułu posiadania działek rolnych korzyści w postaci otrzymywania do nich dopłat bezpośrednich. W końcu część z nich – nie do końca to sobie uświadamiając utrzymuje gospodarstwa rolnicze ze względu na możliwość pełnienia przez nie istotnych z punktu widzenia rolnika i jego najbliższych funkcji społecznych.

Wyzwania społeczne wobec drobnych gospodarstw rolnych w Polsce

Niewątpliwie jedną z najważniejszych funkcji społecznych pełnionych przez małe gospodarstwa rolne jest ochrona przed ubóstwem. Ochrona ta dotyczy nie tylko rolników aktywnie prowadzących gospodarstwa rolne, ale także osób pobierających już świadczenia emerytalne czy rentowe i pracujących w gospodarstwach. Niewielka, ale uzyskiwana stale produkcja pozwala na zaspakajanie podstawowych potrzeb rolnika oraz rolnika-emeryta i jego rodziny. Niekiedy umożliwia także generowanie dochodu, w sytuacji sprzedawania sezonowo występujących nadwyżek produkcji.

Poddawany ciągłej krytyce preferencyjny system ubezpieczeń stosowany w rolnictwie po głębszej analizie może znaleźć swoje uzasadnienie. Rolnicy to wszakże dostawcy podstawowych artykułów żywnościowych, bez których obejść nie może się żaden konsument, żądający jednocześnie aby produkty te dostarczane były w wysokiej jakości i niskiej cenie. W takiej sytuacji producent rolny ma ograniczone możliwości uzyskania za swoją produkcję wysokich cen, i nie jest w stanie ponieść wyższych kosztów prowadzonej działalności (np. składek KRUS). Co więcej przyszłość rolników-emerytów wskazuje, że konieczne będzie dalsze czerpanie korzyści z prowadzonych gospodarstw. Wysokość emerytury i renty podstawowej z ubezpieczenia społecznego rolników ustalona na dzień 01.12.2013 roku wynosi 831,15 zł [www.krus.gov.pl]. Czy jest to kwota wystarczająca na pokrycie podstawowych potrzeb? Obowiązujące od 01.01.2013 roku stopniowe podwyższanie wieku emerytalnego, które skutkować ma w przyszłości większymi emeryturami dotyczy także rolników. Jednak w przypadku producentów rolnych podniesienie wieku emerytalnego w minimalnym stopniu wpłynie na wysokość ich świadczeń! Szacunki podają, iż po wydłużeniu stażu ubezpieczeniowego o 7 lat rolnik-emeryt otrzyma świadczenie podstawowe o kwotę 25,49 zł wyższe miesięcznie [Jaskuła 2012]. Kolejne pytanie jakie się tu pojawia to: czy producent rolny będzie w stanie pracować w gospodarstwie rolnym do 67-go roku życia? Wydłużenie wieku emerytalnego powoduje także sztuczne zawyżanie liczby drobnych gospodarstw rolnych. W momencie

gdy następcą chce przejąć gospodarstwo, a przekazujący je nie osiągnął jeszcze wieku emerytalnego, ale chce nadal ubezpieczać się w KRUS-ie, wyjściem z sytuacji jest podział posiadanej powierzchni. Regulacje prawne dają co prawda możliwość kontynuacji ubezpieczenia w KRUS-ie osobom, które nie osiągając jeszcze wieku emerytalnego, przekazały prowadzone gospodarstwo następcy, ale wymaga to spełnienia pewnych warunków (dotyczą one m.in. długości dotychczasowego stażu ubezpieczeniowego w KRUS-ie) [www.krus.gov.pl]. Poruszone motywy przemawiające za podtrzymywaniem drobnych gospodarstw rolnych w celu ochrony przed ubóstwem mieszkańców wsi, to tylko wycinek pojawiających się w krajowej dyskusji na ten temat argumentów. W publikacjach wskazuje się, iż praca na roli chroni przed gwałtownym wzrostem poziomu bezrobocia – zagadnienie to było poruszane w wielu opracowaniach i nie będzie tu szerzej omawiane, nie można jednak o nim zapominać [Błąd 2010, Karwat-Woźniak i Chmieliński 2006, Musiał 2013, Żmija i Czekaj 2012].

