

Zeszyty Naukowe
Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego
w Warszawie

**PROBLEMY
ROLNICTWA
ŚWIATOWEGO**

PROBLEMY ROLNICTWA ŚWIATOWEGO TOM 13 (XXVIII) 2013 Zeszyt 3



Tom 13 (XXVIII) 2013
Zeszyt 3

Zeszyty Naukowe
Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego
w Warszawie

PROBLEMY
ROLNICTWA
ŚWIATOWEGO

Tom 13 (XXVIII)

Zeszyt 3

Wydawnictwo SGGW
Warszawa 2013

RADA PROGRAMOWA

Wojciech Józwiak (IERiGŻ-PIB), Bogdan Klepacki (SGGW, przewodniczący), Marek Kłodziński (IRWiR PAN), Henryk Manteuffel Szoega (SGGW), Ajaya Kumar Mishra (Mizoram University), Ludmila Pavlovskaya (State University of Agriculture and Ecology), 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. Henryk Manteuffel Szoega 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 (redaktor tematyczny: przekształcenia strukturalne), dr inż. Elżbieta Kacperska (redaktor tematyczny: handel międzynarodowy), dr Ewa Wasilewska (redaktor statystyczny), dr Anna Górska, mgr inż. Jan Kiryłow, dr inż. Janusz Majewski (sekretarz), mgr Teresa Sawicka (sekretarz), mgr Agata Kropiwiec (redaktor językowy: język polski), mgr Jacqueline Lescott (redaktor językowy: język angielski).

RECENZENCI

Agnieszka Bear-Nawrocka, Agnieszka Bezat-Jarzębowska, Marcin Bukowski, Szczepan Figiel, Danuta Guzal-Dec, Józef Kania, Sławomir Kowalczyk, Magdalena Kozera, Jakub Kraciuk, Piotr Kułyk, Mariusz Maciejczak, Anna Matuszczak, Abdoulaye Niang, Luiza Ossowska, Karolina Pawlak, Ewa Rosiak, Roma Ryś-Jurek, Ewa Stawicka, Olga Stefko, Iwona Szczepaniak, Ludwik Wicki, Wioletta Wrzaszcz, Wojciech Ziętara.

Wersja drukowana jest wersją pierwotną

ISSN 2081-6960

Wydawnictwo SGGW

ul. Nowoursynowska 166, 02-787 Warszawa

tel. 22 593 55 20 (-22, 25 sprzedaż), fax 22 593 55 21

e-mail: wydawnictwo@sggw.pl

www.wydawnictwosggw.pl

Druk: POLIMAX s.c., ul. Nowoursynowska 161L, 02-787 Warszawa

SPIS TREŚCI

– *Arkadiusz Artyszak*

Wpływ reformy rynku cukru w Unii Europejskiej na wyniki handlu cukrem w Polsce

The effect of the EU sugar market reforms on trade results for sugar in Poland 7

– *Tomasz Białowąs*

Pozycja krajów najslabiej rozwiniętych w światowym handlu rolnym w latach 2000-2011

Position of Least Developed Countries in world agricultural trade in the years 2000-2011 16

– *Małgorzata Błażejowska*

Podmioty gospodarcze wytwarzające energię odnawialną w województwie zachodniopomorskim

Economic operators of renewable energy companies in Zachodniopomorskie Voivodship 26

– *Roman Chorób*

Wybrane uwarunkowania ekonomiczne rozwoju innowacyjnych struktur integracyjnych w agrobiznesie

Chosen economic conditions for development of innovative integration structures in agribusiness 36

– *Piotr Cymanow, Anna Florek-Paszkowska*

Ocena potencjału migracyjnego młodzieży z obszarów peryferyjnych Polski południowo – wschodniej

Assessment of migration potential of youth from peripheral areas in south – east Poland 46

– *Andrzej Czyżewski, Piotr Kulyk*

Zmiany w otoczeniu makroekonomicznym rolnictwa w krajach Mercosur w długim okresie (1995-2011)

Long-term changes in the macroeconomic environment in Mercosur's countries (1995-2011) 55

– <i>Krzysztof Dobieżyński</i> Ewolucja podejścia do jakości żywności oraz podstawowe cechy systemów jakości produktów rolnych i środków spożywczych w Unii Europejskiej Evolution of the approach to food quality and the fundamental features of quality schemes for agricultural products and foodstuffs in European Union	65
– <i>Natalija Fesyuk, Maria Parlińska</i> Wykorzystanie środków UE na rozwój obszarów wiejskich na przykładzie województwa mazowieckiego Use of EU funds for agricultural development in the Mazowiecki Voivodeship	76
– <i>Anna Górska</i> Wydatki na ochronę środowiska w Polsce Environmental protection expenditure in Poland	88
– <i>Sebastian Jarzębowski</i> Analiza łańcucha dostaw produktów mlecznych w kontekście zanieczyszczenia środowiska Analysis of the dairy supply chain in terms of environmental pollution ..	95
– <i>Elżbieta M. Kacperska</i> Stosunki handlowe Polski z Niemcami w latach 2003-2012 ze szczególnym uwzględnieniem handlu artykułami rolno-spożywczymi Polish trade relations with Germany in 2003-2012 with particular emphasis on trade in agri-food products	104
– <i>Barbara Kielbasa</i> Wpływ środków pomocowych WPR 2007-2013 na zmiany w wybranych gospodarstwach rolnych Impact of the CAP 2007-2013 financial support to changes in the chosen farms	117
– <i>Tomasz Klusek</i> Grunty nierolne w Zasobie Własności Rolnej Skarbu Państwa Non-agricultural land belonging to the Agricultural Property Agency ...	126

– <i>Małgorzata Kołodziejczak</i> Organizacja doradztwa rolniczego w Niemczech Organization of agricultural consulting in Germany	136
– <i>Julian T. Krzyżanowski</i> Czynniki wpływające na wysokość polskiej składki do ONZ ds. Wyżywienia i Rolnictwa Factors influencing the level of Polish contribution to the United Nations organizations (FAO) – how is it composed?	145
– <i>Justyna Kufel</i> Struktury rynkowe a zmienność cen względnych w sektorze przetwórstwa przemysłowego i branży spożywczej krajów UE Market structures and cross-country relative price volatility of manufacturing sector and food manufacturing in EU countries	160
– <i>Piotr Nowaczyk</i> Próba ukazania wpływu integracji europejskiej na restrukturyzację polskiej floty rybackiej An attempt to determine the Impact of European integration on the restructuring of the Polish fishing fleet	172
– <i>Dawid Olewnicki, Lilianna Jabłońska, Karolina Rydzewska, Joanna Papakul</i> Popyt na kwiaty na przykładzie warszawskich kwiaciarni The demand for flowers on the example of Warsaw florist	183
– <i>Andrzej Parzonko</i> Konkurencyjność kosztowa polskich gospodarstw mlecznych na arenie europejskiej w perspektywie zmian polityki rolnej UE po 2014 roku Competitiveness of Polish dairy farms in the European arena against changes in EU agricultural policy after 2014	192
– <i>Małgorzata Powalka, Anna Maria Klepacka, Jacek Skudlarski, Ewa Golisz</i> Aktualny stan sektora biogazu rolniczego w Polsce na tle krajów Unii Europejskiej The agricultural biogas sector in Poland as compared to other European Union member-countries	203

– *Jerzy Rembeza*

Zmiany cen na międzynarodowym rynku oleistych w okresie upowszechnia się odmian zmodyfikowanych genetycznie
Price changes in international oilseed market during dissemination of genetically modified varieties 213

– *Agnieszka Sapa*

Intensywność handlu rolno-żywnościowego wybranych regionalnych ugrupowań handlowych relacji Południe-Południe
Agri-food trade intensity of selected regional trade agreements of South-South relations 222

– *Maria Zuba*

Zmiany w sektorze bankowości spółdzielczej w Europie w latach 2004-2011
Changes in the sector of the cooperative banking in Europe during 2004-2011 232

Wpływ reformy rynku cukru w Unii Europejskiej na wyniki handlu cukrem w Polsce²

The effect of the EU sugar market reforms on trade results for sugar in Poland

Synopsis. Artykuł przedstawia zmiany w handlu zagranicznym cukrem, sprzedaży cukru kwotowego i pozakwotowego oraz ceny zbytu cukru kwotowego w latach 2004–2012 w Polsce. Reforma rynku cukru w Unii Europejskiej w 2006 r. spowodowała znaczne pogorszenie bilansu handlu zagranicznego Polski tym produktem w ujęciu wartościowym. Dopiero od 2012 r. obserwuje się poprawę sytuacji. Natomiast nasila się ujemny bilans w ujęciu ilościowym. Nie udało się osiągnąć jednego z podstawowych celów reformy, czyli znaczącego obniżenia cen cukru. Ceny sprzedaży cukru przez cukrownie po obniżeniu w latach 2007-2010, zaczęły wzrastać. Planowane w 2014 r., a obecnie przesunięte na nieokreślony termin, zniesienie limitów produkcji cukru może spowodować okresowe obniżenie jego cen na rynku Unii Europejskiej, ale w dłuższej perspektywie czasowej ich wzrost. Zmiana ta spowoduje także dalsze pogorszenie salda handlu zagranicznego cukrem w Polsce, ze względu na większe koszty produkcji cukru z buraka cukrowego niż z trzciny.

Słowa kluczowe: reforma rynku cukru, Unia Europejska, handel zagraniczny cukrem

Abstract. The article presents the changes in the foreign trade in sugar, sales quota and non-quota sugar and the quota sugar sales prices during 2004-2012 in Poland. The reform of the sugar market in the European Union in 2006 led to a significant deterioration in the balance of Polish foreign trade in this product in terms of value. Only since 2012 has improvement been observed. However, there is a growing negative balance in terms of volume. One of the main objectives of the reform, which was a significant reduction in sugar prices, was not achieved. Sales prices of sugar by sugar factory, after dropping in 2007-2010, began to increase. Planned in 2014, and now on hold for an indefinite term, the abolition of sugar production limits may cause temporary reduction in EU market prices, but growth in the long-term. This change will result in a further deterioration of the foreign trade balance for sugar in Poland, due to the higher cost of production of sugar from sugar beets than from cane.

Key words: the reform of sugar market, the European Union, the foreign trade in sugar.

Wstęp

Cukier jest uważany za jeden z surowców rolnym o znaczeniu strategicznym. Dlatego każdy ze znaczących światowych producentów cukru wspiera, w różny sposób, własną produkcję. W związku z tym trudno jest mówić o wolnym handlu. Jeden z największych producentów cukru, jakim są Indie stosuje cenę minimalną na trzcinę cukrową, która jest systematycznie podnoszona, aby zachęcić rolników do jej uprawy. W sezonie 2013/2014 wynosi 2100 INR/t (122 zł/t) i jest o 25% większa niż przed rokiem. Władze stanowe mogą

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

² Druk publikacji został sfinansowany ze środków prywatnych autora.

ustalić wyższą cenę na swoim terytorium [<http://www.portalspozywczy.pl>; data odczytu: kwiecień 2013].

Unia Europejska w 2006 r. wprowadziła reformę rynku cukru, której celem było ograniczenie produkcji cukru o 6 mln t rocznie oraz obniżenie jego cen. W tym celu obniżono cenę referencyjną cukru białego z 631,9 €/t w latach 2006/2007-2007/2008 do 404,4 €/t od roku 2009/2010, a minimalna cenę buraków kwotowych z 32,86 €/t w roku 2006/2007 do 26,29 €/t od roku 2009/2010. Utworzono także Tymczasowy Fundusz Restrukturyzacji, do którego producenci cukru wnoszą tymczasowe składki restrukturyzacyjne [Rozp. ... 318/2006, 319/2006, 320/2006]. Skutki reformy dla Polski, jako trzeciego producenta cukru we Wspólnocie oceniane są bardzo negatywnie, zarówno dla producentów cukru, jak i plantatorów buraka cukrowego [Smoleński i in. 2006, Artyszak 2007A i B, 2008A i B, 2009A i B, 2010A i B, 2012A i B, Artyszak i Kucińska 2008].

Celem pracy jest próba oceny wpływu reformy rynku cukru w Unii Europejskiej na wyniki handlu zagranicznego tym produktem w Polsce, wielkości sprzedaży cukru kwotowego i pozakwotowego oraz ceny sprzedaży cukru kwotowego przez cukrownie.

Materiał i metody

Do przygotowania artykułu wykorzystano dane Bazy Danych Handlu Zagranicznego GUS oraz Zintegrowanego Systemu Rolniczej Informacji Rynkowej Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi (do 1 maja 2004 r. Inspekcji Jakościowej Handlowej Artykułów Rolno-Spożywczych). Wyliczono bilans handlu zagranicznego cukru (ogółem) i w podziale na cukier buraczany i trzcinowy w ujęciu wartościowym i ilościowym. Dokonano oceny wielkości sprzedaży cukru kwotowego i pozakwotowego w cukrowniach. Przeanalizowano także kształtowanie się średnich rocznych i miesięcznych cen sprzedaży cukru kwotowego oraz związek średnich miesięcznych cen sprzedaży cukru kwotowego z cenami cukru białego na giełdzie w Londynie (kontrakt nr 5) podanymi przez FAMMU/FAPA oraz z kursem dolara NBP. Wyniki zestawiono w tabelach i na rysunkach. Przedstawiono także prognozę następstw spowodowanych zmianami w regulacji rynku cukru w Unii Europejskiej.

Wyniki badań

Wyniki handlu zagranicznym cukrem w ujęciu wartościowym przedstawiono w tab. 1. Wprowadzenie reformy rynku cukru w Unii Europejskiej w 2006 r. spowodowało gwałtowne załamanie wartości eksportu cukru buraczanego łącznie z cukrem trzcinowym i chemicznie czystą sacharozą (CN 1701) z Polski. Wartość eksportu cukru była najmniejsza w 2009 r., gdy wyniosła 423,6 mln zł i była o 51,7% mniejsza niż w 2006 roku. Od 2009 roku można zaobserwować systematyczny wzrost wartości eksportu, który w 2012 roku osiągnął wartość 1570,4 mln zł (o 79,2% więcej niż w 2006 r.). Od wejścia w życie reformy w 2006 roku wartość importu cukru była najmniejsza w 2007 roku (113,4 mln zł), a największa w 2011 roku (652,4 mln zł). Cechuje ją także duża dynamika zmian. Bilans handlu cukrem w każdym roku w analizowanym okresie był dodatni, z wyjątkiem 2009 roku (-126,8 mln zł).

Tabela 1. Bilans handlu zagranicznego cukrem w Polsce w latach 2004–2012, tys. zł

Table 1. Balance of foreign trade in sugar in Poland in 2004-2012, thousand PLN

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012*
Cukier trzcinowy lub buraczany i chemicznie czysta sacharoza, w postaci stałej (CN 1701)									
Eksport	716989	743269	876166	525841	563583	423581	739236	955097	1570446
Import	90656	106169	178954	113390	233802	550402	363371	652364	629584
Saldo	626333	637100	697212	412451	329781	-126821	375865	302733	940862
Cukier buraczany (CN 170112)									
Eksport	56886	8742	487	2283	3570	4062	5020	50416	172032
Import	b.d.	1745	83	8319	6077	15623	8382	11993	12312
Saldo	-	6997	404	-6036	-2507	-11561	-3362	38423	159720
Cukier trzcinowy (CN 170111)**									
Eksport	47	30	70	63	845	873	12 592	6 952	1 815
Import	1468	1296	2408	3171	47973	70734	89553	233845	392869
Saldo	-1421	-1266	-2338	-3108	-47128	-69861	-76961	-226893	-391054

b.d. – brak danych, no data, *dane wstępne – preliminary data, ** W 2012 roku suma cukru trzcinowego kod CN 170113 i CN 170114 – In 2012, the total cane sugar code CN 170113 and CN170114

Źródło: opracowanie własne na podstawie Bazy Danych Handlu Zagranicznego GUS [2004–2012].

W przypadku cukru buraczanego (CN 170112) wartość eksportu zmalała już pierwszym roku obowiązywania reformy (2006 r.) i była mniejsza o 44,2% w porównaniu z rokiem 2005. Eksport takiego cukru najmniejszą wartość osiągnął w 2007 roku, gdy był o 53,2% mniejszy niż w 2006 roku. Od 2007 roku wartość eksportu cukru buraczanego stale się zwiększa, by w 2012 roku uzyskać 172,0 mln zł (wzrost o 3427,4% w stosunku do 2006 roku). Wprowadzenie reformy rynku cukru spowodowało wzrost wartości importu cukru buraczanego i ujemne saldo w handlu zagranicznym tym produktem w latach 2007-2010. Dopiero od 2010 roku saldo jest dodatnie.

Na uwagę zasługuje zarówno wzrost wartości eksportu, jak i importu cukru trzcinowego (CN 170111). Od 2005 roku saldo w handlu cukrem trzcinowym jest ujemne i stale się powiększa. W 2012 roku wyniosło -391,0 mln zł i było 275 razy większe niż w 2006 roku.

Bilans handlu zagranicznego cukrem w ujęciu ilościowym przedstawiono w tab. 2. Od 2007 roku nasila się deficyt w handlu cukrem buraczanym i trzcinowym. Ujemne saldo w handlu tymi produktami w 2012 roku wyniosło -128 tys. t wobec +954 t w 2006 roku. Jest to spowodowane przede wszystkim wzrastającym importem cukru trzcinowego.

W okresie 2007-2010 bilans handlu cukrem buraczanym był ujemny. Ujemne saldo w handlu cukrem buraczanym było największe w 2009 roku, gdy wyniosło 9,2 tys. t. Poprawę wyników w handlu zagranicznym tym produktem obserwuje się od 2011 roku.

Od 2006 roku systematycznie pogarszają się wyniki obrotów w handlu cukrem trzcinowym. W 2012 roku deficyt w handlu tym produktem wyniósł 176,4 tys. t wobec 0,6 tys. t w 2006 roku.

Tabela 2. Bilans handlu zagranicznego cukrem w Polsce w latach 2004–2012, t

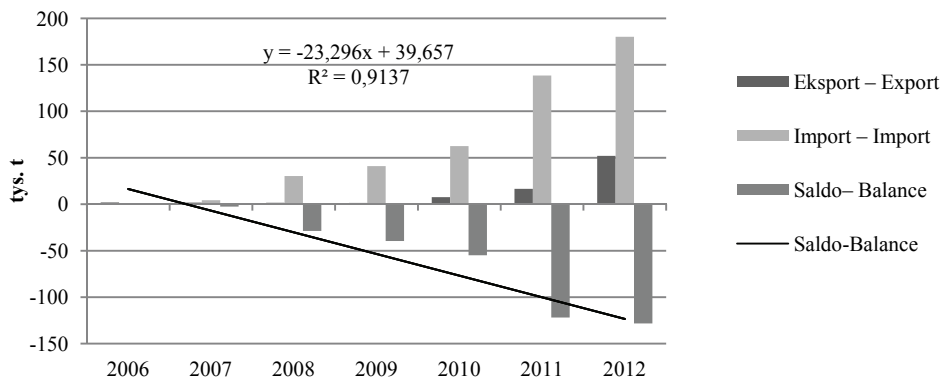
Table 2. Balance of foreign trade in sugar in Poland in 2004-2012, t

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012*
Cukier buraczany (CN 170112) + cukier trzcinowy (CN 170111)**									
Eksport	-	-	1 894	1 766	1 638	1 524	7 707	16 450	52 053
Import	-	-	940	4 409	30 333	41 070	62 537	138383	180206
Saldo	-	-	954	-2 643	-28 695	-39 546	-54 830	-121933	-128153
Cukier buraczany (kod CN 170112)									
Eksport	22 355	3 652	1 875	1 761	1 492	1 394	1 751	14 573	51 814
Import	b.d.	669	352	3 541	2 963	10 565	3 672	3 749	3 585
Saldo	-	2 983	1 523	-1 780	-1 471	-9 171	-1 921	10 824	48 229
Cukier trzcinowy (CN 170111)**									
Eksport	b.d.	b.d.	19	5	146	130	5 956	1 877	239
Import	b.d.	b.d.	588	868	27 370	30 505	58 865	134634	176621
Saldo	-	-	-569	-863	-27 224	-30 375	-52 909	-132757	-176382

Objaśnienia jak w tab. 1.