Kolejnym niemniej ważnym zadaniem stawianym przed drobnymi gospodarstwami rolnymi jest opieka nad najmłodszymi i najstarszymi członkami rodzin. Problem ten jest o tyle aktualny, że dane długookresowej prognozy ludności Polski na lata 2008-2035 przygotowane przez GUS [www.stat.gov.pl] wskazują, że liczba ludności będzie się systematycznie zmniejszać, a zwiększać będzie się procentowy udział osób starszych. Dane Eurostatu [www.epp.eurostat.ec.europa.eu] podają, iż w 2060 roku co trzeci mieszkaniec Unii Europejskiej będzie miał 65 lat i więcej. Zmiany demograficzne będą też przebiegały w odmienny sposób na obszarach wiejskich niż w miastach. W miastach do roku 2035 prognozuje się ciągły spadek liczby mieszkańców, podczas gdy na obszarach wiejskich do 2022 roku przewiduje się wzrost liczby mieszkańców, a potem do roku 2035 niewielki spadek [Waligórska i Nowak]. Wszystko to w sytuacji ciągłego starzenia się społeczeństwa. Zmiany te mogą być wykorzystane przez mieszkańców wsi. Instytucje opiekuńcze są zwykle lokalizowane na obszarach wiejskich ze względu na walory przyrodniczo-krajobrazowe tych terenów, a opieka na osobami starszymi, prowadzona w formie różnorodnych instytucji daje możliwość podjęcia pracy osobom tam zamieszkującym oraz rozwoju przedsiębiorczości o charakterze pozarolniczym. Wśród mieszkańców obszarów wiejskich najczęściej realizowany jest model rodziny wielopokoleniowej, w której opieka nad osobami starszymi jest sprawowana przez członków rodziny – są to zwykle osoby prowadzące gospodarstwo rolnicze, nie pracujące na stałe poza rolnictwem. Taki system opieki nad najstarszymi członkami rodzin to funkcja społeczna realizowana przez drobne gospodarstwa rolne, szczególnie te najmniejsze obszarowe.

Opieka sprawowana w ramach funkcji społecznej rozciąga się także na osoby najmłodsze, które nie są jeszcze objęte obowiązkiem szkolnym. Jest to szczególnie istotne w sytuacji niedoborów w zakresie liczby miejsc w placówkach wychowania przedszkolnego w stosunku do ogólnej liczby dzieci w wieku 3-5 lat. Dane odnośnie sytuacji w Polsce w tym zakresie [www.men.gov.pl] wskazują, że do placówek tych w roku 2011 uczęszczało 85,2% dzieci zamieszkałych w miastach i tylko 52,1% dzieci z obszarów wiejskich. Zatem niemal połowa dzieci w wieku 3-5 lat zamieszkałych na wsi nie miała możliwości uczęszczania na zajęcia przedszkolne, skutkiem czego obowiązek opieki nad nimi spadał na członków rodziny dziecka. Znaczna część tych rodzin prowadziła gospodarstwa rolne. Pewnym rozwiązaniem dla tego problemu była i jest możliwość tworzenia placówek na obszarach wiejskich (np. klubów malucha), co pozwalało na podjęcie pracy przez pracowników najmniejszych obszarowo gospodarstw przy opiece nad najmłodszymi członkami rodzin. Co więcej działania takie mogły być współfinansowane ze

środków Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa (np. w ramach programu Tworzenie i rozwój mikroprzedsiębiorstw) [www.arimr.gov.pl].

Jako uzupełnienie stosowanych tu rozwiązań postuluje się rozważenie stworzenia podobnego systemu opieki nad osobami starszymi: całodzienna opieka nad kilkoma starszymi osobami dałaby możliwość stworzenia miejsca pracy dla jednej osoby. Opieka taka mogłaby być sprawowana na obszarze gospodarstwa rolnego i dawałaby możliwość uzupełnienia dochodów rodziny rolniczej wpływami z pozarolniczych źródeł.