Źródło: jak tab. 1.

Analizując linię trendu bilansu handlu zagranicznego cukrem w latach 2006–2012 w ujęciu w ujęciu ilościowym można stwierdzić, że ma charakter silnie malejącej (rys. 1).



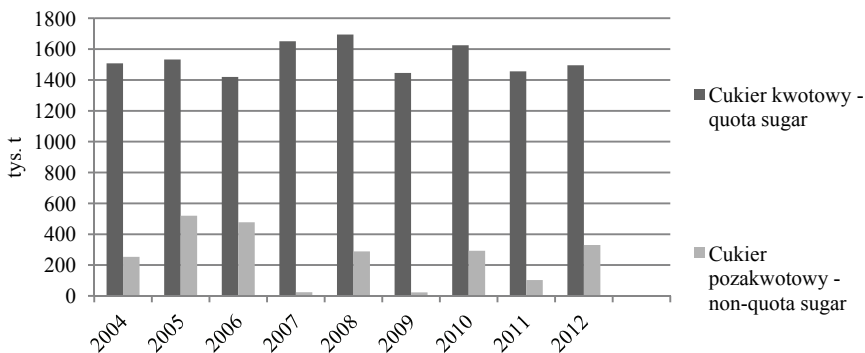
Rys. 1. Linia trendu bilansu handlu zagranicznym cukrem (CN 1701) w latach 2006–2012, tys. t

Fig. 1. The trend line of balance foreign trade in sugar (CN 1701) in 2006-2012, thousand t

Źródło: opracowanie własne na podstawie Bazy Danych Handlu Zagranicznego GUS [2006–2012].

Sprzedż cukru kwotowego była największa w 2008 r. i wyniosła 1695 tys. t, a najmniejsza w 2006 r. – 1420 tys. t. W 2012 r. sprzedano 1495 tys. i było to o 5,3% więcej niż 2006 r. i o 2,5% mniej niż w 2005 r. Sprzedż cukru pozakwotowego (do końca

września 2006 r. to suma kwoty B i C³) jest bardzo zmienna w latach i waha się od 23-24 tys. t w 2007 i 2008 r. do 520 tys. w 2005 r.

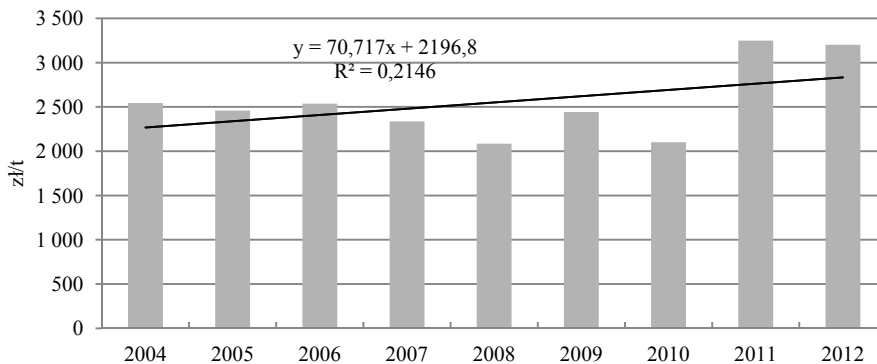


Rys. 2. Sprzedaż cukru kwotowego i pozakwotowego w cukrowniach w latach 2004–2012, tys. t

Fig. 2. Sales of quota and non-quota sugar in sugar factory in 2004-2012, t thousand t

Źródło: opracowanie własne na podstawie ZSRIR MRiRW (wcześniej IJHAR-S).

Wejście w życie reformy rynku cukru spowodowało obniżenie cen cukru sprzedawanego przez cukrownie z 2536 zł/t w 2006 r. do 2084 zł/t dwa lata później (o 17,8%) (rys. 3). Jednak od 2011 r. ceny cukru wzrosły i w 2012 r. cukrownie otrzymywały za tonę cukru 3202 zł, czyli o 26,3% więcej niż w 2006 r.

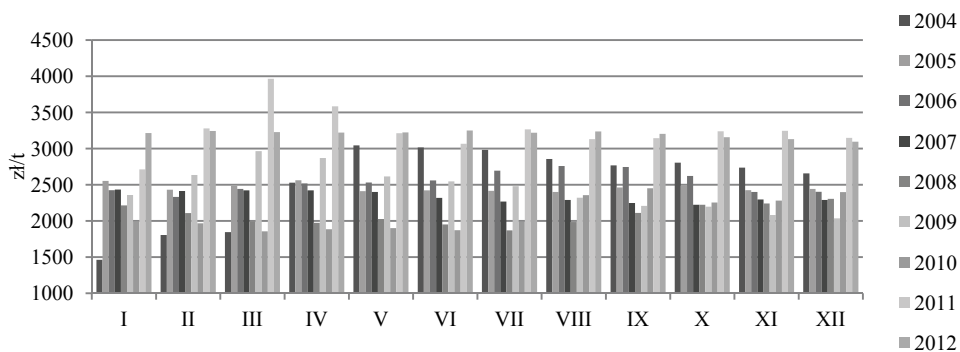


Rys. 3. Średnie ceny roczne sprzedaży cukru konfekcjonowanego (ca 1 kg) w latach 2004–2012, zł/t

Fig. 3. Average annual prices of packaged sugar sales (ca 1 kg) in 2004-2012, PLN/t

Źródło: jak w rysunku 2.

³ kwota B – to ilość cukru, która można było wyeksportować z dopłatami lub w razie niedoboru kwoty A sprzedać na rynku krajowym; kwota C – to ilość cukru, która można było wyeksportować bez dopłat

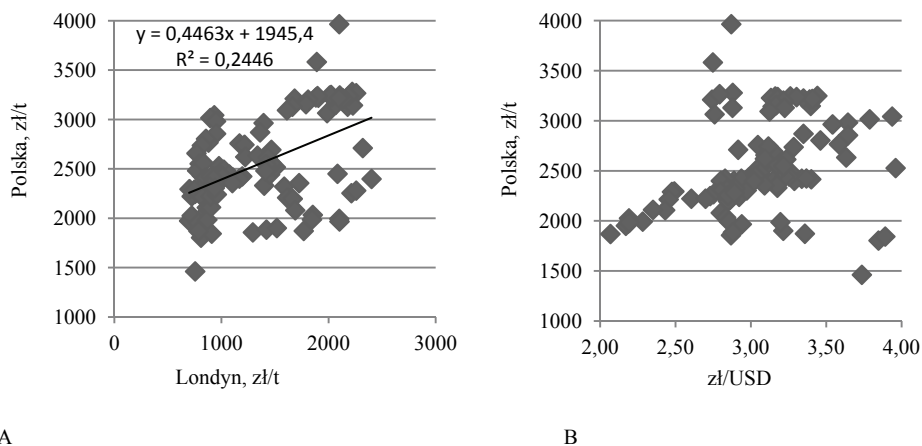


Rys. 4. Średnie ceny miesięczne sprzedaży cukru konfekcjonowanego (ca 1 kg) w latach 2004–2012, zł/t

Fig. 4. Average monthly prices of packaged sugar sales (ca 1 kg) in 2004-2012, PLN/t

Źródło: jak w rysunku 2.

Analizując przebieg cen sprzedaży cukru kwotowego w cukrowniach w poszczególnych miesiącach można stwierdzić, że odznaczały się one dużą zmiennością (rys. 4). Pierwszy znaczący wzrost cen wystąpił w kwietniu i w maju 2004 r. (o 31,1% i 65,0% w stosunku do marca 2004 r.), co było spowodowane wejściem Polski do Unii Europejskiej. Po wejściu reformy 1 lipca 2006 r. ceny cukru zaczęły maleć dopiero w listopadzie 2006 r. W okresie marzec-kwiecień 2008 r., czerwiec-sierpień 2008 r. oraz od stycznia do lipca 2010 r. ceny cukru utrzymywały się na poziomie poniżej 2000 zł/t. W lutym 2011 r. przekroczyły poziom 3000 zł/t cukru i nie zwały poniżej tego poziomu do końca 2012 r. Maksymalną cenę (3966 zł/t) cukrownie uzyskiwały w marcu 2011 r.



Rys. 5. Średnie ceny miesięczne sprzedaży cukru konfekcjonowanego (ca 1 kg), a ceny cukru białego na giełdzie w Londynie (kontrakt nr 5) (A) i kurs dolara (B) w latach 2004–2012

Fig. 5. Average monthly prices of packaged sugar sales (ca 1 kg) and the price of white sugar on the London Stock Exchange (contract No. 5) (A) and dollar exchange rate (B) in 2004-2012.

Źródło: opracowanie własne na podstawie ZSRIR MRiRW (wcześniej IJHAR-S), danych FAMMU/FAPA i NBP.

W analizowanym okresie występuje niezbyt silna zależność ($R^2 = 0,25$) pomiędzy ceną sprzedaży cukru w cukrowniach a notowaniami cukru białego na giełdzie w Londynie (rys. 5a). Natomiast brak jest zależności pomiędzy ceną sprzedaży cukru a kursem dolara (rys. 5b).

Dyskusja i podsumowanie

Akcesja do Unii Europejskiej wpłynęła bardzo korzystnie na wyniki polskiego handlu zagranicznego cukrem, znacznie poprawiając w latach 2005–2006 dodatnie saldo obrotów cukrem występujące przed integracją ze Wspólnotą. Było to w dużej mierze rezultatem stosowania refundacji wywozowych, wypłacanych przez Agencję Rynku Rolnego z budżetu UE. Jednak od 2009 r. Polska ma ujemny bilans w handlu cukrem, gdyż krajowa produkcja kwotowa cukru nie zaspokaja popytu wewnętrznego [Smoleński 2011].

Podaż cukru zależy przede wszystkim od wielkości limitów produkcyjnych. Wprowadzenie reformy rynku spowodowało, że nastąpiło w przypadku Polski obniżenie prawa do produkcji poniżej zapotrzebowania krajowego, co spowodowało konieczność zwiększenia importu i to przede wszystkim tańszego cukru trzcinowego. Powoduje to pogorszenie salda w handlu zagranicznym cukrem w ujęciu ilościowym, gdy w zasadzie nie zmienia się ono w ujęciu wartościowym. W 2010 r. nowe kraje UE po raz pierwszy mogły importować na warunkach bezcłowych surowy cukier trzcinowy do rafinacji. Polska importowała ok. 60 tys. t tego cukru [Szajner 2011]. W 2012 r. szacuje się, że sprowadzono i przerobiono w ten sposób 120 tys. t cukru. Import prowadzono zarówno z obszaru Unii Europejskiej (Cukrownia Chełmża ze spółki Nordzucker), jak i spoza Wspólnoty (Cukrownia Głinojeck z koncerny Pfeifer & Lange). W ten sposób cukrownie starają się poprawić efektywność ekonomiczną produkcji.

Wielkość sprzedaży cukru pozakwotowego wynika przede wszystkim ze zbiorów buraka cukrowego, a te są bardzo silnie uzależnione od warunków pogodowych, na które rolnicy nie mają wpływu. W związku z tym kontraktacja powierzchni uprawy buraka cukrowego odbywa się na podstawie średnich plonów z ostatnich kilku lat. W przypadku nadprodukcji cukru trzeba go wykorzystać do celów przemysłowych lub wyeksportować poza Wspólnotę. Ustalane są jednak limity eksportowe. Na przykład, w roku gospodarczym 2012/2013 wynoszą one 1350 tys. t dla całej Unii Europejskiej rocznie [Rozp. ...13/2013]. Dlatego nie wyeksportowana część cukru jest najczęściej przechowywana do następnego roku gospodarczego i wprowadzana na rynek jako cukier kwotowy. Powoduje to jednak ograniczenie wielkości produkcji cukru kwotowego.

Reforma rynku cukru spowodowała zastąpienie ceny interwencyjnej ceną referencyjną cukru, która zmniejszyła się z 631,9 €/t cukru białego w roku 2006/2007 do 404,4 €/t w roku 2009/2010 [Rozp. ... 318/2006]. Spowodowało to obniżenie cen zbytu cukru w cukrowniach. Na ceny cukru w zakładach wpływ mają także światowe notowania cen tego produktu [Szajner 2013]. Od 2010 r. za wzrostem cen na giełdach zaczęły podążać także ceny zbytu w cukrowniach. Notowania giełdowe nie są jedynym czynnikiem decydującym o cenach sprzedaży cukru. W marcu 2011 r. cukier był droższy o 65,3% niż w grudniu 2010 r. Głównym powodem były działania spekulacyjne i wywołanie paniki wśród większości konsumentów [Artyszak 2011].

Niepewna jest przyszłość rynku cukru w Unii Europejskiej. Komisja Europejska naciska na zniesienie limitów produkcyjnych od roku gospodarczego 2015/2016. W marcu

2013 r. Parlament Europejski zdecydował o przedłużeniu limitowania produkcji do 2020 r. Natomiast ministrowie rolnictwa opowiedzieli się za likwidacją limitów po 2017 r. Do połowy 2013 r. decyzję ma podjąć w tej sprawie Rada Unii Europejskiej. Według Szajnera [2009] także redukcja cen referencyjnych oraz liberalizacja obrotów handlowych (głównie importu cukru z krajów rozwijających się) będą stanowiły duże zagrożenie i przyczynią się do spadku opłacalności produkcji cukru.

Na podstawie przeprowadzonych badań można wyciągnąć następujące wnioski:

1. Reforma rynku cukru w Unii Europejskiej w 2006 r. spowodowała znaczne pogorszenie bilansu handlu zagranicznego Polski tym produktem w ujęciu wartościowym. Dopiero od 2012 r. obserwuje się poprawę sytuacji. Natomiast nasila się ujemny bilans w ujęciu ilościowym.

2. Nie udało się osiągnąć jednego z podstawowych celów reformy, czyli znaczącego obniżenia cen cukru. Ceny sprzedaży cukru przez cukrownie po obniżeniu w latach 2007–2010, zaczęły wzrastać.

3. Planowane w 2014 r., a odsunięte na nieokreślony termin, zniesienie limitów produkcji cukru może spowodować okresowe obniżenie jego cen na rynku Unii Europejskiej, ale w dłuższej perspektywie czasowej ich wzrost. Zmiana ta spowoduje także dalsze pogorszenie salda handlu zagranicznego cukrem w Polsce, ze względu na większe koszty produkcji cukru z buraka cukrowego niż z trzciny.

Literatura

- Artyszak A. [2007A]. Skutki pierwszego roku reformy rynku cukru dla polskich plantatorów na przykładzie gospodarstwa pana Witolda Ferensa. *Rocz. Nauk. SERiA*, t. IX, z. 3, 7–9.
- Artyszak A. [2007B]. Pierwsze efekty reformy rynku cukru w UE i Polsce. *Zesz. Nauk. SGGW w Warszawie, Probl. Rol. Świat.*, t. XVII, 167–172.
- Artyszak A. [2008A]. Efekty reformy rynku cukru (na przykładzie wybranego gospodarstwa). *Rocz. Nauk. SERiA*, t. X, z. 3, 17–19.
- Artyszak A. [2008B]. Rynek cukru w UE po drugim roku reformy. *Zesz. Nauk. SGGW w Warszawie, Probl. Rol. Świat.*, t. 4 (XIX), 30–35.
- Artyszak A. [2009A]. Opłacalność produkcji buraka cukrowego w pierwszych trzech latach reformy rynku cukru (na przykładzie wybranego gospodarstwa). *Rocz. Nauk. SERiA*, t. XI, z. 1, 11–13.
- Artyszak A. [2009B]. Następstwa trzech lat reformy rynku cukru w UE. *Zesz. Nauk. SGGW w Warszawie, Probl. Rol. Świat.*, t. 8 (XXIII): 5–9.
- Artyszak A. [2010A]. Produkcja buraków cukrowych w Polsce po wejściu do UE na tle pozostałych krajów członkowskich. *Rocz. Nauk. SERiA*, t. XII, z. 4, 9–13.
- Artyszak A. [2010B]. Zmiany na rynku cukru w Polsce po integracji z UE. *Zesz. Nauk. SGGW w Warszawie, Probl. Rol. Świat.*, t. 10 (XXV), z. 1, 5–12.
- Artyszak A. [2011]. Ceny cukru w latach 2008-2011. *Rocz. Nauk. SERiA*, t. XIII, z. 1, 21–25.
- Artyszak A. [2012A]. Zmiany w produkcji buraka cukrowego w Polsce na tle Unii Europejskiej w I dekadzie XXI wieku. *Zesz. Nauk. SERiA*, t. XIV, z. 1, 16–19.
- Artyszak A. [2012B]. Zmiany w produkcji buraka cukrowego w województwie lubelskim w latach 2002–2011. *Zesz. Nauk. SGGW w Warszawie, Polityki Europejskiej, Finanse i Marketing*, 8 (57), 26–35.
- Artyszak A., Kucińska K. [2008]. Zmiany w produkcji cukru i buraka cukrowego w Polsce i w Unii Europejskiej spowodowane reformą rynku cukru. *Zesz. Nauk. SGGW w Warszawie, Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej*, 68, 91–103.
- Bank Danych Handlu Zagranicznego GUS 2004–2012.
- FAMMU/FAPA. Notowania – rynek cukru 2004–2012.
- Indie: W sezonie 2013/14 cena minimalna na trzcinę cukrową wyższa o 1/4. [tryb dostępu: <http://www.portalspozywczy.pl/owoce-warzywa/wiadomosci/indie-w-sezonie-2013-14-cena-minimalna-na-trzcinie-cukrowa-wyzsza-o-1-4,82846.html>] [data odczytu: kwiecień 2013].
- Kursy walut. [tryb dostępu: [NBP.pl/kursy/archiwum/wagi_archiwum_2012.xls](http://nbp.pl/kursy/archiwum/wagi_archiwum_2012.xls)]. [data odczytu: maj 2013].