Wśród ważniejszych funkcji drobnych gospodarstw rolnych wskazuje się również, iż są one miejscem powstawania i przechowywania materialnych i niematerialnych wartości kultury ludowej. Co ciekawe wartości te wydają się być dla mieszkańców obszarów wiejskich oczywiste i niezmiennie [Michalska 2012], a ich znaczenie jest wysoko cenione przez osoby, które na skutek migracji przemieściły się z obszarów wiejskich do miast, bądź przez osoby urodzone i wychowane w mieście. Rolnicy nabywają umiejętności wykorzystywania tych wartości – zabiegiem marketingowym często stosowanym przez producentów rolnych staje się podkreślanie miejsca wytworzenia produktu, unikalnej receptury, na bazie której powstał oraz pochodzenia składników produkt tworzących. Wyrazem akceptacji dla tego typu działań jest możliwość wpisania produktów rolnych do dobrze już rozpoznawalnych i utrwalonych wśród konsumentów rejestrów: Rejestru Chronionych Nazw Pochodzenia i Chronionych oznaczeń Geograficznych lub do Rejestru Gwarantowanych Tradycyjnych Specjalności. Działania te nastawione przede wszystkim na zdobycie klienta, są także zabiegami kulturotwórczymi, utrwalają tradycje, często o nich przypominają, nawiązując do regionalnych zwyczajów oraz historii. Budowanie wartości wokół produktów powoduje żywe nimi zainteresowanie i prowadzi do rozwoju lokalnej społeczności. Pojawiają się kolejne „ostoje” kultury ludowej, które zwracają uwagę turystów-klientów, zainteresowanych tym co kiedyś działo się na wsi oraz przede wszystkim sposobem wytwarzania nabywanej przez nich żywności. Wyrazem tego jest powstawanie i owocny rozwój takich inicjatyw, jak np. Szlak Tradycyjnego Rzemiosła Małopolski (cykl spotkań i warsztatów organizowanych w skansenach i muzeach), czy Konkurs Potraw Regionalnych „Przy chłopskim stole” promujący żywność. Wszystkie te aktywności powodują także wzajemne oddziaływania na głębszych poziomach, będące niezwykle korzystne dla drobnych producentów rolnych. Konsumentów coraz bardziej świadomych w zakresie metod wytwarzania żywności i bazy surowcowej do tego wykorzystywanej poszukują artykułów o specyficznych walorach. Zwracają uwagę na ilość i rodzaj stosowanych nawozów i środków ochrony roślin, chcą „zajrzeć” w każdy element procesu wytwarzania tego jakże intymnego dla każdego z nas produktu, jakim jest żywność. A to z powodzeniem możliwe jest do zrealizowania w drobnych gospodarstwach rolnych. Już w chwili obecnej znaleźć można gospodarstwa rolne, które na małej powierzchni uprawiają z przeznaczeniem na sprzedaż płody rolne, przy czym klient z góry „kontraktuje” sobie produkty, które będzie chciał kupić, może i chce uczestniczyć w procesie produkcji, spotyka się z rolnikiem i uzyskuje informacje o metodach produkcji, w końcu po zamówione produkty przyjeżdża osobiście, a nawet – jeżeli wyrazi taką wolę – dostaje je w formie „zbierz sobie sam” [Czekaj 2013].

Kolejny społeczny aspekt funkcjonowania drobnych gospodarstw rolnych to tworzenie specyficznego krajobrazu wiejskiego poprzez podtrzymywanie tradycyjnego modelu prowadzenia gospodarstwa rolnego. Krajobraz wiejski rozumieć tu należy jako krajobraz przyrodniczy oraz kulturowy. Dąży się zatem do ograniczenia procesów antropogenizacji tych terenów oraz do zachowania właściwych proporcji między zamieszkaaniem, pracą,

a ochroną ekosystemów i walorów estetycznych krajobrazu [Koreleski 2009]. Oprócz odpowiednich proporcji ważna jest również różnorodność krajobrazu, który dzięki temu jest atrakcyjny turystycznie, a w przypadku degradacji staje się przedmiotem zainteresowania nie tylko osób związanych z produkcją rolną, ale również „użytkowników” walorów krajobrazowych i turystycznych. W tym wypadku rolnicy są niejako obligowani do utrzymywania niewielkich obszarowo gospodarstw, gdyż tylko w takich tradycyjnych dla Polski podmiotach może trwać unikalny krajobraz polskiej wsi.