- Rozporządzenie Rady (WE) nr 318/2006 z 20 lutego 2006 r. w sprawie wspólnej organizacji rynków w sektorze cukru (Dz. Urz. WE L. 58 z 28.02.2006), 1–31.
- Rozporządzenie Rady (WE) nr 319/2006 z 20 lutego 2006 r. zmieniające rozporządzenie (WE) nr 1782/2003 ustanawiające wspólne zasady dla systemów wsparcia bezpośredniego w ramach wspólnej polityki rolnej i ustanawiające określone systemy wsparcia dla rolników (Dz. Urz. WE L. 58 z 28.02.2006), 32–41.
- Rozporządzenie Rady (WE) nr 320/2006 z 20 lutego 2006 r. ustanawiające tymczasowy system restrukturyzacji przemysłu cukrowniczego we Wspólnocie i zmieniające rozporządzenie (WE) nr 1290/2005 w sprawie finansowania wspólnej polityki rolnej (Dz. Urz. WE L. 58 z 28.02.2006), 42–50.
- Rozporządzenie Wykonawcze Komisji (UE) nr 13/2013 z dnia 11 stycznia 2013 r. zmieniające rozporządzenie wykonawcze (UE) nr 394/2012 ustalające limit ilościowy dla wywozu pozakwotowego cukru i pozakwotowej izoglukozy na okres do końca roku gospodarczego 2012/2013 i uchylające rozporządzenie wykonawcze (UE) nr 931/2012 (Dz. Urz. UE L. 8 z dnia 12.1.2013 r.), 8–9.
- Smoleński P. [2011]. Polski handel zagraniczny cukrem po akcesji Polski do Unii Europejskiej i reformie rynku cukru. Zesz. Nauk. SGGW w Warszawie, Probl. Rol. Świat. 11 (26) z. 1, 150–160.
- Smoleński Z., Chudoba Ł., Szajner P. [2006]. Ocena skutków reformy Wspólnej Organizacji Rynków w sektorze cukru w Unii Europejskiej dla polskich plantatorów buraków cukrowych, producentów i konsumentów cukru. Ekspertyza wykonana na zlecenie Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi. IER-GŻ Warszawa, s. 30.
- Szajner P. [2009]. Ocena wpływu reformy systemu regulacji rynku cukru w Unii Europejskiej na polski przemysł cukrowniczy. Zesz. Nauk. SGGW w Warszawie, Probl. Rol. Świat. 8(23), 182–191.
- Szajner P. [2011]. Wpływ zmian systemu regulacji rynku cukru w UE na sytuację w polskim cukrownictwie. Konferencja Naukowa PTA pt. „Agronomia w zrównoważonym rozwoju współczesnego rolnictwa”. Polska Akademia Nauk Komitet Uprawy Roślin, Polskie Towarzystwo Agronomiczne Oddział Warszawski, Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie, 5-7.09.2011 r. Warszawa.
- Szajner P. [2013]. Wpływ zmienności światowych cen cukru na sytuację ekonomiczno-finansową sektora cukrowniczego. Zesz. Nauk. SGGW w Warszawie, Probl. Rol. Świat. 13 (28) z. 1, 137-145.
- Zintegrowany System Rolniczej Informacji Rynkowej IJHARS 2004.
- Zintegrowany System Rolniczej Informacji Rynkowej MRIRW 2004–2012.

Tomasz Białowas¹

Katedra Gospodarki Światowej i Integracji Europejskiej
Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie

Pozycja krajów najslabiej rozwiniętych w światowym handlu rolnym w latach 2000-2011

Position of Least Developed Countries in world agricultural trade in the years 2000-2011

Synopsis: Przedmiotem artykułu jest analiza pozycji krajów najslabiej rozwiniętych w światowym handlu żywnością i surowcami rolnymi od roku 2000. Zasadniczą tendencją w rozwoju handlu międzynarodowego w okresie po II wojnie światowej był spadek udziału produktów rolnych oraz krajów najslabiej rozwiniętych gospodarczo. Jednak ciągle dla wielu gospodarek o najniższym poziomie rozwoju handel rolny stanowi podstawę zysków z wymiany i jest szansą na podniesienie standardów życia.

Słowa kluczowe: handel rolny, kraje najslabiej rozwinięte

Abstract: This paper analyses the position of LDCs in world trade in food and agricultural commodities since 2000. The main trend in the development of international trade in the period after World War II was a decline in the share of agricultural products from the least developed countries. But still for many economies with the lowest level of development agricultural trade is the basis of the profits and is an opportunity to raise standards of living.

Key words: agricultural trade, least developed countries

Wprowadzenie

Jedną z najważniejszych tendencji w handlu międzynarodowym po II wojnie światowej był spadek obrotów produktami pochodzenia rolniczego. Zjawisko te miało negatywne konsekwencje dla krajów, których eksport zdominowany był przez żywność i surowce rolnicze. Niska dynamika ich handlu zagranicznego prowadziła do spowolnienia wzrostu PKB, co w przypadku krajów najslabiej rozwiniętych stało się czynnikiem pogłębiającym lukę rozwojową w stosunku do gospodarek rozwijających się i krajów OECD. Ponadto, mechanizacja, powszechne stosowanie środków ochrony roślin i intensywne nawożenie zwiększyły produktywność produkcji rolnej w krajach wysoko rozwiniętych zmniejszając ich zapotrzebowanie na import żywności i podnosząc jednocześnie znacznie możliwości eksportowe. Doprowadziło to do postępującej marginalizacji krajów najslabiej rozwiniętych w światowym eksporcie rolnym. Ich udział spadł z 3,3% w latach 1970-1979 do 1,9% w latach 1980-1989 i dalej do 1,6% w latach 1990-1998 [FAO 2001, tab. 3]. W roku 2011 wynosił 1,5%.

Grupa krajów najslabiej rozwiniętych (*LDC - Least Developed Countries*) reprezentuje najbiedniejszy obszar świata, a ich PNB *per capita* nie przekracza poziomu 750 dolarów.

¹ Dr, e-mail: bialowas@hektor.umcs.lublin.pl

Zgodnie z najnowszymi danymi publikowanymi przez Organizację Narodów Zjednoczonych, w roku 2012 zaliczono do niej 49 gospodarek, wśród których znalazły się 34 kraje z regionu Afryki, 14 z Azji i Pacyfiku i jeden z Ameryki Łacińskiej i Karaibów. Zamieszkuje je ponad 880 mln mieszkańców (około 12% światowej populacji). Ich potencjał gospodarczy jest jednak znikomy. Wytwarzają niecałe 2% globalnego PKB, a udział w światowym handlu towarowym jest mniejszy od 1% [UNOHRLLS 2013].

W większości krajów najslabiej rozwiniętych w strukturze gospodarki dominują charakteryzujące się niską produktywnością sektory pracochłonne, a ich eksport składa się głównie z produktów nieprzetworzonych o dużej wrażliwości na wahania cen na rynkach światowych. Również struktura przedmiotowa i geograficzna ich handlu zagranicznego jest silnie skoncentrowana na kilku rynkach i produktach. Tym samym gospodarki najslabiej rozwinięte są bardzo podatne na zmiany *terms-of-trade* i wahania światowego popytu. Szczególnie złożona jest sytuacja krajów specjalizujących się w eksporcie artykułów pochodzenia rolniczego.

Światowa Organizacja Handlu oraz UNCTAD określając specjalizację eksportową krajów najslabiej rozwiniętych stosują kryterium udziału w eksporcie produktów pochodzenia rolniczego, przemysłowych, surowców oraz usług. W grupie eksporterów produktów rolnych znalazły się głównie kraje Afryki Wschodniej (Etiopia, Uganda, Somalia, Rwanda, Burundi, Malawi oraz Archipelag Komory), Afryki Zachodniej (Gambia, Gwinea Bissau, Burkina Faso, Togo, Benin), Republika Środkowoafrykańska oraz Afganistan i leżące na wyspach Kiribati i Vanuatu.

Celem opracowania jest określenie zmian pozycji krajów najslabiej rozwiniętych w światowym handlu rolnym po roku 2000. Analizą objęto: 1) rozwój handlu rolnego krajów najslabiej rozwiniętych, 2) specjalizację eksportową i stopień koncentracji wymiany handlowej, 3) zmiany udziału krajów najslabiej rozwiniętych w światowym handlu rolnym, ze szczególnym uwzględnieniem ich pozycji na rynku bawełny i kawy.

W pracy wykorzystano publikacje najważniejszych organizacji międzynarodowych zajmujących się problematyką krajów najslabiej rozwiniętych oraz handlu międzynarodowego, a w szczególności Konferencji Narodów Zjednoczonych ds. Handlu i Rozwoju, Banku Światowego, Światowej Organizacji Handlu oraz wyspecjalizowanych agencji ONZ: Organizacji Narodów Zjednoczonych do spraw Wżywienia i Rolnictwa. Stopień koncentracji krajowego eksportu i udziały w światowym handlu rolnym obliczono na podstawie baz danych Banku Światowego, WTO i UNCTAD.

Rozwój handlu rolnego krajów najslabiej rozwiniętych w latach 2000-2011

Eksport rolny jest mało wrażliwy na wahania koniunktury, głównie ze względu na niższą dochodową elastyczność popytu na żywność. Zmiany jego wartości spowodowane są głównie kształtowaniem się cen na rynkach światowych, wahaniami poziomu kursu walutowego oraz czynnikami podażowymi, zwłaszcza cyklicznością produkcji rolnej i warunkami atmosferycznymi.

Eksport żywności i surowców rolnych w całym okresie po II wojnie światowej charakteryzował się niższą dynamiką niż obroty surowcami mineralnymi i produktami przemysłowymi. W związku z tym ich udział w światowym handlu systematycznie malał. W roku 1973 eksport artykułów pochodzenia rolniczego stanowił 21,6% światowego

eksportu towarowego i spadł do 8,6% w roku 2000. W latach 2000-2011 udział produktów rolnych w eksporcie towarowym podlegał niewielkim wahaniom osiągając 9,3% w roku 2011 [UNCTAD 2013]. W przypadku krajów najsłabiej rozwiniętych znaczenie produktów rolnych w eksporcie było wyższe. W latach 2000-2003 stanowiły one około 20% ich eksportu towarowego. Od roku 2004 wyraźna jest tendencja malejąca. W roku 2011 żywność i surowce rolne stanowiły 12,4% eksportu towarów krajów najsłabiej rozwiniętych [UNCTAD 2013].

Wartość eksportu krajów najsłabiej rozwiniętych wzrosła w latach 2000-2011 blisko sześciokrotnie z 35,9 mld dolarów do 202,3 mld dolarów. W tym samym czasie eksport żywności wzrósł z 4,7 mld dolarów do 17,6 mld dolarów, a surowców rolnych z 2,4 mld dolarów do 7,5 mld dolarów [UNCTAD 2013]. Największą wartość eksportu w grupie krajów najsłabiej rozwiniętych w roku 2011 miały te specjalizujące się w wydobywaniu ropy naftowej (Angola, Gwinea Równikowa, Jemen, Sudan, Myanmar, Chad i Bhutan), a udział samej tylko Angoli w eksporcie krajów LDC stanowił 1/3. Równocześnie gospodarki te uzyskiwały wysoką nadwyżkę handlową, która była ważnym czynnikiem wzrostu gospodarczego i zmniejszenia luki rozwojowej. Relatywnie dużą wartość obrotów handlowych miały kraje eksportujące surowce mineralne, a zwłaszcza Zambia, Kongo, Tanzania oraz specjalizujące się w pracochłonnych dobrach przemysłowych Bangladesz i Kambodża. Znacznie niższa wartość eksportu charakteryzowała kraje o specjalizacji rolnej. Jedynie w przypadku sześciu krajów, wartość eksportu w roku 2011 przekroczyła 500 mln dolarów [WTO 2012]. Największymi eksporterami produktów rolnych były Etiopia (2,6 mld dolarów), Uganda (2,2 mld), Burkina Faso (2,0 mld), Benin (1,8 mld), Malawi (1,4 mld), Togo (1,1 mld). Wszystkie wymienione kraje charakteryzowały się wysokim deficytem handlowym.

Analizując handel krajów najsłabiej rozwiniętych możemy wskazać pewne tendencje. W latach 2000-2003 najwyższą dynamiką charakteryzował się eksport surowców rolniczych (wzrost o 42%) i paliw (wzrost o 32%), natomiast obroty żywnością i produktami przemysłowymi charakteryzowały się dwukrotnie niższą dynamiką wynoszącą odpowiednio 18% i 16% [UNCATD 2013]. W latach 2004-2008 istotny wpływ na dynamikę eksportu krajów LDC miały tendencje inflacyjne, które dotyczyły głównie paliw. Wartość eksportu paliw wzrosła ponad pięciokrotnie (o 563%), podczas gdy żywności i produktów przemysłowych dwukrotnie (odpowiednio o 218% i 227%). Dynamika eksportu surowców rolnych aż do roku 2007 była zbliżona do eksportu żywności, jednak od roku 2008 tendencje zaczęły kształtować się odmiennie. Pomimo globalnego kryzysu gospodarczego wartość eksportu żywności rosła, a tempo wzrostu w roku 2009 osiągnęło 7,4%. Wartość eksportu surowców rolnych zaczęła się zmniejszać już w roku 2008 i niekorzystna tendencja utrzymała się w roku 2009. Łącznie w latach 2008-2009 eksport surowców rolnych zmniejszył się o ponad 13% [UNCATD 2013]. Największe załamanie dotyczyło eksportu paliw, a jego wartość spadła w roku 2009 o 33,8%. Od roku 2010 dynamika wzrostu eksportu wszystkich grup towarowych jest wysoka.

Przedmiotowa struktura eksportu krajów najsłabiej rozwiniętych w latach 2000-2011 uległa istotnym przeobrażeniom. Opierając się na danych UNCTAD możemy wskazać pewne tendencje [UNCATD 2013]. Wśród najważniejszych zmian należy wymienić 14,2% wzrost udziału paliw, przy jednoczesnym spadku udziału produktów przemysłowych przetworzonego (-10,3%) i produktów rolnych (-7,7%). W obrotach żywnością przetworzoną największe spadki dotyczyły eksportu ryb i owoców morza (-3,0%) oraz kawy, herbaty

i przypraw (-1,2%), a zatem w produktach, w których pozycja krajów najsłabiej rozwiniętych jest najsilniejsza. W eksporcie surowców rolnych należy wymienić spadek udziału bawełny i tekstyliów (-2,0%) oraz korku i drewna (-0,9%). W roku 2011 najwyższy udział w eksporcie krajów LDC miały paliwa (53,7%) oraz produkty przemysłu przetwórczego (20,4%). Żywność stanowiła 8,7%, a surowce rolne 3,7%. Wśród artykułów pochodzenia rolniczego największy udział w eksporcie miały owoce i warzywa (1,7%), kawa, herbata i przyprawy (1,7%), bawełna i tekstylia (1,5%) oraz korek i drewno (1,3%). Udziały pozostałych produktów rolnych nie przekraczały 1%.

Specjalizacja handlowa i stopień koncentracji eksportu krajów najsłabiej rozwiniętych

Oceniając specjalizację eksportową krajów najsłabiej rozwiniętych w światowym handlu rolnym możemy wyróżnić pięć podstawowych grup gospodarek. Do pierwszej z nich zaliczono eksporterów zwierząt i mięsa oraz ryb. Znalazły się w niej cztery kraje: Djibouti (wołowina i owce), Kiribati i Malediwy (ryby) oraz Somalia (kozy i owce). Drugą grupę tworzą eksporterzy owoców i warzyw oraz przypraw i kawy: Komory (goździki), Etiopia, Rwanda, Uganda i Tanzania (kawa), Gambia i Gwinea-Bissau (orzechy nerkowca), Afganistan (zboża). Eksporterzy przetworzonej żywności i wyrobów tytoniowych (Malawi i Wyspy Świętego Tomasza i Książęca) znaleźli się w grupie trzeciej, natomiast do czwartej należą kraje specjalizujące się w eksporcie drewna i produktów z niego wykonanych (Republika Środkowej Afryki i Wyspy Salomona). Najliczniejszą grupę tworzą eksporterzy włókien bawełny i tekstyliów bawełnianych (Bangladesz, Benin, Burkina Faso, Kambodża, Haiti, Lesotho, Madagaskar, Nepal, Togo). Szczegółowe informacje o specjalizacji eksportowej poszczególnych krajów zawiera tabela 1.

Tabela 1. Udział wybranych produktów w eksporcie całkowitym kraju w procentach

Table 1. Share of selected products in total exports in percentage

Produkt	Kraje (w nawiasach podano procentowy udział produktu w całkowitym eksporcie kraju)
Zwierzęta i mięso	Djibouti (28,1%), Kiribati (62,1%), Malediwy (89,8%), Somalia (43,6%)
Owoce, warzywa, przyprawy	Afganistan (55,5%), Komory (29,3%), Etiopia (75,5%), Gambia (28,4%), Gwinea-Bissau (94,1%), Rwanda (49,4%), Uganda (36,5%), Tanzania (26,0%)
Przetworzona żywność i wyroby tytoniowe	Malawi (74,2%), Wyspy Świętego Tomasza i Książęca (48,4%)
Drewno i produkty z drewna	Republika Środkowej Afryki (52,5%), Wyspy Salomona (69,9%)
Bawełna i tekstylia	Bangladesz (87,3%), Benin (27,4%), Burkina Faso (54,8%), Kambodża (82,2%), Haiti (79,2%), Lesotho (57,2%), Madagaskar (56,4%), Nepal (36,5%), Togo (44,7%)

Źródło: [ITC 2010, s. 12-13].

Odmiernym zagadnieniem jest stopień koncentracji wymiany handlowej krajów najsłabiej rozwiniętych. Podatność kraju na zewnętrzne szoki gospodarcze zależy nie tylko od jego otwartości gospodarczej, ale przede wszystkim od stopnia koncentracji geograficznej i struktury przedmiotowej handlu zagranicznego. Im bardziej

zdywersyfikowana jest struktura geograficzna eksportu oraz większa liczba eksportowanych produktów tym mniejsza wrażliwość na zewnętrzne szoki gospodarcze. Istniejące badania empiryczne wykazały, że wzrost dywersyfikacji eksportu pozytywnie wpływa na dynamikę PKB. F. Al-Marhubi wykorzystując panel 91 krajów oszacował, że w latach 1961-1988 kraje eksportujące większą liczbę produktów charakteryzowały się wyższym tempem wzrostu gospodarczego [Al-Marhubi 2000]. Podobne wyniki uzyskali M.R. Agosin, R. Alvarez, C. Bravo-Ortega [Agosin i in. 2009] oraz eksperci UNDP w opublikowanym w 2011 roku raporcie [UNDP, 2011, s. 18-55]. C. Delgado wykazał natomiast, że dywersyfikacja handlu i produkcji krajów Afryki o specjalizacji rolnej jest podstawowym warunkiem osiągnięcia przez nie długookresowego wzrostu gospodarczego [Delgado 1995].