Drobne gospodarstwa rolne pełnią również specjalną rolę w kwestii ochrony środowiska naturalnego. Wspomniane wcześniej wymagania stawiane przez konsumentów powodują, iż gospodarstwa obszarowo większe, stosujące bardziej zaawansowane techniki produkcji spotykają się brakiem akceptacji ze strony części nabywców. Konsument zwraca uwagę nie tylko na to czy wytworzony produkt jest „zdrowy”, ale także na to jaki wpływ na środowisko naturalne miał proces jego produkcji. Często wskazuje się, iż tylko małe gospodarstwa rolne są w stanie chronić bioróżnorodność ekosystemów rolnych, bowiem wykorzystują ekstensywne metody produkcji. Bioróżnorodność rozumiana jako zróżnicowanie życia na wszystkich poziomach jego organizacji [Kiryluk 2009] jest uznawana za wskaźnik poziomu ekologiczności obszarów wiejskich. Mówi się nawet o tym, że polski producent rolny może stać się przykładem dobrym praktyk dla rolników z rozwiniętych krajów Unii Europejskiej, którzy „zapomnieli” już na czym polega produkcja w poszanowaniu zasad środowiska naturalnego.

Podsumowanie

Drobne gospodarstwa rolne to zagadnienie bardzo często przewijające się w publicznych debatach, przy czym warto zauważyć jak znaczny dysonans istnieje w kwestii czym są drobne gospodarstwa rolne, jakie podmioty można do tej grupy zaliczyć, a przede wszystkim ile jest takich najmniejszych gospodarstw. Dyskusja w zakresie przyszłości drobnych gospodarstw w Polsce oraz w Unii Europejskiej coraz częściej podejmuje także zagadnienia związane ze społecznym wymiarem ich działania. Funkcje produkcyjne przejmowane przez większych obszarowo producentów przestają być wystarczającym powodem dla podtrzymywania żywotności drobnych gospodarstw rolnych i udzielania im finansowego wsparcia. Możliwości rozwijania produkcji w przypadku najmniejszych gospodarstw upatruje się coraz częściej w sprzedaży bezpośredniej wytworzonych płodów rolnych, przy czym nie każdy rolnik dysponuje czasem i odpowiednimi warunkami, aby taką sprzedaż prowadzić. Utrudnieniem są tu także przepisy i regulacje prawne (przykładowo: rolnik, który chciałby sprzedawać przetworzone płody rolne traktowany jest jak przetwórcza i spełnić musi wszystkie normy dla takiego zakładu przewidziane).

Podkreślane coraz bardziej funkcje społeczne drobnych gospodarstw rolnych – o ile nie będą właściwie wypełniane mogą przyczynić się do powstania szeregu zakłóceń funkcjonowania systemu gospodarki krajowej.

Drobne gospodarstwa rolne tworzą rezerwuar siły roboczej, która w okresie dekonunktury gospodarczej jest w nich „przechowywana”, natomiast w okresach wzrostu gospodarczego „wysysana” z rolnictwa. Trwale pozostanie rolniczych zasobów siły roboczej na rynku pracy (które to zasoby we wspomnianych okresach dekonunktury

gospodarczej tworzą tzw. bezrobocie ukryte na wsi), może wywołać znaczne zaburzenia w i tak trudnej sytuacji na krajowym rynku osób poszukujących zatrudnienia.

W ramach funkcji społecznych niezwykle ważny jest „socjalny” aspekt trwania drobnych gospodarstw rolnych, a w szczególności ochrona przed ubóstwem i opieka nad członkami rodzin rolniczych. Funkcje te ukazują słabość systemu ochrony socjalnej państwa, który bez przejęcia części z nich przez drobne gospodarstwa rolne nie byłby w stanie zaspokoić podstawowych potrzeb społecznych. Zwrócić tu można także uwagę na kwestię sprawiedliwości społecznej tego systemu, który w sposób bardziej prężny działa na obszarach miast, niż terenów wiejskich.