Tabela 2. Udział trzech pierwszych produktów w całkowitym eksporcie towarowym kraju w roku 2009, w procentach

Table 2. Share of top three products in total merchandise exports, 2009 in percentage

Kraje rolnicze	Pozostałe kraje
>75%	
Gwinea Bissau (92,2%)	Chad (96,5%)
Burundi (85,4%)	Angola (96,3%)
Burkina Faso (80,8%)	Gwinea Równikowa (94,9%)
Malawi (78,1%)	Niger (94,3%)
Komory (77,5%)	Sudan (91,3%)
	Gwinea (78,1%)
50%-75%	
Somalia (74,2%)	Liberia (74,7%)
Gambia (71,1%)	Zambia (74,1%)
Republika Środkowej Afryki (67,9%)	Mauretania (73,0%)
Etiopia (66,8%)	Wyspy Świętego Tomasza i Książęca (69,1%)
Benin (64,2%)	Mali (59,9%)
Togo (63,1%)	Dżibuti (58,4%)
Rwanda (60,8%)	Lesotho (58,1%)
Uganda (51,7%)	Mozambik (57,6%)
	Kongo (51,4%)
<50%	
	Sierra Leone (41,8%)
	Erytrea (40,4%)
	Senegal (38,3%)
	Tanzania (27,1%)
	Madagaskar (21,6%)

Źródło: [World Bank 2011, s. 70-71], obliczenia własne.

Kraje najslabiej rozwinięte są silnie uzależnione od eksportu niewielkiej liczby produktów, które trafiają na kilka głównych rynków. Zgodnie z danymi Banku Światowego w 11 afrykańskich krajach najslabiej rozwiniętych udział trzech pierwszych produktów w eksporcie przekraczał 75%, a w zaledwie pięciu był on niższy od 50% [World Bank 2011, s. 70-71]. Najwyższy stopień koncentracji eksportu, często przekraczający 90%

charakteryzował eksporterów ropy naftowej (Angola, Chad, Gwinea Równikowa, Sudan) oraz surowców mineralnych: uranu (Niger) i aluminium (Gwinea). Wśród krajów o specjalizacji rolnej najwyższa koncentracja eksportu występowała w Gwinei Bissau (92,2% eksportu stanowiły orzechy nerkowca), Burundi (76,1% kawa i 9,3% czarna herbata), Burkina Faso (bawełna), Komory (goździki) i Malawi (tytoń) [World Bank 2011, s. 70-71].

Również geograficzna struktura eksportu krajów najsłabiej rozwiniętych jest silnie skoncentrowana na trzech rynkach. W roku 2011 do Chin trafiało 22,6% eksportu krajów LDC, do UE-27 21,6%, a do Stanów Zjednoczonych 15,1% [European Commission 2012]. Na rynek azjatycki zgodnie z danymi WTO trafiało 36% eksportu produktów rolnych, głównie surowców rolnych, do Europy 26%, Afryki 21% (w 93% była to żywność) oraz do krajów Środkowego Wschodu 9%. Eksport do USA składa się głównie z produktów nierolnych. Wśród najważniejszych tendencji charakteryzujących zmiany w geograficznej strukturze eksportu krajów najsłabiej rozwiniętych w latach 2000-2011 należy wskazać wzrost znaczenia rynku azjatyckiego (o 6 punktów procentowych) i Afryki (o 5 pkt), przy równoczesnym spadku udziału Europy (o 11 pkt) [WTO 2012b, s. 15].

Pozycja krajów najsłabiej rozwiniętych w światowym handlu rolnym

Tempo wzrostu produkcji rolnej krajów najsłabiej rozwiniętych w latach 2002-2011 należało do najwyższych na świecie. Zgodnie z danymi OECD średni roczny wzrost produkcji rolnej krajów LDC wynosił 3,8%, krajów OECD 1,6%, najdynamiczniej rozwijających się gospodarek BRICs 3,0%, a pozostałych krajów rozwijających się 3,2%. Również w przygotowanej na lata 2012-2021 prognozie, produkcja krajów LDC ma rosnąć w najwyższym tempie [OECD-FAO 2012, s. 32]. Dodatkowo należy podkreślić bardzo dużą lukę produkcyjną występującą w krajach Afryki Subsaharyjskiej, której zmniejszenie może umożliwić dalszy wzrost produkcji. Przeprowadzone przez G. Fischera, E. Hiznyika, S. Prielera i D. Wiberga oraz D. Lobella, K. Cassmana i C. Fiedla badania wykazały, że ze względu na warunki biofizyczne rolników, niską jakość zarządzania, niedostateczne nawożenie i nawadnianie, słabą ochronę przed szkodnikami i choroby roślin, średnie plony stanowią około 24% potencjalnych, a w przypadku niektórych bardziej wymagających roślin nawet mniej [Fischer i in. 2010; Lobell i in. 2009].

Udział krajów najsłabiej rozwiniętych w światowym eksporcie towarów w latach 2000-2011 podwoił się, jednak ciągle jest bardzo niski. W roku 2011 wynosił zaledwie 1,12% (por. tab. 3). W eksporcie żywności i surowców rolnych, a zatem w grupach towarowych, które są specjalnością eksportową wielu krajów LDC ich udział był nieznacznie wyższy, ale niestety wzrostowa tendencja była znacznie słabsza. W latach 2000-2011 udział krajów najsłabiej rozwiniętych w światowym eksporcie rolnym wzrósł z 1,31% do 1,48% [UNCTAD 2013]. Jednocześnie ich pozycja była silnie zróżnicowana w zależności od kategorii produktów. Przede wszystkim należy zwrócić uwagę na wysoki i rosnący udział w eksporcie surowców rolnych pomimo niższej dynamiki ich cen niż przetworzonej żywności. Zgodnie z danymi podawanymi przez Bank Światowy nominalne ceny żywności w latach 2005-2011 wzrosły o 93,4%, a surowców rolnych o 69,7% [World Bank 2013]. Największy wzrost udziału kraje LDC zanotowały w eksporcie korku i drewna, co związane było głównie z rosnącym popytem na egzotyczne gatunki drewna dla przemysłu meblowego w krajach OECD, a przede wszystkim w Chinach.

Tabela 3. Udział krajów najslabiej rozwiniętych w światowym eksporcie rolnym w latach 2000-2011 w procentach

Table 3. Share of LDCs in world agricultural exports, 2000-2011, in percentage

Wyszczególnienie	2000	2004	2008	2011
Eksport towarów	0,56	0,66	1,05	1,12
Produkty rolne	1,31	1,30	1,31	1,48
Żywność przetworzona (SITC 0+1+22+4)	1,11	1,02	1,10	1,27
Żywność i żywe zwierzęta (SITC 0)	1,17	1,05	1,12	1,30
Żywe zwierzęta (SITC 00)	2,55	2,72	3,10	4,26
Mięso i przetwory mięsne (SITC 01)	0,07	0,07	0,08	0,13
Produkty mleczne i jaja ptasie (SITC 02)	0,22	0,07	0,08	0,13
Ryby, skorupiaki, mięczaki oraz przetwory z nich (SITC 03)	3,21	2,98	2,79	2,72
Zboża i produkty zbożowe (SITC 04)	0,21	0,39	0,49	0,66
Warzywa i owoce (SITC 05)	0,79	0,90	1,31	1,56
Cukier, miód i produkty z cukru (SITC 06)	0,88	1,02	1,33	1,46
Kawa, herbata, kakao, przyprawy i wyroby z nich (SITC 07)	3,70	2,86	3,22	3,21
Pasze dla zwierząt (SITC 08)	0,40	0,31	0,33	0,42
Pozostałe jadalne produkty i przetwory (SITC 09)	0,06	0,22	0,16	0,19
Napoje i produkty tytoniowe (SITC 1)	0,72	0,87	1,18	1,41
Napoje (SITC 11)	0,06	0,10	0,15	0,15
Tytoń i wyroby tytoniowe (SITC 12)	1,76	2,56	3,65	4,14
Nasiona i owoce oleiste (SITC 22)	1,92	1,75	1,64	1,70
Tłuszcze roślinne i zwierzęce (SITC 4)	0,69	0,42	0,45	0,48
Oleje i tłuszcze zwierzęce (SITC 41)	0,06	0,09	0,11	0,15
Oleje roślinne, tłuszcze surowe, rafinowane (SITC 42)	0,83	0,29	0,33	0,40
Przetworzone zwierzęce i roślinne oleje i tłuszcze (SITC 43)	0,26	1,24	1,37	1,13
Surowce rolne (SITC 2-22-27-28)	2,04	2,43	2,40	2,47
Skóry i futra (SITC 21)	1,19	1,19	1,37	1,30
Kauczuk (SITC 23)	0,85	0,67	0,66	1,13
Korek i drewno (SITC 24)	2,07	2,39	3,92	4,36
Celuloza i tektura (SITC 25)	0,01	0,03	0,03	0,06
Włókna tekstylne i ich odpady (SITC 26)	5,58	7,02	5,95	5,57
Inne surowce roślinne i zwierzęce (SITC 29)	1,31	1,21	1,57	1,37

Źródło: obliczenia własne na podstawie [UNCTAD 2013].

Jednym z najważniejszych produktów eksportowanych przez kraje najslabiej rozwinięte są włókna tekstylne, a zwłaszcza bawełna. Jej produkcja rozwija się dynamicznie we francuskojęzycznych krajach Afryki. W Mali, Beninie, Burkina Faso i Czadzie stanowi od 30%-70% eksportu towarowego. Jednocześnie handel bawełną należy do najbardziej problemowych obszarów wymiany. Przede wszystkim ceny bawełny na rynkach światowych poddane są bardzo dużym fluktuacjom. Od marca 2009 roku do marca 2011 nominalne ceny bawełny wzrosły ponad czterokrotnie z 113 centów za kilogram do

506 centów za kilogram, a następnie spadły do 210 centów w grudniu 2011 roku, powodując głębokie załamanie cenowych *terms of trade* jej eksporterów [World Bank 2013]. Generalną tendencją jednak jest spadek cen bawełny ograniczający korzyści jej producentów. Spowodowany jest on kilkoma czynnikami, wśród których zasadniczą rolę odgrywają trwające wiele lat subsydiowanie producentów w Unii Europejskiej, Stanach Zjednoczonych i Chinach, coraz bardziej powszechne wprowadzanie na masową skalę roślin modyfikowanych genetycznie oraz włókien sztucznych [UNCTAD 2008, s. 19].

W eksporcie żywności pozycja krajów LDC jest słabsza, a ich udział jest marginalny. W latach 2000-2011 wzrósł on z 1,11% do zaledwie 1,27% światowego eksportu żywności. Najwyższy udział gospodarki najsłabiej rozwinięte miały w eksporcie żywych zwierząt oraz w tradycyjnych dla opisywanej grupy produktach, jak kawa, herbata i przyprawy (3,21% w roku 2011). Szczególnie ważny z punktu widzenia najsłabiej rozwiniętych gospodarek jest handel kawą, stanowiącą drugi pod względem wartości po ropie naftowej nieprzetworzony produkt w handlu międzynarodowym. Pomimo tego, że w większości krajów Afryki jej produkcja załamała się na początku lat 70., wraz ze wzrostem aktywności korporacji międzynarodowych w Brazylii, Kolumbii i Wietnamie, ciągle pozostaje ona podstawowym źródłem zysków z wymiany handlowej w wielu krajach i sposobem na ograniczenie skali ubóstwa. Kawa stanowi ponad 50% eksportu towarowego Burundi, Rwandy i Etiopii, jest również najważniejszym produktem w eksporcie rolnym Ugandy, Tanzanii, Sierra Leone, Gwinei i Haiti.

Udział krajów najsłabiej rozwiniętych w światowym eksporcie kawy wahał się wraz ze zmianami cen oraz reformami polityki gospodarczej zapoczątkowanymi w latach 90. Ceny dwóch głównych gatunków kawy: najpopularniejszej arabiki (około 90% światowej produkcji kawy) i dwukrotnie od niej tańszej robusty były w latach 2000-2004 względnie stabilne. Od początku roku 2005 ceny obu gatunków kawy zaczęły rosnąć aż do początku kryzysu lat 2008-2009. Od roku 2008 ceny arabiki charakteryzowały się tendencją rosnącą, podczas gdy robusta, powszechnie stosowanej zwłaszcza do produkcji kawy rozpuszczalnej i tanich mieszanek spadały ze względu na wyższą wrażliwość na zmiany popytu.

Istotnym czynnikiem kształtującym przewagę komparatywną w światowym rynku kawy jest prowadzona polityka gospodarcza. W latach 90. w wielu krajach Afryki podjęto reformy, których celem była liberalizacja produkcji i handlu kawą. Na początku dekady w takich krajach, jak Etiopia, Uganda, Rwanda, gdy ustanowiono działające na rynkowych zasadach giełdy, umożliwiono napływ kapitału zagranicznego, usprawniono marketing i dystrybucję, ich udział w światowym eksporcie zaczął szybko rosnąć. Jednak po początkowych sukcesach pojawiły się problemy. W Ugandzie i Etiopii problemem była niska jakość kawy sprzedawanej bez podstawowej obróbki, której cena kształtowała się poniżej średniej światowej. Wysoce negatywny wpływ miały również pojawiające się cyklicznie choroby niszczące uprawy. Natomiast Rwanda jest przykładem kraju, w którym mimo mniej zaawansowanej liberalizacji rynku udało się osiągnąć sukces dzięki rozwojowi ekologicznych upraw cenionych przez konsumentów w Stanach Zjednoczonych i krajach Unii Europejskiej.

Pozycja krajów najsłabiej rozwiniętych w handlu rolnym na rynku trzech głównych partnerów (Chin, Unii Europejskiej i Stanów Zjednoczonych) jest zróżnicowana. W roku 2011 udział krajów LDC w imporcie Unii Europejskiej wynosił 1,8%, w imporcie produktów rolnych 2,8%, żywności 2,9%, a surowców rolnych 2,3%. Jednak w pewnych grupach towarowych pozycja najsłabiej rozwiniętych gospodarek była silniejsza. Pochodziło z nich 5,0% importu ryb, 6,4% importu napojów i wyrobów tytoniowych, 4,1%

importu żywych zwierząt [European Commission 2012]. W imporcie rolnym Stanów Zjednoczonych pozycja krajów najslabiej rozwiniętych była słabsza. USA sprowadziły z nich zaledwie 0,6% całkowitej wartości swojego importu rolnego w roku 2011. Podobnie jak w przypadku Unii Europejskiej w pewnych specyficznych produktach znaczenie grupy LDC było większe. Posiadały one między innymi 3,3% udziału w imporcie kawy i 8,0% w imporcie tytoniu [USDA 2013]. W Chinach w roku 2009 z krajów najslabiej rozwiniętych pochodziło 0,75% importu rolnego, w znakomitej większości składającego się z surowców rolnych [WTO 2011, s. 27; WTO 2012a, s. 71].

Podsumowanie

Podsumowując, przeprowadzona analiza daje podstawę do sformułowania kilku wniosków. Udział produktów pochodzenia rolniczego w światowym handlu w okresie po II wojnie światowej charakteryzował się tendencją malejącą. Jednak dla najslabiej rozwiniętych gospodarek stanowią one ciągle istotną część wymiany. W przypadku niektórych krajów LDC eksport rolny jest zasadniczym czynnikiem wzrostu gospodarczego. Nie oznacza to jednak niestety zmniejszenia skali ubóstwa, przeciwnie wzrost eksportu wymaga ograniczenia krajowej podaży produktów rolnych. Wartość handlu rolnego w niewielkim stopniu zależy od stanu koniunktury w gospodarce światowej, ale jest bardzo wrażliwa na wahania cen na rynkach światowych i czynniki podażowe. Zatem wahania wartości eksportu spowodowane zmianami cen mają często kluczowe znaczenie dla kształtowania się dynamiki wzrostu PKB i poziomu PKB per capita krajów LDC.

Kraje najslabiej rozwinięte cechują się bardzo silną specjalizacją eksportową. We wszystkich krajach LDC o specjalizacji rolniczej udział trzech pierwszych produktów w eksporcie całkowitym był wyższy od 50% i jedynie w przypadku Ugandy nie przekraczał 60%. Wysoka koncentracja obrotów na kilku produktach i niewielkiej liczbie rynków zbytu zwiększa wrażliwość na zewnętrzne szoki gospodarcze. W najbardziej niekorzystnej sytuacji znajdują się gospodarki uzależnione od produkcji i eksportu jednego surowca, którego ceny podlegają wysokim fluktuacjom (bawelna). Prowadzi to często do gwałtownego pogorszenia *terms of trade* i załamania gospodarczego.

Dynamika wzrostu produkcji rolnej krajów LDC w latach 2002-2011 była najwyższa na świecie. Ze względu na wysoką lukę produkcyjną i niewykorzystany potencjał przewiduje się dalszy, wysoki wzrost w kolejnych 10 latach. Jednak wysoki wzrost produkcji nie znajduje odzwierciedlenia w poprawie pozycji krajów najslabiej rozwiniętych w światowym handlu rolnym. W roku 2011 ich udział w światowym eksporcie przetworzonej żywności wynosił zaledwie 1,27%, a surowców rolnych 2,47%. Najsilniejszą pozycję kraje LDC mają w eksporcie takich surowców rolnych jak egzotyczne gatunki drewna i bawelna, a w przetworzonej żywności w eksporcie kawy, tytoniu oraz żywych zwierząt. Brak poprawy pozycji krajów najslabiej rozwiniętych można częściowo wytłumaczyć wysokim przyrostem naturalnym i rosnącym zapotrzebowaniem na żywność. W latach 2000-2011 udział krajów najslabiej rozwiniętych w całkowitej liczbie mieszkańców świata wzrósł z 10,8% do 12,2%.

Najsilniejszą pozycję kraje najslabiej rozwinięte posiadają na rynku Unii Europejskiej, a ich udział w imporcie rolnym UE w roku 2011 wynosił 1,8%. W imporcie rolnym Chin i Stanów Zjednoczonych udział krajów LDC nie przekracza 1%.

Literatura

- Agosin M.R., Alvarez R., Bravo-Ortega C. [2009]: Determinants of Export Diversification around the World: 1962-2000. Serie Documentos de Trabajo nr 309.
- Al-Marhubi F. [2000]: Export diversification and growth: an empirical investigation. Applied Economics Letters nr 9.
- Delgado C.L. [1995]: Agricultural Diversification and Export Promotion in Sub-Saharan Africa. Food Policy nr 3.
- European Commission. [2012]: LDCs. EU Bilateral Trade with the World.
- FAO. [2001]: The Role of Agriculture in the Development of LDCs and their Integration into the World Economy, Paper prepared for the Third United Nations Conference on the Least Developed Countries, Brussels, 14-20, May 2001.
- Fischer G., Hizznyik E., Preier S., Wiberg D. [2010]: Scarcity and Abundance of Land Resources: Competing Uses and the Shrinking Land Resource Base. SOLAW Background Thematic Report, No. TR02.
- ITC. [2010]: LDCs Terms of Trade during Crisis and Recovery.
- Lobell D.B., Cassman K.G., Field C.B. [2009]: Crop yield gaps: their importance, magnitudes, and causes. Annual Review of Environmental Resources, Vol. 34.
- OECD-FAO. [2012]: OECD-FAO Agricultural Outlook 2012-21.
- UNCTAD. [2008]: Export Competitiveness and Development in LDCs: Policies, Issues and priorities for Least Developed countries for action during and beyond UNCTAD XII.
- UNCTAD. [2013]: UNCTADStats. [Tryb dostępu:] <http://unctadstat.unctad.org>. [Data odczytu: luty 2013].
- UNOHRLLS. [2013]: United Nations Office of the High Representative for the Least Developed Countries: Landlocked Developing Countries and the Small Island Developing States. [Tryb dostępu:] <http://www.unohrrls.org/en/ldc/25/>. [Data odczytu: luty 2013].
- USDA. [2013]: United States Department of Agriculture, Global Agricultural Trade System Online. [Tryb dostępu:] <http://www.fas.usda.gov/gats/BICORreport.aspx>. [Data odczytu: luty 2013].
- World Bank. [2011]: Africa Development Indicators 2011.
- World Bank. [2013]: Global Economic Monitor (GEM) Commodities. [Tryb dostępu:] <http://databank.worldbank.org/>. [Data odczytu: luty 2013].
- WTO. [2011]: Aid for Trade and LDCs: Starting to Show Results.
- WTO. [2012a]: International Trade Statistics 2012.
- WTO. [2012b]: Market Access for Products and Services of Export Interest to Least-Developed Countries. WT/COMTD/LDC/W/56.
- WTO. [2013]: Quarterly world merchandise export developments since 2005. [Tryb dostępu:] http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/quarterly_world_exp_e.htm. [Data odczytu: luty 2013].

Małgorzata Błażejowska¹
Wydział Nauk Ekonomicznych
Politechnika Koszalińska

Podmioty gospodarcze wytwarzające energię odnawialną w województwie zachodniopomorskim

Economic operators of renewable energy companies in Zachodniopomorskie Voivodship

Synopsis: W artykule dokonano analizy prawnych form podmiotów posiadających koncesję na wytwarzanie energii elektrycznej na przykładzie woj. zachodniopomorskiego na podstawie danych Urzędu Regulacji Energetyki, Krajowego Rejestru Sądowego i Centralnej Ewidencji i Informacji o Działalności Gospodarczej. Opracowanie zawiera zwięzłą charakterystykę oraz przedstawia wady i zalety poszczególnych rodzajów działalności. W woj. zachodniopomorskim dominują elektrownie wodne (46%), których właścicielami są głównie osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą i spółki cywilne. Podmioty te stanowią łącznie aż 62% przedsiębiorstw koncesjonowanych. Jednakże na skutek obecnego ustawodawstwa ich rozwój jest zahamowany. W ostatnich latach powstają głównie spółki z ograniczoną odpowiedzialnością – samorządowe lub z udziałem kapitału zagranicznego prowadzące elektrownie wiatrowe lub biogazowe.

Słowa kluczowe: odnawialne źródła energii, działalność gospodarcza, formy prawne

Abstract: This article analyzes the legal forms of entities with a concession for the production of electricity – for example, the Zachodniopomorskie Voivodship on the basis of the Energy Regulatory Office, the National Court Register and the Central Register and Information on Business Activity. The study contains brief characteristics, and the advantages and disadvantages of each type of activity. The voivodship is dominated by hydroelectric power plants (46%) owned by natural persons conducting business and civil companies. These operators together constitute up to 62% of the companies with concessions. However, as a result of current legislation, their development is hindered. In recent years, local or foreign capital-based wind power plants and biogas plants have mainly been established.

Key words: renewable energy sources, economic activity, legal forms

Wstęp

Polityka energetyczna Unii Europejskiej koncentruje się głównie na przekształceniu sektora energetyki opartej na paliwach kopalnych w kierunku energetyki wykorzystującej odnawialne źródła energii (OZE). W interesie naszego kraju wynikającego z wymogów unijnych w zakresie procentowego udziału w bilansie energetycznym kluczowe znaczenie ma zwiększenie udziału odnawialnych źródeł energii w produkcji energii elektrycznej. Są to inwestycje o długiej stopie zwrotu, ale istnieje szereg form finansowania oraz dotacji, dzięki którym możliwe jest sfinansowanie nawet 60% inwestycji, co przekłada się na szybszy zwrot zainwestowanego kapitału i realny wzrost wartości danego przedsiębiorstwa.

¹ Dr, e-mail: blazejowska@op.pl

Odnawialne źródła energii są w dużej mierze związane z obszarami wiejskimi i rolnictwem będąc efektem jego produkcji (biomasa). Dzięki temu przedsiębiorstwa mające siedzibę na obszarach wiejskich mają szansę wziąć udział w przedsięwzięciach związanych z budową i eksploatacją instalacji energetycznych. Zaletą tego rodzaju inwestycji jest uruchomienie prywatnego kapitału inwestorów, pobudzającego rozwój usług i nowego działu gospodarki. Skutkiem tych działań jest dywersyfikacja dochodów ludności wiejskiej poprzez tworzenie nowych miejsc pracy na rynkach lokalnych i różnicowanie kierunków produkcji rolniczej. W tym kontekście ważne jest stymulowanie rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw funkcjonujących w obszarze energii odnawialnej w najbardziej właściwej dla nich formie prawnej.

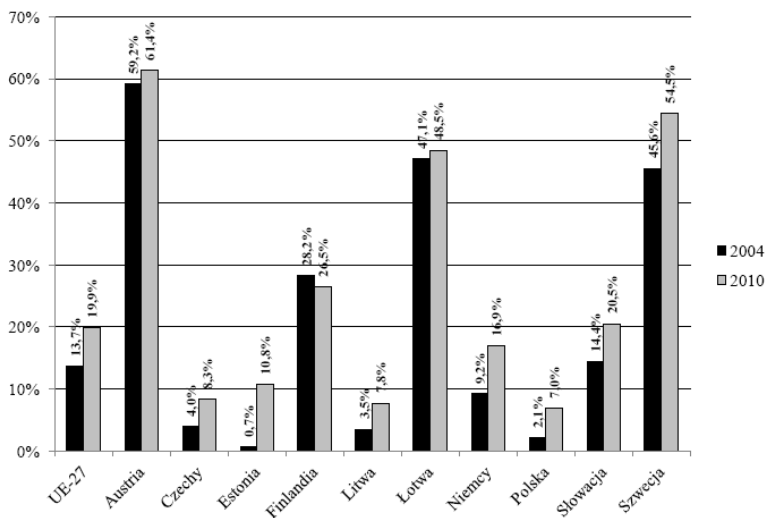
Cel i metoda badań

Każdy podmiot, który zamierza podjąć i prowadzić działalność gospodarczą, ma możliwość wyboru optymalnej formy, w ramach której ta działalność będzie prowadzona. Każda z form działalności ma swoje zalety i wady, a różnice pomiędzy nimi sprowadzają się m.in. do odpowiedzialności majątkowej za zobowiązania, sposobu zarządzania i finansowania oraz obciążeń fiskalnych. W wyniku zobowiązań unijnych zostanie dokonana nowelizacja prawa energetycznego i w przyszłości powstanie ustawa o odnawialnych źródłach energii. Ważne jest aby w rynku OZE uczestniczyli również mali i średni przedsiębiorcy i dlatego w tych aktach prawnych przewidziano szereg udogodnień administracyjno-prawnych dla małych i mikro instalacji. Bez rozwoju małych przedsiębiorstw nie możliwe jest harmonijne funkcjonowanie mechanizmów rynkowych. Artykuł ma na celu scharakteryzowanie form prawnych, w jakich funkcjonują obecnie podmioty posiadające koncesję na wytwarzanie energii elektrycznej i określenie ich udziału w rynku. Badania przeprowadzono na przykładzie woj. zachodniopomorskiego. W artykule wykorzystano informacje z bazy przedsiębiorstw koncesjonowanych Urzędu Regulacji Energetyki (URE), na podstawie których dokonano analizy podmiotów, które uzyskały koncesję w poszczególnych latach oraz sklasyfikowano je według źródeł wytwarzania energii. W przypadku spółek szczegółowe dane dotyczące formy prawnej, rodzaju prowadzonej działalności, składu osobowego, udziału kapitału zagranicznego, wysokości kapitału zakładowego uzyskano z Krajowego Rejestru Sądowego (KRS), natomiast w przypadku osób fizycznych i spółek cywilnych z Centralnej Ewidencji i Informacji o Działalności Gospodarczej (CEIDG).

Wytwarzanie energii elektrycznej z OZE w krajach Unii Europejskiej

W dyrektywie 2009/28/WE z 23.04.2009 roku uchwalonej przez Parlament Europejski i Radę w sprawie promowania stosowania energii ze źródeł odnawialnych [Dz.Urz.WE L 140 z 05.06.2009] określono zakres wykorzystania energii ze źródeł odnawialnych w krajach członkowskich UE w końcowym zużyciu energii brutto w 2020 roku. W krajach UE, w tym w Polsce obserwuje się wyraźny wzrost udziału energii ze źródeł odnawialnych w pozyskiwaniu energii pierwotnej ogółem. Zgodnie z dyrektywą 2008/92/WE dotyczącą wspólnotowej procedury w celu poprawy przejrzystości cen gazu i energii elektrycznej dla końcowych odbiorców przemysłowych [Dz.Urz.WE L 298 z 07.11.2008] energia pierwotna

jest to energia zawarta w pierwotnych nośnikach energii pozyskiwanych bezpośrednio z zasobów naturalnych odnawialnych i nieodnawialnych. W latach 2006-2010 udział energii ze źródeł odnawialnych w energii pierwotnej ogółem wzrósł w UE-27 z 14,1 do 20,1%, a w Polsce z 6,1 do 10,2%. W tym samym czasie ilość pozyskiwanej energii pierwotnej z OZE wzrosła w UE-27 o 34,9 %, a w Polsce o 44,3% [Energia... 2012]. Jednym z celów UE w zakresie rozwoju energetyki odnawialnej jest zwiększenie udziału energii elektrycznej wytworzonej z odnawialnych nośników energii w krajowym zużyciu tej energii. Zgodnie z przyjętym 7.12.2010 przez Radę Ministrów „Krajowym planem działań w zakresie energii ze źródeł odnawialnych” [Krajowy... 2010] celem strategicznym polityki państwa jest zwiększenie stopnia wykorzystania zasobów energii odnawialnej w 2020 roku do 15% końcowego zużycia energii brutto. Udział energii elektrycznej wytworzonej z odnawialnych nośników energii w zużyciu energii elektrycznej brutto w krajach UE-27 w latach 2004-2010 wzrósł z 13,7% do 19,9%. W odniesieniu do poszczególnych krajów UE wielkość tego wskaźnika jest bardzo zróżnicowana (rys. 1).



Rys. 1. Udział energii elektrycznej wytworzonej z odnawialnych nośników energii w zużyciu energii elektrycznej brutto w wybranych krajach UE-27 w latach 2004 i 2010

Fig. 1. The share of electricity produced from renewable energy sources in gross electricity consumption in selected countries of the EU-27 between 2004 and 2010

Źródło: [Energia ...2012]

Dla Polski wzrósł on w powyższym okresie z 2,1% do 7%, przy czym nie był on równomierny i nastąpił w dużej mierze od 2007 roku. Wzrost ten był podyktowany funkcjonowaniem od 1.10.2005 roku systemu wsparcia produkcji energii elektrycznej z OZE, który zwiększył opłacalność tego rodzaju inwestycji. Podobnie wyglądała sytuacja na Litwie oraz w Czechach. W Niemczech i na Słowacji zanotowano wzrost o 6,1%, natomiast w Szwecji o 8,9% a w Estonii aż o 10,1%. Najmniejszy wzrost zanotowano

w krajach o bardzo wysokim udziale odnawialnych nośników energii czyli w Austrii (2,2%) i na Łotwie (1,4%). Zgodnie z danymi GUS [Energia... 2012] w krajach UE w 2011 roku największy udział w produkcji energii elektrycznej ma energia wodna (54,9%). Jest ona dominująca w Szwecji (80,9%), Austrii (85,1%), Słowacji (88,7%) i na Łotwie (96,8%) czyli krajach o bardzo wysokim udziale OZE w produkcji energii elektrycznej. Ważną rolę odgrywa również energia wiatrowa, której udział w całej UE wyniósł 22,4% i był największy w Niemczech (36,5%), Estonii (26,5%) i na Litwie (24,6%). Trzecie miejsce pod względem udziału w produkcji zajmuje spalanie biomasy stałej, której udział w krajach UE wyniósł 10,5% i dominował w Estonii (69,9%), Polsce (54,2%) i Finlandii (43,7%). Pozostałe źródła energii odnawialnej są już mniej znaczące w krajach UE i dotyczą one biogazu (4,6%), słońca (3,4%), odpadów komunalnych (2,5%), biopaliw (0,9%) i energii geotermalnej (0,8%). Struktura wytwarzania energii elektrycznej w Polsce wskazuje, że największy udział w wytwarzaniu tej energii w 2011 roku miały elektrownie i elektrociepłownie wykorzystujące energię biomasy (54,4%). Ponadto coraz istotniejszą rolę odgrywały źródła wykorzystujące wiatr (24,4%). W ostatnich latach obserwuje się gwałtowny wzrost udziału energii wiatrowej i należy się spodziewać, że tendencja ta się będzie utrzymywała. Elektrownie wodne wytworzyły 17,7% energii a w najmniejszym stopniu uczestniczyły w tym procesie biogazownie (3,7%). Według „Polityki energetycznej Polski do 2030 roku” [Polityka...2009] decydujące znaczenie w kontekście postawionego celu 15% udziału energii ze źródeł odnawialnych w strukturze energii finalnej brutto w 2020 r., będą miały postępy poczynione w energetyce wiatrowej, produkcji biogazu i biomasy stałej oraz w biopaliwach transportowych. W przypadku energii wody w najbliższych latach spodziewany jest przyrost mocy przede wszystkim w małych elektrowniach wodnych. Przeszkodą w budowie nowych dużych elektrowni wodnych w Polsce są duże nakłady inwestycyjne, niezbędne przy tego typu projektach oraz uwarunkowania środowiskowe [Raport...2011]. W dłuższej perspektywie czasowej znacznie większe znaczenie będą miały systemy fotowoltaiczne, w których energia słońca transformowana jest bezpośrednio w prąd elektryczny. W 2011 roku w Niemczech 18,4% zużywanego prądu z energii odnawialnej było generowane przez instalacje solarne. Rynek ten jest obecnie najszybciej rozwijającym się rynkiem w skali niemieckiego sektora energetyki odnawialnej, o czym świadczy wzrost mocy instalacji fotowoltaicznych o 62,4% w ciągu roku [Kwiatkowska-Drożdż 2012]. Analogiczna sytuacja może występować w Polsce, gdyż jest krajem o podobnym nasłonecznieniu. Jednakże obecnie obowiązujące urzędowe dokumenty strategiczne nie zakładają znaczącego rozwoju energetyki słonecznej w Polsce – zwłaszcza jeśli chodzi o produkcję energii elektrycznej.

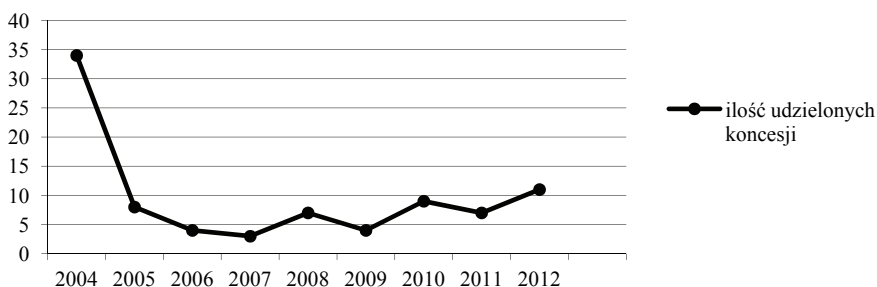
Dążenie do zwiększenia udziału OZE w bilansie produkcji energii elektrycznej wymaga stosowania odpowiednich systemów wsparcia, ze względu na wysokie koszty inwestycji, co jednocześnie gwarantuje systematyczny rozwój tego rynku. Z uwagi na brak jednolitej polityki w dziedzinie instrumentów wsparcia OZE na poziomie wspólnotowym kraje członkowskie UE mogą same decydować, jaki system wsparcia wybrać [Bukowski 2012]. Funkcjonujący w Polsce mechanizm wsparcia przedsiębiorców wytwarzających energię elektryczną z OZE jest dwukierunkowy. Polega on na obowiązkowym zakupie wytworzonej energii elektrycznej oraz wydawaniu przez Prezesa URE świadectw pochodzenia (OZE), które potwierdzają wytworzenie energii elektrycznej w źródle odnawialnym. Świadectwa te, w postaci praw majątkowych z nich wynikających, mogą być zbywane na Towarowej Giełdzie Energii, stanowiąc dodatkowe źródło przychodu dla podmiotów produkujących energię przyjazną środowisku. Zgodnie z „Krajowym planem

działania w zakresie energii ze źródeł odnawialnych” [Krajowy... 2010] szczególnie istotna z punktu widzenia rozwoju energetyki odnawialnej będzie kwestia stabilności oraz długofalowości systemu wsparcia - aby zapewnić bezpieczeństwo inwestycyjne dla podmiotów zainteresowanych budową jednostek wytwórczych.

Jak wynika z rys. 1 Polska mając najniższy udział energii elektrycznej wytworzonej z odnawialnych nośników energii w zużyciu energii elektrycznej brutto jest opóźniona w stosunku do UE i wybranych krajów sąsiadujących. W związku z tym, rozwój przedsiębiorstw funkcjonujących w obszarze energii odnawialnej jest nieodzowny i wymaga odrębnej ustawy.

Formy prawne podmiotów koncesjonowanych

W woj. zachodniopomorskim wg bazy przedsiębiorców posiadających koncesję na wytwarzanie energii elektrycznej funkcjonuje 89 podmiotów gospodarczych [stan na dzień 15.03.2013]. Większość istniejących przedsiębiorstw zajmuje się tylko i wyłącznie produkcją energii i ciepła, ale 25% stanowią podmioty gospodarcze, dla których jest to działalność dodatkowa.



Rys. 2. Liczba udzielonych koncesji w woj. zachodniopomorskim w latach 2004-2012

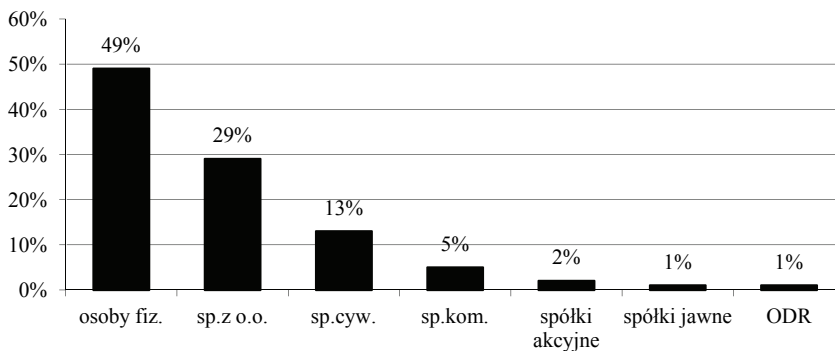
Fig. 2. Number of granted concessions in the Zachodniopomorskie Voivodship in the years 2004-2012

Źródło: badania własne na podstawie danych URE.