W końcu nie można zapominać o potrzebach konsumentów w zakresie spożywania żywności pochodzącej ze znanego źródła, do którego nabywca ma zaufania. Społeczne poparcie dla tego typu produkcji to najlepsze uzasadnienie dla konieczności podtrzymywania społecznych funkcji pełnionych przez drobne gospodarstwa rolne.

Literatura

- Alexandri C., Luca L. [2012]: The role of small farms in Romania and their future in the face of challenges of the CAP post 2013. *Problemy Drobnych Gospodarstw Rolnych* nr 1, ss. 13-30.
- Ascione E., Henke R., Vanni F. [2012]: Small farms in Italy: public support, diversification and economic sustainability. *Problemy Drobnych Gospodarstw Rolnych* nr 1, ss. 31-42.
- ARiMR Home [2014]. [Tryb dostępu:] www.arimr.gov.pl. [Data odczytu: luty 2014].
- Błąd M. [2010]: Rolnictwo jako „przechowalnia” nadwyżek siły roboczej w okresie transformacji systemowej w Polsce. *Wielofunkcyjność rolnictwa. Kierunki badań, podstawy metodologiczne i implikacje praktyczne*. IRWiR PAN, Warszawa, ss. 181-196.
- Czekaj M. [2013]: Internet jako narzędzie komunikacji w sprzedaży bezpośredniej artykułów żywnościowych na przykładzie witryny www.odrolnika.pl. *Zagadnienia Doradztwa Rolniczego*, nr 2'13(72), ss. 57-66.
- Drygas M. [2014]: Możliwości określenia definicji gospodarstwa rodzinnego. [Tryb dostępu:] www.senat.gov.pl. [Data odczytu: luty 2014], ss. 1-19.
- Ekonomia.rp.pl Home [2014]. [Tryb dostępu:] www.ekonomia.rp.pl. [Data odczytu: luty 2014].
- Eurostat Home [2014]. [Tryb dostępu:] www.epp.eurostat.ec.europa.eu. [Data odczytu: luty 2014].
- Jaskuła W. [2012]: Emerytury rolnicze po nowelizacji. *Ubezpieczenia rolnicze. Materiały i Studia*, Warszawa nr 45/2012, ss. 81-103.
- Jóźwiak W., Ziętara W. [2013]: Zjawiska występujące w rolnictwie unijnych krajów Europy Środkowo-Wschodniej po 2004 roku i wnioski na przyszłość. *Nowe rozwiązania WPR 2013+ wobec wyzwań rolnictwa krajów członkowskich UE*, Warszawa nr 91, ss. 36-47.
- Karwat-Woźniak B., Chmieliński P. [2006]: Praca w indywidualnych gospodarstwach rolnych. [Tryb dostępu:] www.ierigz.waw.pl. [Data odczytu: luty 2014], ss. 1-47.
- Kiryłuk A. [2009]: Bioróżnorodność i bioregionalizm jako czynniki zrównoważonego rozwoju obszarów wiejskich i turystyki w województwie podlaskim. *Zrównoważony rozwój – aspekty rozwoju społeczności lokalnych*. [Tryb dostępu:] www.fir.org.pl. [Data odczytu: luty 2014], ss. 38-47.
- Koreleski K. [2009]: Ochrona i kształtowanie terenów rolniczych w system kształtowania krajobrazu wiejskiego. *Infrastruktura i ekologia terenów wiejskich*, Kraków nr 4/2009, ss. 5-20.
- KRUS Home [2014]. [Tryb dostępu:] www.krus.gov.pl. [Data odczytu: luty 2014].
- MEN Home [2014]. [Tryb dostępu:] www.men.gov.pl. [Data odczytu: luty 2014].
- Michalska S. [2012]: Społeczny wymiar funkcjonowania drobnych gospodarstw rolnych. *Problemy Drobnych Gospodarstw Rolnych* nr 1, ss. 85-94.
- Michna W. [2005]: Zróżnicowanie funkcji gospodarstw rolnych w ujęciu przestrzennym. *Ekonomiczne i społeczne uwarunkowania rozwoju polskiej gospodarki żywnościowej po wstąpieniu Polski do Unii Europejskiej*. Warszawa, Dział Wydawnictw IERiGŻ-PIB, ss. 11-18.
- MRiRW Home [2014]. [Tryb dostępu:] www.mrirw.gov.pl. [Data odczytu: luty 2014].
- Musiał W. [2013]: Some structural, economic and production-related problems of small farms in the Małopolskie Voivodeship. *Problemy Drobnych Gospodarstw Rolnych* nr 1/2013, ss. 41-64.
- Nagayets O. [2005]: Small farms: Current Status and Key Trends. *The Future of Small Farms*, ss. 355-367.