Jak wynika z rys. 2 najwięcej koncesji URE wydał w 2004 roku (34), natomiast najmniej w 2007 roku (3). W wyniku nowelizacji Ustawy z 10.04.1997 roku Prawo energetyczne [Dz.U. z 2006 r. Nr 89, poz. 625, z późn.zm.], która weszła w życie z dniem 1.05.2004 koncesjonowaniu zaczęła podlegać każda działalność gospodarcza w zakresie wytwarzania energii elektrycznej z odnawialnych źródeł energii. W związku z tym podmioty, które funkcjonowały już na rynku wcześniej mogły dalej wytwarzać energię tylko pod warunkiem złożenia wniosku o udzielenie koncesji w terminie 3 miesiące. Wśród nich dominowały osoby fizyczne (25 koncesji). W pozostałych latach z wnioskiem o wydanie decyzji wystąpiło zaledwie kilku małych przedsiębiorców rocznie, natomiast w 2007 i 2011 roku nie zanotowano takich przypadków. Analogiczna sytuacja dotyczy spółek cywilnych, z których 60% uzyskało koncesję URE w 2004 roku a pozostałe 4 spółki zaczęły wytwarzać energię elektryczną w 2006 roku oraz ostatnich latach (2010-2012). Odmienna sytuacja dotyczy innych form prawnych. Spółki komandytowe zaczęły funkcjonować od 2007 roku. W przypadku spółek z o.o. można zauważyć ich wyraźny

rozwój - w 2011 powstało ich 6 (25% ogółu) a w 2012 o jedną więcej (29%). Sytuację tą potwierdza krzywa obrazująca ilość udzielonych koncesji, która od 2009 roku ma tendencję wzrostową właśnie dzięki tym podmiotom.

Zgodnie z rys. 3 wśród podmiotów koncesjonowanych największą liczbę reprezentują osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą (49%). Jest to najprostsza forma prowadzenia działalności nie wymagająca dużych nakładów finansowych - obowiązuje rejestracja w CEIDG, uproszczona księgowość, stosunkowo niskie koszty funkcjonowania i indywidualna kontrola nad sposobem jej prowadzenia. Natomiast wadą działalności gospodarczej w formie indywidualnej jest odpowiedzialność całym majątkiem osobistym za zobowiązania firmy. Odpowiedzialność ta rozciąga się również na małżonka (z wyłączeniem jego majątku osobistego).



Rys. 3. Formy prawne podmiotów wytwarzających energię elektryczną w woj. zachodniopomorskim (%)

Fig. 3. Legal forms of companies producing electricity in the Zachodniopomorskie Voivodship (%)

Źródło: badania własne na podstawie danych URE, KRS i CEIDG.

Równie mało wymagającą formą prowadzenia działalności jest spółka cywilna, na którą zdecydowało się 13% podmiotów koncesjonowanych. Spółka cywilna jest umową, w której wspólnicy zobowiązują się dążyć do osiągnięcia wspólnego celu gospodarczego przez działanie w ustalony sposób, w szczególności przez wniesienie wkładów. Jej organizację i sposób działania regulują przepisy kodeksu cywilnego (art.860-875 KC). Każdy wspólnik jest uprawniony do równego udziału w zyskach i w tym samym stosunku uczestniczy w stratach bez względu na rodzaj i wartość wkładu. Pomiedzy wspólnikami występuje współwłasność łączna czego konsekwencją jest fakt, że odpowiedzialność za zobowiązania ma charakter osobisty i solidarny. Mimo, że spółka ta nie ma osobowości prawnej ani statusu przedsiębiorcy (przedsiębiorcami są jej wspólnicy) podmiot ten jest podatnikiem podatku VAT (spółka ma swój NIP) i pracodawcą.

Z uwagi na charakter inwestycji stosunkowo mało jest spółek osobowych – tylko 1 jawna i 4 komandytowe. Konstrukcja tych form prawnych oparta jest na składzie osobowym uczestników, którzy biorą bezpośredni udział w funkcjonowaniu przedsiębiorstwa, angażując nie tylko swój majątek, ale także osobistą pracę. Liczba uczestników takiej spółki jest z reguły niewielka, natomiast ryzyko związane z uczestnictwem znaczne, gdyż wspólnicy ponoszą subsydiarną odpowiedzialność za zobowiązania. Polega ona na tym, że wspólnicy odpowiadają za zobowiązania bez

ograniczenia, całym swoim majątkiem i solidarnie z pozostałymi wspólnikami oraz ze spółką. Wierzyciel spółki może prowadzić egzekucję z majątku wspólnika dopiero wtedy, gdy egzekucja z majątku spółki okaże się bezskuteczna. W rejestrze URE widnieje tylko jedna spółka jawna „Ecoenergia” z Łobza, która w 2006 przekształciła się w tą formę prawną ze spółki cywilnej i zajmuje się produkcją biogazu. Spółki osobowe w przeciwieństwie do kapitałowych muszą mieć co najmniej dwóch wspólników. Wspólnikami mogą być osoby fizyczne i prawne [Boniuszko, 2002]. Taka sytuacja występuje w przypadku spółek komandytowych funkcjonujących w branży wiatrowej, których komplementariuszami, czyli osobami odpowiadającymi bez ograniczenia są spółki niemieckie (Windpark Sniatowo management GMBH, Windpark Ino 1 management GMBH, Windpark Dobrzyn 2008 management GMBH i Goldap 2007 management GMBH). Według KRS siedziba tych 4 spółek mieści się pod tym samym adresem i osobami do reprezentacji są te same osoby m.in. – członkowie zarządu Till Jeske, co wskazuje na jednego inwestora prowadzącego działalność w Polsce w formie kilku spółek. Pozostali wspólnicy tego podmiotu czyli komandytariusze ponoszą odpowiedzialność za zobowiązania wobec wierzycieli tylko do wysokości sumy komandytowej, odpowiadającej z reguły wysokości wniesionych przez siebie wkładów. Są pozbawieni prawa reprezentacji i prowadzenia spraw spółki. W obecnym stanie prawnym prowadzenie działalności w formie spółki komandytowej lub komandytowo-akcyjnej jest korzystne dla wspólników pod względem finansowym z uwagi na jednokrotne opodatkowanie zysków spółki w przeciwieństwie do spółek kapitałowych.

W przypadku prowadzenia działalności o większych rozmiarach funkcjonują spółki kapitałowe – z o.o. i akcyjna. Spółka kapitałowa pozwala na łączenie kapitałów wielu osób, bez konieczności ich osobistego zaangażowania w prowadzenie spraw spółki i jej reprezentację. Spółki kapitałowe przesuwają ryzyko niepowodzenia na większą grupę uczestników obrotu gospodarczego [Sitkowska, Stępień 2011]. Odpowiedzialność za zobowiązania jest ograniczona do wysokości sumy reprezentowanej przez posiadanie akcji, a w sp. z o.o. do wysokości udziałów. Im wyższy kapitał zakładowy tym większe poczucie bezpieczeństwa dla kontrahentów. W spółkach kapitałowych niezbędne jest powołanie organów obligatoryjnych – w z o.o. zarządu a w akcyjnej zarządu i rady nadzorczej. Do głównych zalet tej formy prawnej prowadzenia działalności gospodarczej należy zaliczyć wyłączenie pełnej odpowiedzialności wspólników za zobowiązania spółki, możliwość dokapitalizowania spółki przez pozyskanie nowych wspólników i łatwość sprawdzenia wiarygodności spółki przez kontrahentów w KRS, gdzie znajdują się m.in. roczne sprawozdania finansowe. Wadą jest podwójne opodatkowanie – z jednej strony dochody spółki a z drugiej dochody wspólników (dywidendy) i obligatoryjny wymóg prowadzenia pełnej księgowości. W woj. zachodniopomorskim funkcjonuje w tej formie prawnej 29% przedsiębiorstw koncesjonowanych.

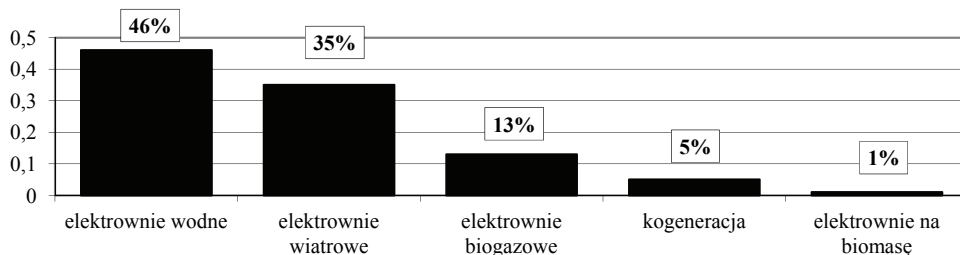
Najbardziej rozwiniętą formą prowadzenia działalności gospodarczej jest spółka akcyjna, z której funkcjonowaniem wiąże się konieczność zatrudnienia specjalistycznej obsługi prawnej, księgowej i zarządczej. W woj. zachodniopomorskim koncesję na wytwarzanie energii posiadają dwa takie podmioty. Najwcześniej w 1998 roku decyzję uzyskały Zakłady Chemiczne Police S.A. o kapitale zakładowym w wysokości 750 mln zł. W 2010 roku koncesję uzyskał zespół sanatoryjno-wczasowy Arka-Mega S.A. z kapitałem w kwocie ponad 20 mln zł. Odrębnym podmiotem jest Zachodniopomorski Oddział Doradztwa Rolniczego (ODR) Barzkowice, który działa zgodnie z ustawą z 22.10.2004

o jednostkach doradztwa rolniczego [Dz.U. z 2004, Nr 251, poz. 2507 z późn.zm] i jest samorządową osobą prawną podległą właściwemu miejscowo sejmikowi województwa.

Zgodnie z art. 13 ustawy o swobodzie działalności gospodarczej [Dz.U. z 2004 r. Nr 172, poz. 1807 z późn.zm.] osoby zagraniczne z państw członkowskich Unii Europejskiej i Europejskiego Obszaru Gospodarczego mogą podejmować i wykonywać działalność gospodarczą na takich samych zasadach co obywatele polscy. Działalność polegająca na wytwarzaniu energii elektrycznej w Polsce cieszy się wśród obcokrajowców dużą popularnością. W przypadku spółek komandytowych udział kapitału zagranicznego (niemieckiego) wynosi 100%, natomiast w przypadku spółek z o.o. 35%. W grupie tej dominują elektrownie wiatrowe („Park Wiatrowy Tychowo”, „Zajączkowo Windfarm”, „Megawind Polska”, „Megawatt Baltica”, „E ON Energie Odnawialne”, „Perma Power Ledzin”, „Windfarm Polska”). Tylko pojedyncze podmioty prowadzą biogazownię („Vireo-Energy Sierakowo”) i wytwarzają energię z kogeneracji („Durable”).

Źródła wytwarzania energii z OZE

Według rys. 4 wśród podmiotów wytwarzających energię w woj. zachodniopomorskim dominują elektrownie wodne (46%). Jest to działalność gospodarcza wykonywana głównie przez osoby fizyczne (78%) i spółki cywilne (60%). Z uwagi na to, że badany obszar dysponuje doskonałymi warunkami klimatycznymi co trzecie przedsiębiorstwo (35%) zainwestowało w elektrownię wiatrową. Są to w 64% duże farmy wiatrowe prowadzone głównie przez przedsiębiorców zagranicznych. Tylko co piąta spółka cywilna i osoba fizyczna prowadzi taką formę działalności.



Rys. 4. Źródła wytwarzania energii podmiotów koncesjonowanych (%)

Fig. 4. The sources of energy companies concession (%)

Źródło: badania własne na podstawie danych URE, KRS i CEIDG.

Przyczyną tego stanu jest brak sprzyjających uregulowań prawnych, które traktują tak samo zarówno pojedyncze inwestycje małych przedsiębiorców, jak i duże farmy wiatrowe należące do koncernów. W mniejszym stopniu rozwijają się biogazownie (13% przedsiębiorstw), których właścicielami są w 57% spółki komunalne. Tylko jedna osoba fizyczna (3%) ze Szczecina prowadząc firmę „Ekowat” i 20% spółek cywilnych wytwarzają energię z biogazu.

Udziałowcami 27% spółek z o.o. są organy samorządowe – są to przede wszystkim spółki powołane do wykonywania zadań własnych związanych z infrastrukturą techniczną (ZEC Szczecin, PGK Koszalin, PUWiS Nowogard, ZWiK Szczecin, ZWiK Świnoujście,

PWiK Szczecinek, ZPM Kołobrzeg). Większość z nich (57%) to zakłady wodociągowe. W przypadku ZWiK sp. z o.o. Szczecin energię ciepłą i elektryczną wytwarzają oczyszczalnie ścieków „Pomorzany” oraz „Zdroje” w wyniku spalania biogazu w kogeneratorach. Podobne instalacje powstały w oczyszczalniach ścieków w innych miastach regionu np. Świnoujściu, Szczecinku, gdzie również dostrzeżono wymierne, ekologiczne i ekonomiczne korzyści z produkcji własnej energii. Warto również zaznaczyć, że budowa urządzeń i obiektów elektrowni biogazowej służącej odzyskiwaniu energii i unieszkodliwianiu odpadów może prowadzić do uznania jej za inwestycję celu publicznego [Buczek 2011]. W przypadku Nowogardu oczyszczalnia ścieków jest zasilana elektrownią wiatrową. Wyłącznie duże podmioty czyli dwie spółki akcyjne (Arka-Mega S.A. i Zakłady Chemiczne Police S.A.) i dwie spółki z o.o. (ZEC Szczecin i „Durable”) wytwarzają energię z kogeneracji, natomiast tylko jedna spółka z o.o. zajmuje się spalaniem biomasy w postaci słomy lub zrębek drewnianych („Ozen Plus” Wałcz). ZODR Barzkowice jako jednostka edukacyjna posiada na swoim terenie zarówno biogazownię, jak i elektrownię wiatrową.

Dla większości podmiotów (w przypadku spółek komandytowych, cywilnych i jawnych-100%) produkcja energii jest jedynym źródłem przychodów. Natomiast dla 18% osób fizycznych jest to dodatkowe źródło dochodu. Działalność przeważająca tych podmiotów jest bardzo zróżnicowana np. zakład optyczny (Dębno), wytwórnia farb suchych (Szczawno), firma handlowo-transportowa (Malechowo), indywidualna praktyka pielęgnarska (Brojce), wynajem ładowarko-koparki (Szczecin), szkółka roślin ozdobnych (Dobrzyca), usługi doradcze (Mierzyn) i AR-KAM Produkcja-Handel-Usługi (Koszalin). Analogiczna sytuacja występuje w przypadku spółek z o.o., jednak ich udział jest ponad dwa razy większy i wynosi 42%. Wśród podmiotów wytwarzających energię elektryczną oprócz komunalnych spółek z o.o. jest fabryka węgla drzewnego i brykietu („Ozen Plus” Wałcz), producent artykułów biurowych („Durable” Przeclaw), zakład przerobu surowców mineralnych („Minerał” Szczecinek), producent odczynników chemicznych („Symbios” Straszyn) oraz spółka zajmująca się wywozem i zagospodarowaniem odpadów („Sita Jantra” Szczecin).

Zakończenie

Rozwój energetyki odnawialnej wynikający z zobowiązań unijnych ma na celu zwiększenie niezależności energetycznej państw członkowskich oraz jest źródłem wielu korzyści gospodarczych i społecznych. W Polsce ze względu na opóźnienie w stosunku do krajów UE wskazany jest przyspieszony rozwój tej dziedziny gospodarki. Planowane uchwalenie nowej ustawy o OZE szczególnie wzmocni sektor małych i mikroinstalacji, a przez system taryf gwarantowanych wesprze systemy fotowoltaiczne zintegrowane z budynkami, małe elektrownie wiatrowe i wodne oraz mikrobiogazownie. Dzięki temu powstaną nowe podmioty gospodarcze funkcjonujące w obszarze energii odnawialnej mające swoją siedzibę na obszarach wiejskich. Warunkiem dodatkowym jest dostęp do dotacji unijnych i innych źródeł finansowania.

Obecnie funkcjonujący system prawny nie sprzyja powstawaniu małych przedsiębiorstw. Potwierdzają to badania przeprowadzone wśród podmiotów gospodarczych posiadających koncesję URE na wytwarzanie energii elektrycznej na terenie woj. zachodniopomorskiego. W obecnym ustawodawstwie widoczny jest brak odrębnego

traktowania inwestycji wielkomocowych i małych - pojedynczych. Mimo, że w woj. zachodniopomorskim wśród przedsiębiorstw koncesjonowanych osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą i spółki cywilne stanowią łącznie aż 62%, większość z nich powstała przed 2004 rokiem. Podmioty te prowadzą głównie elektrownie wodne (69%). W ostatnich latach powstają przede wszystkim spółki samorządowe lub z udziałem kapitału zagranicznego prowadzące elektrownie wiatrowe lub biogazowe. Brak jest podmiotów funkcjonujących w ramach spółek osobowych z rodzimym kapitałem mających siedzibę na obszarach wiejskich. Ponad połowa (64%) inwestycji w energetyce wiatrowej ma miejsce w grupie dużych przedsiębiorstw (100% spółek komandytowych i 50% spółek z o.o) z udziałem kapitału zagranicznego. Natomiast właścicielami biogazowi są w 57% spółki komunalne. Wyłącznie duże podmioty będące spółkami kapitałowymi wywarzają energię z kogeneracji (100% spółek akcyjnych i 8% sp. z o.o.).

Istotny jest fakt, że dla 18% osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą i 46% spółek kapitałowych wytwarzanie energii elektrycznej stanowi dodatkowe źródło dochodu. Motywacją do takiego działania są możliwości uzyskania dofinansowania unijnego, szukanie oszczędności, dywersyfikacja źródeł energii, wzmocnienie konkurencyjności i kreowanie ekologicznego wizerunku.

Literatura

- Buczek P. [2011]: Budowa urządzeń i obiektów elektrowni biogazowej służącej odzyskiwaniu i unieszkodliwianiu odpadów jako cel publiczny, Samorząd Terytorialny 9/2011 s. 76-80.
- Bukowski M. [2012]: Mechanizmy wsparcia finansowego energetyki odnawialnej w Polsce i krajach Europy [w:] Zeszyty Naukowe SGGW Problemy Rolnictwa Światowego, tom 12, zeszyt 4, s. 14-25.
- Boniuszko E., Prawo handlowe dla praktyków z wzorami umów, uchwał i regulaminów. Wyd. LexisNexis, Warszawa 2002.
- Centralna Ewidencja i Informacja o Działalności Gospodarczej [Tryb dostępu:] [http:// www.ceidg.gov.pl](http://www.ceidg.gov.pl) [Data odczytu: 15.03.2012].
- Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2008/92/WE. dotycząca wspólnotowej procedury w celu poprawy przejrzystości cen gazu i energii elektrycznej dla końcowych odbiorców przemysłowych [Dz.Urz.WE L 298 z 07.11.2008].
- Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2009/28/WE w sprawie promowania stosowania energii ze źródeł odnawialnych zmieniająca i w następstwie uchylająca dyrektywy 2001/77/WE oraz 2003/30/WE [Dz.Urz.WE L 140 z 05.06.2009, s. 16].
- Energia ze źródeł odnawialnych w 2011r. Informacje i opracowania statystyczne [2012]. Wyd. GUS Warszawa.
- Krajowy plan działania w zakresie energii ze źródeł odnawialnych. Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2010 [www.mg.gov.pl].
- Krajowy Rejestr Sądowy [Tryb dostępu:] [http:// www.ms.gov.pl/krs](http://www.ms.gov.pl/krs) [Data odczytu: 15.03.2012].
- Kwiatkowska –Drożdż A. (red.) [2012]: Niemiecka transformacja energetyczna: trudne początki. Wyd. Ośrodek Studiów Wschodnich im. Marka Karpia, Warszawa.
- Raport zawierający analizę realizacji celów ilościowych i osiągniętych wyników w zakresie wytwarzania energii elektrycznej w odnawialnych źródłach energii [M.P. z 2011, Nr 110, poz. 1112].
- Polityka energetyczna Polski do 2030 r. [2009] Ministerstwo Gospodarki, Warszawa.
- Projekt ustawy o odnawialnych źródłach energii, [Tryb dostępu:] [http:// www.mg.gov.pl](http://www.mg.gov.pl) [Data odczytu: 20.05.2012].
- Sitkowska K., Stępień T. [2011]: Problematyka spółek ze szczególnym uwzględnieniem odpowiedzialności cywilnej i karnej. Wyd. LexisNexis, Warszawa.
- Ustawa z dnia 22.10.2004 o jednostkach doradztwa rolniczego [Dz.U. z 2004, Nr 251, poz. 2507 z późn. zm].
- Ustawa z dnia 2.07.2004r. o swobodzie działalności gospodarczej [Dz.U. z 2004 r. Nr 172, poz. 1807 z późn. zm.].
- Ustawa z dnia 10.04.1997r. Prawo energetyczne [Dz.U. z 2006 r. Nr 89, poz. 625, z późn. zm.].
- Urząd Regulacji Energetyki [Tryb dostępu:] [http:// www.ure.pl](http://www.ure.pl) [Data odczytu: 15.03.2012].

Roman Chorób¹

Zakład Metod Ilościowych, Wydział Ekonomii
Uniwersytet Rzeszowski

Wybrane uwarunkowania ekonomiczne rozwoju innowacyjnych struktur integracyjnych w agrobiznesie²

Chosen economic conditions for development of innovative integration structures in agribusiness

Synopsis: W opracowaniu zaprezentowano teoretyczne podstawy, zasady funkcjonowania oraz korzyści płynące z efektywnie funkcjonujących innowacyjnych powiązań integracyjnych, jakimi są struktury klastrowe. W opracowaniu podjęto próbę wskazania społeczno-ekonomicznych uwarunkowań rozwoju tych związków. Prawidłowo funkcjonujące, jak również tworzące się struktury integracyjne występujące w gospodarce są jednym z istotnych warunków jej dynamicznej ekspansji.

Słowa kluczowe: procesy integracyjne, innowacje, agrobiznes.

Abstract: The primary objective of this paper is to present theoretical foundations, principles of operation and the benefits resulting from efficiently functioning, innovative integration relationships, which are cluster structures. This study attempts to indicate the socio-economic conditions for development of these relations. A proper functioning, including emerging integration systems in a given economy serve as one of the essential conditions for its dynamic expansion.

Key words: integration processes, innovation, agribusiness.

Wprowadzenie

Otoczenie, w tym szczególnie makrootoczenie, wywiera istotny wpływ na funkcjonowanie podmiotów gospodarczych każdej branży, w tym również agrobiznesu. Jednym z jego rodzajów jest otoczenie ekonomiczne, które wyznaczone jest przez kondycję gospodarki. W wysoko rozwiniętych nowoczesnych społeczeństwach gospodarkę charakteryzuje otwartość, dominacja międzynarodowych korporacji, wchodzenie w aliansy strategiczne przedsiębiorstw krajowych z kapitałem zagranicznym. Istnieje specjalizacja gospodarki, której podstawą są cechy wyróżniające nie pojedynczych podmiotów, lecz całych sektorów czy gałęzi przemysłu [Gierszewska i Romanowska 2002].

Rozwój sektora rolno-spożywczego jest rezultatem samoistnych procesów gospodarczych, jak i realizowanej krajowej polityki rolnej uwzględniającej zarówno uwarunkowania wewnętrzne, jak i światowe tendencje wyznaczające miejsce tego sektora w gospodarce poszczególnych krajów. Znajomość uwarunkowań zewnętrznych związanych z internacjonalizacją gospodarek i społeczeństw, rozwojem systemu rynkowego i ustroju politycznego, staranna analiza gospodarki światowej i uwzględnienie wniosków z niej

¹ Dr inż., e-mail: rchorob@univ.rzeszow.pl

² Artykuł przygotowano w ramach realizacji projektu badawczego finansowanego ze środków Narodowego Centrum Nauki przyznanych na podstawie decyzji numer DEC-2011/01/D/HS4/03911.

płynących w formułowaniu zasad polityki ekonomicznej, w tym rolnej, jest warunkiem koniecznym do osiągnięcia sukcesu przez daną gospodarkę czy wybrany sektor [Kowalski i in. 2011].

Tworzące się w gospodarce struktury integracyjne są jednym z istotnych czynników jej dynamicznego rozwoju. Wskazując na ekonomiczne determinanty powstawania i rozwoju innowacyjnych struktur integracyjnych, można je rozpatrywać jako źródła przewagi konkurencyjnej prowadzące do powstania i rozwoju klastrów oraz uzyskania przewag konkurencyjnych. Obejmują one wzajemnie na siebie oddziałujące elementy, które w nawiązaniu do konwencji analitycznej M. Portera można podzielić na czynniki podażowe, popytowe i strukturalne [Porter 1998a, 1998b].

Zasadniczym celem niniejszego opracowania jest prezentacja społeczno-ekonomicznych uwarunkowań rozwoju innowacyjnych form powiązań integracyjnych. W pracy dokonano krótkiego przeglądu koncepcji, zasad funkcjonowania oraz korzyści płynących z efektywnie funkcjonujących innowacyjnych więzi integracyjnych, jakimi są struktury klastrów, wśród których wiele powstaje i funkcjonuje w sferze agrobiznesu. Podstawą analizy uwarunkowań funkcjonowania klastrów będzie analiza 5 sił Portera. Główną zaletą tej metody jest usystematyzowanie podejścia do produktów klastra oraz otoczenia konkurencyjnego. Podejście to nie uwzględnia jednak niektórych istotnych czynników jakościowych. Praca ma charakter teoretyczny i poznawczy, a prowadzone aktualnie dalsze badania pozwolą na prezentację ich szczegółowych wyników w przyszłości.

Przegląd koncepcji klasteringu

Z uwagi na fakt, że definicje klastra w różnych przekrojach i odniesieniach były już wielokrotnie prezentowane w dostępnej literaturze przedmiotu [m.in. Marshall 1920; Fujita 2001; Porter 2001], w niniejszym opracowaniu zrezygnowano z ich przytaczania, a do dalszych rozważań wykorzystana zostanie definicja klastra autorstwa M. Portera [Porter 2001].

Za jedną z najlepszych form wspierania rozwoju regionalnego i lokalnego uważa się obecnie często politykę promującą powstanie klastrów innowacyjnych i produkcyjnych. Tym samym rozwój regionalny uzależnia się od wykształcenia lokalnych systemów innowacyjnych bazujących na strukturach produkcyjnych. Wykształcenie się swoistej tkanki instytucjonalno-organizacyjnej w postaci klastra warunkuje we współczesnej gospodarce opartej na wiedzy osiągnięcie i utrzymanie przewagi konkurencyjnej na szczeblu międzynarodowym. W przywoływanej wcześniej literaturze przedmiotu klastry są uważane za najbardziej dojrzałe formy organizacji produkcji z punktu widzenia zdolności do podtrzymywania rozwoju. Koncepcja klastra według M. Portera jest jednocześnie nowym sposobem myślenia o kreowaniu konkurencyjności międzynarodowej gospodarki, wymagającej odpowiednich działań ze strony władz centralnych i samorządowych, przedsiębiorców oraz różnych grup interesu [Wojnicka 2013].

Istotą struktur klastrowych jest pobudzenie współpracy między podmiotami gospodarczymi, stymulowanie procesów innowacyjnych, a dzięki temu uzyskanie lepszej konkurencyjności przedsiębiorstw funkcjonujących w klastrze. Efektywnie funkcjonujący klastry prowadzi do wzrostu produktywności przedsiębiorstw ze względu na dostęp do tanich, wyspecjalizowanych czynników produkcji oraz różnorodnych nakładów

wykorzystywanych w działalności produkcyjnej, gwarantując jednocześnie ich wysoką jakość. Powiązania klastrowe ze względu na geograficzną bliskość wielu tzw. kluczowych graczy stymulują i wspierają innowacyjność podmiotów gospodarczych. Ponadto rozwijający się klastr charakteryzuje dynamiczny wzrost liczby przedsiębiorstw, co umożliwia powstawanie nowych, często bardzo wartościowych miejsc pracy. Jednocześnie należy podkreślić, że funkcjonowanie innowacyjnego klastra poprzez efekty zewnętrzne, jak np. proces technologicznego rozlewania się, oddziałuje na inne gałęzie lokalnej czy regionalnej gospodarki, prowadząc do wzrostu jej międzynarodowej pozycji konkurencyjnej [Oleksiuk 2009].

Według DTI³ korzyści wynikające ze skupiania się podmiotów w struktury klastrowe, to przede wszystkim [Pławgo, Klimczuk 2007; A practical... 2004]:

1. Zwiększony poziom wiedzy – podmioty należące do klastra mają większe możliwości pozyskania wiedzy dzięki współpracy z innymi podmiotami.
2. Zdolność przedsiębiorstw do łączenia komplementarnych umiejętności w celu ubiegania się o większe zamówienia, o które, jako pojedyncze podmioty, nie byłyby w stanie konkurować.
3. Potencjał dla gospodarki, który stanowi podstawę dalszego rozwoju przedsiębiorstw w zakresie obranej specjalizacji produkcji poprzez wspólne zakupy podstawowych surowców, co pozwala na uzyskanie atrakcyjnych rabatów, jak również poprzez wspólny marketing.
4. Wzmocnienie powiązań społecznych prowadzące do powstawania nowych pomysłów oraz podejmowanie nowych działalności biznesowych.
5. Usprawniony przepływ informacji w ramach klastra.
6. Umożliwianie rozwoju infrastruktury dla profesjonalnych usług prawniczych, finansowych i innych.

Występujące w przytoczonej wcześniej literaturze przedmiotu interpretacje oddziaływania klastrów na funkcjonowanie przedsiębiorstw wskazują na wieloaspektowość potencjalnych korzyści. Wprawdzie w konkretnych warunkach, w odniesieniu do określonych podmiotów, nie wszystkie korzyści muszą występować jednocześnie, jednak do celów analizy oddziaływania klastrów na firmy należy rozpatrywać jak najszerszy model prawdopodobnych korzyści [Pławgo, Klimczuk 2007].

Uwarunkowania podażowe

Wskazując na zasadnicze czynniki podażowe warunkujące ekspansję powiązań klastrowych w agrobiznesie, należy wymienić: ziemię i inne zasoby naturalne, zasoby pracy, dostępność kapitału i bezpośrednie inwestycje zagraniczne, infrastrukturę informacyjną i badawczo-rozwojową oraz możliwości w sferze handlu międzynarodowego. Polska zajmuje dziewiąte miejsce w Europie pod względem powierzchni i ósme pod względem liczby ludności. Położona centralnie w Europie posiada bogatą historię rolnictwa. Na tle liczby mieszkańców wynoszącą ok. 15,5 mln ha powierzchnię użytków rolnych należy uznać za stosunkowo dużą. W przeliczeniu na jednego mieszkańca powierzchnia użytków rolnych jest średnio o 30% większa niż w UE, co pozwala

³ DTI – Department of Trade and Industry (*ang.*), Departament Handlu i Przemysłu.

wykorzystywać ją w sposób mniej intensywny. Możliwości wykorzystania ziemi rolniczej są różnokierunkowe [Jabłońska-Urbaniak 2010].

Zgodnie z wynikami Powszechnego Spisu Rolnego w 2010 roku 68% ogólnej powierzchni użytków (47,8% na Podkarpaciu) znajdowało się pod zasiewami, 2,3% stanowiły sady, zaś 21% użytki zielone (odpowiednio na Podkarpaciu: 1,6% i 25,2%) [GUS 2011, US Rzeszów 2012]. Jakość ziemi cechuje duża dyspersja, lecz ogólnie można stwierdzić, że grunty orne są stosunkowo dobrej jakości. Najlepsze ziemie pszenno-buraczane występują na Żuławach, Kujawach, Wyżynie Lubelskiej, Roztoczu, w Kotlinie Sandomierskiej i na Nizinie Śląskiej. Przestrzenne zróżnicowanie charakteru produkcji rolnej wynika przede wszystkim z różnych warunków naturalnych, a w szczególności jakości gleb. Na uwagę zasługuje także wzrost powierzchni upraw w systemie rolnictwa ekologicznego.

Dokonując analizy zasobów pracy w polskim rolnictwie, należy zauważyć, że są one duże. Zatrudnionych jest w nim blisko 2 mln osób (ok. 0,26 mln na Podkarpaciu), czyli ok. 12 osób na 100 ha, co stanowi 14,7% ogółu zatrudnionych w porównaniu do 5,8% w UE [Sawicki 2011]. Warto zauważyć, że obecnie co drugi kierownik gospodarstwa czerpie dochody z działalności pozarolniczej, często podejmując działalność gospodarczą. Interesującym zjawiskiem jest fakt, że liczba gospodarstw systematycznie spada, ale przy jednoczesnym wzroście ich obszaru. W strukturze obszarowej dominują gospodarstwa bardzo małe o powierzchni do 1 ha (ok. 44,4% na Podkarpaciu, przy średniej krajowej ok. 31,4%) oraz małe o powierzchni 1-5 ha (ok. 45,6% przy średniej krajowej ok. 37,9%) [US Rzeszów 2012, GUS 2011]. Do wysokiej konkurencyjności i silnej pozycji eksportowej polskiej produkcji rolnej przyczynia się przede wszystkim kilkaset tysięcy dużych gospodarstw. W gospodarstwach o powierzchni powyżej 15 ha znajduje się ok. 50% ogółu użytków rolnych (26,6% na Podkarpaciu). W okresie 2002-2010 średni obszar gospodarstwa wzrósł o 13pkt% (o 3,9pkt% na Podkarpaciu), zaś liczba gospodarstw małych (o powierzchni poniżej 5 ha) spadła o 23pkt% (o 15,5pkt% na Podkarpaciu) [Sawicki 2011, US Rzeszów 2012].

Zachodzące w ostatnich kilku latach korzystne zmiany w zakresie wyposażenia kapitałowego polskich gospodarstw rolnych związane są głównie z akcesją Polski do UE. W ramach WPR rolnicy otrzymują płatności bezpośrednie (na ha) oraz mogą ubiegać się o fundusze w ramach wielu programów II filara (Program Rozwoju Obszarów Wiejskich). W ramach PROW rozdysponowuje się fundusze na: poprawę konkurencyjności sektora rolnego i leśnego, poprawę środowiska naturalnego i obszarów wiejskich, poprawę jakości życia na obszarach wiejskich i różnicowanie gospodarki wiejskiej, tworzenie lokalnych grup działania, pomoc techniczną. W ramach tego programu w okresie 2004-2013 wykorzystano kwotę ok. 47 mld złotych, tym samym plasując Polskę na pozycji lidera realizacji programu [Jabłońska-Urbaniak 2010; ARiMR 2013].

W ostatnich latach dokonał się również znaczny postęp w technicznym uzbrojeniu gospodarstw rolnych, w wymiarze ilościowym i jakościowym. Obserwuje się jednak niewiele inicjatyw w zakresie wspólnych inwestycji, np. w ramach grup producenckich, dzięki którym urządzenia mogłyby być używane bardziej efektywnie i można by osiągnąć efekty skali. Dzięki wstąpieniu Polski do UE zyskał również polski przemysł spożywczy, który w ostatnich latach został zmodernizowany, lepiej promowany i stał się bardziej konkurencyjny na rynku lokalnym, regionalnym i międzynarodowym. Zagrożenie dla rentowności tego sektora mogą stanowić rosnące ceny surowców rolnych oraz presja rynkowa ze strony sieci handlowych [Figiel i in. 2011].

W wyniku oddziaływania bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ) w polskim sektorze rolno-spożywczym dokonał się istotny postęp mający wymiar w odnowieniu i rozbudowie majątku produkcyjnego, modernizacji zakładów przetwórstwa spożywczego, wzroście eksportu i lepszym dostępie do ponadregionalnych sieci dystrybucyjnych. Ponadto, duży wzrost obserwuje się w stopniu przetworzenia produktów rolnych, wydajności pracy, rozwoju ogólnej infrastruktury gospodarczej. Aktualnie inwestycje zagraniczne i zasoby z nimi napływające postrzegane są jednak bardziej niż czynnik rozwojowy, jako konkurencja dla coraz prężniej rozwijających się zakładów krajowych (z wyjątkiem obszarów o wysokiej stopie bezrobocia) [MGiPS 2013].

Wskazując na infrastrukturę informacyjną polskiego rolnictwa, należy zauważyć, że kluczowym jej elementem jest funkcjonujący System Informacji Rolniczej (SIR). System ten pełni następujące funkcje: opisywanie podmiotów i przedmiotów, zdarzeń i procesów rynku rolnego; prognozowanie przyszłych zdarzeń i procesów rynkowych; wspomaganie tworzenia nowych rozwiązań w obszarze produktów i działań rynkowych; ocena skuteczności i efektywności działań w ramach WPR oraz jakości pracy przy ich realizacji (funkcje: deskryptywna, prognostyczna, innowacyjna, kontrolna) [Rembisz i Idzik 2007].

Infrastrukturę B+R tworzy szereg różnych podmiotów, ale badaniami na rzecz analizowanego sektora zajmuje się 13 jednostek badawczo-rozwojowych podległych ministrowi rolnictwa, ale także 9 placówek naukowych Polskiej Akademii Nauk oraz szkoły wyższe (z 47 wydziałami) nadzorowane przez ministra ds. nauki i szkolnictwa wyższego. Sześć z JBR-ów posiada przy tym status Państwowego Instytutu Badawczego. Problematyka z zakresu nauk rolniczych realizowana jest także w niektórych jednostkach podległych resortom gospodarki, środowiska, zdrowia i pracy. Środki finansowe na cele B+R pozyskiwane są głównie z dotacji budżetowych MNiSW, a na skutek zmniejszenia puli środków na działalność statutową dodatkowe środki pozyskiwane są z: uczestnictwa w międzynarodowych programach współpracy naukowo-technicznej, zadań zleconych przez sferę biznesu, ale także z kredytów, pożyczek i dzierżawy [Jabłońska-Urbaniak 2010; Figiel i in. 2011].

Uwarunkowania popytowe

Determinantą popytu na żywność, w ujęciu globalnym, jest liczba ludności i poziom ich dochodów [Figiel i Rembisz 2009]. Niezależnie od założeń leżących u podstaw różnych prognoz demograficznych, należy spodziewać się, że w perspektywie do roku 2050 liczba ludności na świecie będzie nadal rosła, by osiągnąć poziom ok. 9 miliardów. Z kolei, jeśli chodzi o dochody ludności na świecie, będące pochodną produktywności poszczególnych gospodarek, zasadnicze znaczenie będą miały zmiany zachodzące w poziomie PKB w dużych krajach, uznawanych dotychczas za ubogie [Figiel i in. 2011].