- Poczta W., Czubak W., Kiryluk-Dryjska E., Sadowski A., Siemiński P. [2012]: Koncepcja ukierunkowania wsparcia gospodarstw rolnych w perspektywie 2014-2020. Ekspertyza wykonana dla MRiRW w Warszawie. [Tryb dostępu:] www.ksow.pl. [Data odczytu: styczeń 2014], ss. 1-58.
- Waligórska M., Nowak L.: Prognoza ludności Polski na lata 2008-2035. [Tryb dostępu:] www.stat.gov.pl. [Data odczytu: luty 2014], ss. 1-9.
- Zegar J. S. [2012]: Rola drobnych gospodarstw rolnych w procesie społecznie zrównoważonego rozwoju obszarów wiejskich. *Problemy Drobnych Gospodarstw Rolnych* nr 1, ss. 129-148.
- Żmija J., Czekaj M. [2012]: Wspólna Polityka Rolna a rozwój drobnych gospodarstw rolnych. *Polityki Europejskie, Finanse i Marketing*, Warszawa nr 8(57), ss. 518-527.

**Informacje dla autorów artykułów zamieszczanych
w Zeszytach Naukowych Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie
Problemy Rolnictwa Światowego**

1. W Zeszytach Naukowych Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie Problemy Rolnictwa Światowego publikowane są oryginalne prace naukowe, zgodne z profilem czasopisma, w języku polskim i angielskim.
2. Zaakceptowane przez redaktora tematycznego artykuły zostaną przekazane do recenzji do dwóch niezależnych recenzentów z zachowaniem zasad anonimowości („double-blind review proces”). W przypadku artykułów napisanych w języku kongresowym, co najmniej jeden z recenzentów będzie afiliowany w instytucji zagranicznej. Lista recenzentów jest publikowana w zeszytach naukowych.
3. Recenzja ma formę pisemną kończącą się jednoznacznym wnioskiem co do dopuszczenia lub nie artykułu do publikacji (formularz recenzji znajduje się na stronie internetowej czasopisma).
4. W celu zapobiegania przypadkom „ghostwriting” oraz „guest authorship” autorzy wypełniają oświadczenia (druk oświadczenia znajduje się na stronie internetowej czasopisma).
5. Autor przesyła do redakcji tekst artykułu przygotowany według wymogów redakcyjnych (wymogi redakcyjne znajdują się na stronie internetowej czasopisma). Autor ponosi odpowiedzialność za treści prezentowane w artykułach.
6. Pierwotną wersją wydawanego czasopisma naukowego jest wersja papierowa. Elektroniczna wersja jest zamieszczona na stronie internetowej czasopisma.
7. Autorzy artykułów partycypują w kosztach przygotowania do druku.
8. Czasopismo jest kwartalnikiem. Każdy artykuł opublikowany w Zeszytach Naukowych Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie Problemy Rolnictwa Światowego otrzymuje 8 punktów (Komunikat Ministra Nauki i Szkolnictwa Wyższego w sprawie wykazu czasopism naukowych z dn. 17 grudnia 2013).

Adres do korespondencji

Redakcja Zeszytów Naukowych Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie
Problemy Rolnictwa Światowego
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie
Wydział Nauk Ekonomicznych
Katedra Ekonomiki Rolnictwa i Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych
ul. Nowoursynowska 166, 02-787 Warszawa
tel.(22) 5934103, 5934102, fax. 5934101
e-mail: problemy_rs@sggw.pl

Adres strony internetowej:

<http://www.wne.sggw.pl/czasopisma/problemy-rolnictwa-swiatowego/>