W strukturze wydatków ogółu polskich gospodarstw domowych główną pozycję stanowią wydatki na żywność i napoje bezalkoholowe - ich udział w 2010 roku w wydatkach ogółem wyniósł 24,8% [GUS 2011]. W wyniku zmian cen żywności wzrosnąć może jej udział w wydatkach gospodarstw domowych, możliwa jest także zmiana struktury spożycia. Warto zauważyć, że struktura spożycia zmienia się bowiem ze względu na modę i zmiany gustów konsumentów. Biorąc pod uwagę obserwowane w ostatnich 20 latach w Polsce tendencje, wskazywały one na rosnące spożycie takich produktów, jak: owoców, mięsa drobiowego, tłuszczów roślinnych, ryb, natomiast mniej tłuszczów

zwierzęcych, cukru i mleka. Stosunkowo stabilny pozostał poziom spożycia mięsa ogółem, przy czym spadało spożycie mięsa wołowego, baraniego i koziego, zaś wzrastało spożycie mięsa drobiowego, przy względnie stałym spożyciu wieprzowiny. Jeszcze w ostatniej dekadzie minionego wieku spożycie produktów zbożowych w Polsce na osobę należało do najwyższych w Europie [Borowska 2002; Figiel i in. 2011]. Jednak od kilku lat krajowe spożycie chleba i innych rodzajów pieczywa systematycznie spada.

W analizie popytowych determinant powstawania i ekspansji klastrów rolno-żywnościowych należy uwzględnić jakościowe aspekty popytu na żywność. We wzorcach zachowań społeczeństw obserwuje się swoiste megatrendy, takie jak wygoda konsumpcji czy zainteresowanie bezpieczeństwem i zdrowotnością żywności. Uwidacznia się przykładanie coraz większej wagi przez konsumentów do formy i jakości konsumowanej żywności. Pojawiają się również nowe grupy wyrafinowanych konsumentów wykazujących preferencje wcześniej nieobserwowane lub mające znikome znaczenie rynkowe. Zgodnie z podejściem Portera [1998a, 1998b], w odniesieniu do sektora rolno-żywnościowego należy wskazać wiele różnych popytowych źródeł potencjalnych przewag konkurencyjnych warunkujących powstawanie i rozwój struktur klastrowych w polskim agrobiznesie. Można do nich zaliczyć m.in.:

- wymagających i coraz bardziej wyrafinowanych klientów lokalnych zmuszających przedsiębiorstwa do ciągłego doskonalenia swojej oferty rynkowej;
- istniejące i przyszłe potrzeby klientów zaspokajane przez inne, powiązane z rolno-żywnościowym, sektory;
- lokalny popyt ujawniający różne segmenty rynku, dzięki czemu przedsiębiorstwa mogą się specjalizować lub pionowo integrować;
- bariery związane z wejściem na rynki zewnętrzne oraz regulacje prawne dotyczące eksportu;
- rozwój żywnościowych rynków zewnętrznych;
- elastyczność reakcji strony podażowej na zmiany zachodzące po stronie popytowej, w tym zmiany zachowań konsumentów;
- nagłe, niespodziewane zdarzenia na rynku globalnym, wywierające istotny wpływ na popyt na produkty krajowego sektora rolno-żywnościowego [Figiel i in. 2011].

Coraz silniejszym trendem obserwowanym w Polsce jest rosnące zainteresowanie zdrową żywnością, produkowaną metodami ekologicznymi. Zauważalnym faktem jest wzrost zapotrzebowania na żywność wysokiej jakości: po pierwsze można mówić o jakości zdrowotnej, po drugie - jakości smakowej. Wzrasta zainteresowanie produktami posiadającymi certyfikaty jakości, certyfikaty żywności tradycyjnej czy regionalnej, a także oryginalnymi, mało przetworzonymi produktami nabywanymi bezpośrednio od rolnika. Coraz wyraźniej preferowane są produkty świeże i mało przetworzone, małe porcje oraz dania gotowe do konsumpcji. Znaczenia nabierają odpowiednie opakowanie i właściwe przetworzenie produktu. Powiększa się także grono amatorów produktów ekologicznych, przy produkcji których rezygnuje się z chemicznych środków uprawy roślin. Są to jednak produkty droższe, na które pozwolić sobie może wciąż stosunkowo niewielki odsetek bardziej zamożnych konsumentów [Figiel i in. 2011; Klimas 2013].

Istotnym obserwowanym zjawiskiem oddziałującym na popyt na produkty rolne jest rosnące znaczenie energii odnawialnej i biopaliw. Trend ten związany jest z decyzją UE z 2007 roku odnośnie celu „20-20-20”. Rada Europejska zapowiedziała, że do 2020 roku zmniejszy o 20% emisję gazów cieplarnianych w stosunku do poziomu emisji z 1990 r., zwiększy o 20% udział energii odnawialnej w finalnym zużyciu energii, poprawi o 20%

efektywność energetyczną (zmniejszenie zużycia energii pierwotnej), osiągnięte w 2020 roku, wynoszący 10% udział biopaliw w ogólnym zużyciu paliw transportowych. W każdym z państw członkowskich przyjęto różne cele, uwzględniające zróżnicowane warunki. W ramach polskiej polityki energetycznej do 2030 roku zaplanowano: poprawę efektywności energetycznej, wzrost bezpieczeństwa energetycznego, rozwój wykorzystania odnawialnych źródeł energii, w tym biopaliw, rozwój konkurencyjnych rynków paliw i energii, ograniczenie oddziaływania energetyki na środowisko [Jabłońska-Urbaniak 2010; Komisja Europejska 2013].

Uwarunkowania strukturalne

Perspektywa prawdopodobnych korzyści płynących z funkcjonowania struktur klastrowych dla przedsiębiorstw oraz regionów zachęca potencjalnych uczestników do zaangażowania się w tego typu działalność, która jednak determinowana jest wieloma czynnikami wewnętrznymi i zewnętrznymi. Ważnym elementem staje się analiza bliższego i dalszego otoczenia struktury klastrowej. Celem analizy otoczenia konkurencyjnego, wskazując na strukturalne jego wyznaczniki, jest zapewnienie efektywności podejścia strategicznego klastra oraz zdefiniowanie krótko- i długoterminowych konsekwencji działania w określonych segmentach rynku. Analiza pozwala także na lepsze oszacowanie szans na zaistnienie w danym segmencie oraz pokazuje bariery, których usunięcie może być jednym z ważnych działań struktury klastrowej. Najważniejszą zaletą analizy tą metodą jest usystematyzowanie i uporządkowanie sposobu patrzenia na produkty klastra i otoczenie konkurencyjne. Problemem może się jednak okazać przemysłowe zorientowanie modelu, wymagające adaptacji do produktów i segmentów usługowych. Trzeba również zwrócić uwagę, że model nie uwzględnia też niektórych ważnych czynników jakościowych w budowaniu pozycji rynkowej przedsiębiorstwa – jak rola współpracy i aliansów strategicznych. Model pięciu sił Portera⁴ jest często stosowany osobno do zanalizowania każdego segmentu zidentyfikowanego podczas wcześniejszych analiz. W większości przypadków klastry koncentrują się na jednym lub kilku produktach czy segmentach rynku [Inicjatywy 2011].

M.E. Porter proponuje analizę sektora działalności przez zbadanie pięciu czynników kształtujących jego atrakcyjność dla bieżących i przyszłych inwestorów [Gierszewska i Romanowska 2002]:

- I. Siła oddziaływania dostawców i możliwości wywierania przez nich presji na podmioty sektora;
- II. Siła oddziaływania nabywców i możliwości wywierania przez nich presji na podmioty sektora;
- III. Natężenie walki konkurencyjnej wewnątrz sektora;
- IV. Zagrożenie pojawienia się nowych producentów;
- V. Zagrożenie pojawienia się substytutów.

Możliwości rozwojowe i atrakcyjność sektora są tym mniejsze, im silniejsza jest presja na sektor ze strony dostawców i nabywców, im większe są możliwości wejścia do sektora

⁴ Wykorzystanie tego narzędzia może pomóc ocenić atrakcyjność danego segmentu produktów, jednak nie jest jednoznacznym wskaźnikiem rentowności (i przyszłego zysku), ponieważ firmy z tej samej branży mogą korzystać z różnych modeli biznesowych i uzyskiwać w ich ramach różne przychody.

nowych podmiotów lub pojawienia się na rynku substytutów, a także im bardziej ostra jest walka konkurencyjna między producentami w obrębie sektora. W modelu Portera relacje między wymienionymi czynnikami określają intensywność konkurencji wewnątrz sektora i w efekcie jego rentowność.

Sektory rolno-żywnościowe z różnych krajów w obszarach wybranych branż rywalizują ze sobą, wykorzystując różne sposoby, m.in. konkurencję cenową, kampanie reklamowe, wprowadzenie nowych wyrobów, większy zakres obsługi klientów, gwarancji itd. Sięganie po te sposoby jest albo koniecznością, albo okazją do poprawienia własnej pozycji. Działania przedstawicieli branży z jednego kraju skutkują kontrakcjami firm branży innych krajów. Zwykle decydują się one na odwet lub na działania neutralizujące. Firmy w tych branżach są od siebie wzajemnie uzależnione. Prowadzona między nimi gra może poprawić sytuację branży w danym kraju, jednak często zdarza się, że cała branża znajduje się w gorszym położeniu. Zwłaszcza konkurowanie ceną może pogorszyć rentowność całej branży (przykładem jest np. branża drobiarska). Z kolei kampanie reklamowe przyczyniają się często do zwiększenia popytu i większego różnicowania wyrobów, co może przynieść korzyści wszystkim firmom. Przykładem może być w tym zakresie branża przetworów mlecznych (np. jogurtów, serków) [Figiel i in. 2011].

Wskazując na konkurencję polskiego sektora rolno-żywnościowego należy stwierdzić, że różni się ona strategią, pochodzeniem czy charakterem. Konkurujące ze sobą firmy sektora rolno-żywnościowego mają w związku z tym trudności w odczytywaniu wzajemnych zamiarów i reguł gry. Małe firmy często decydują się na stopę zysku poniżej przeciętnej, gdyż ważniejsze jest dla nich utrzymanie niezależności wynikające z własności firmy. W wielu branżach sektora rolno-żywnościowego pojawiają się też firmy, które stosują ceny dumpingowe, traktując określony rynek jako miejsce zbytu nadwyżki produkcyjnej, podczas gdy dla innych firm jest to rynek podstawowy. Konkurencję w sektorze rolno-żywnościowym zaostrzają także firmy, które w swych działaniach strategicznych zakładają zdobycie określonych rynków, w celu dywersyfikacji działalności, osiągnięcia prestiżu, czy też wiarygodności technicznej.

Warto w tym miejscu podkreślić, że sektor rolno-żywnościowy zaliczany jest do sektorów o niskiej stopie zyskowności. Zarówno branża przetwórcza, jak i rolnictwo nie mogą liczyć na marże porównywalne z sektorem usług czy wysokich technologii. Jednak przedsiębiorstwa, mimo niskiej stopy zysku, funkcjonują w swoich branżach. Powodem są trudności w wyjściu z danego sektora (natury ekonomicznej, strategicznej, a nawet emocjonalnej), zwane barierami wyjścia [Figiel i in. 2011; Porter 2010].

W ogólnym ujęciu, bariery wejścia w przypadku polskiego sektora rolno-żywnościowego są jednak stosunkowo niskie. Oznacza to, że czerpanie korzyści z nowych rozwiązań nie jest wolne od obawy, że tą drogą pójda nowi konkurenci. Do głównych barier wejścia należą: ekonomia skali, zróżnicowanie wyrobów, potrzeby kapitałowe, koszty zmiany dostawcy, dostęp do kanałów dystrybucji, gorsza sytuacja kosztowa (niezależnie od skali) oraz polityka państwa [Porter 2010]. Warto dodać, że bariery wejścia mogą się zmieniać, np. patenty wygasają, zmniejsza się zróżnicowanie wyrobów w niektórych branżach czy wskutek automatyzacji wzrasta ekonomia skali. Na bariery oddziałują także strategiczne decyzje firm, np. szybkie wprowadzanie nowych wyrobów, intensywna reklama, rozszerzanie dystrybucji, integracja pionowa. Niektóre firmy dysponują ponadto zasobami i umiejętnościami, dzięki którym koszt przezwyciężenia barier wejścia jest dla nich niższy. Mogą to być przykładowo rozwinięte kanały dystrybucji

lub możliwość dzielenia związanych z nią kosztów na większą niż wcześniej liczbę rodzajów produktów.

Oceniając uwarunkowania strukturalne rozwoju sektora rolno-żywnościowego, dla każdej z jego branż należy wskazać substytuty, które mogą spełniać rolę podobną jak produkty tej branży. Wyroby substytucyjne mogą przy tym należeć do stosunkowo odległych dziedzin gospodarki. Największym zagrożeniem są produkty, które skutecznie mogą zastępować wyroby danego sektora ze względu na stosunek ceny do jakości oraz wyroby wytwarzane przez sektory osiągające wysokie zyski. Przyczyniają się one w znacznym stopniu do zwiększenia efektywności, ale i spadku cen. Identyfikacja takich substytutów może pociągać za sobą decyzję o strategicznej blokadzie drogi substytutu na rynek lub o dostosowaniu strategii, traktując określony produkt jako nieuniknioną siłę zasadniczą. Warto w tym miejscu podkreślić, że kluczowe uwarunkowanie strukturalne stanowią obecność i strategie lokalnych dostawców z konkurencyjnych gałęzi powiązanych, którymi są przedsiębiorstwa wykonujące działania komplementarne w stosunku do działań przedsiębiorstw danej branży (np. nawozy, paliwa, środki ochrony roślin, maszyny rolnicze, etc.) [Figiel i in. 2011].

Podsumowanie

Z przeprowadzonej krótkiej analizy determinant ekonomicznych warunkujących powstanie i rozwój struktur klastrowych w branży rolno-spożywczej wynika, że powinny temu sprzyjać czynniki podażowe związane z istotnym potencjałem wytwórczym sektora. Natomiast czynniki popytowe w dłuższej perspektywie mogą okazać się mniej istotne. Wydaje się ponadto, że sukces firm i ich przewaga konkurencyjna na rynkach żywnościowych będzie zależeć od umiejętności dostrzegania aktualnych trendów konsumenckich oraz elastycznego dostosowywania się do nich. Istotną rolę będą odgrywać też czynniki strukturalne, wśród których kluczowe znaczenie ma konkurencyjność firm funkcjonujących w strukturze klastrowej i oferowanie wysoko jakościowych produktów dla coraz bardziej wymagających odbiorców. Należy w tym miejscu zdecydowanie podkreślić, że tworzenie i wspieranie takich struktur klastrowych (ukierunkowanych również na eksport) może być efektywną przesłanką wzrostu poziomu konkurencyjności sektora rolno-żywnościowego w Polsce.

Literatura

- A practical guide to cluster development [2004], DTI, Ecotec Research & Consulting, April.
- Borowska A. [2002]: Wzorce konsumpcji żywności w krajach Unii Europejskiej w latach 1990-2000. *Oeconomia*, Vol. 1, No. 1-2, 67-75.
- Charakterystyka gospodarstw rolnych w województwie podkarpackim [2012]: Powszechny Spis Rolny 2010, Urząd Statystyczny w Rzeszowie.
- Figiel S., Kuberska D., Kufel J. [2011]: Analiza uwarunkowań i stanu rozwoju klastrowych w Polsce, IERiGŻ, PIB, Warszawa, s. 37-56.
- Figiel S., Rembisz W. [2009]: Przesłanki wzrostu produkcji w sektorze rolno-spożywczym – ujęcie analityczne i empiryczne, IERiGŻ, PIB, Warszawa.
- Fujita M., Krugman P., Venables A.J. [2001]: *The Spatial Economy. Cities, Regions and International Trade*, MIT Press, Cambridge, Mass.
- Gierszewska G., Romanowska M. [2002]: Analiza strategiczna przedsiębiorstwa, PWE, Warszawa, s. 98-99.

- Inicjatywy klastrowe: skuteczne działanie i strategiczny rozwój [2011]: M. Koszarek (red.), PARP, Warszawa, s. 25.
- Jabłońska-Urbaniak T. (red.) [2010]: Rolnictwo i gospodarka żywnościowa w Polsce, MRiRW, Warszawa, s. 31-32.
- Klimas A. [2013]: Żywność ekologiczna coraz częściej poszukiwana [Tryb dostępu] <http://www.raportrolny.pl> [Data odczytu: styczeń 2013].
- Kowalski A., Figiel S., Halamska M. [2011]: Społeczne i ekonomiczne uwarunkowania rozwoju sektora rolno-żywnościowego, *Polish Journal of Agronomy* nr 7, s. 29.
- Marshall A. [1920]: Principles of Economics, Macmillan, London.
- Ministerstwo Gospodarki i Polityki Społecznej [2013]: Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce według stanu na koniec 2012 roku. [Tryb dostępu:] <http://www.mg.gov.pl> [Data odczytu: styczeń 2013].
- Nowa era biopaliw, Komisja Europejska [2013] [Tryb dostępu] http://ec.europa.eu/polska/news/121017_biopaliwa_pl.htm [Data odczytu: luty 2013].
- Oleksiuk A. [2009]: Konkurencyjność regionów a parki technologiczne i klastry przemysłowe, Oficyna Wydawnicza Branta, Bydgoszcz-Warszawa, s. 82.
- Plawgo B., Klimczuk M. [2007]: Korzyści z funkcjonowania firm w strukturach klastrów gospodarczych [w:] (red.) A. F. Bocian, Rozwój regionalny. Podstawowe cele i wyzwania, Uniwersytet w Białymstoku, Białystok, s. 48-49.
- Porter M.E. [1998a]: On Competition. HBS Press, Boston.
- Porter M.E. [1998b]: Clusters and the New Economics of Competition. Harvard Business Review, Nov-Dec, 77-90.
- Porter M. [2001]: Porter o konkurencji, PWN, Warszawa.
- Porter M.E. [2010]: Strategia konkurencji. Metody analizy sektorów i konkurentów. MT Biznes, Warszawa.
- Powszechny Spis Rolny 2010 [2011], GUS, Warszawa.
- Realizacja Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2007 – 2013 [2013]: Agencja Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa, Departament Komunikacji Społecznej.
- Rembisz W., Idzik M. [2007]: Rynek rolny w ujęciu funkcjonalnym, Wyższa Szkoła Finansów i Zarządzania, IERiGŻ, PIB, Warszawa.
- Sawicki M. [2011]: Polish Vision of the CAP after 2013: Against a Back-ground of Economic Transformation and EU Membership. EuroChoices, 10 (2).
- Wojnicka E. [2013]: Klastry w Polsce – teoria i praktyka. [Tryb dostępu:] <http://imik.wip.pw.edu.pl/innowacje21/strona17.htm> [Data odczytu: luty 2013].

Piotr Cymanow¹

Uniwersytet Rolniczy w Krakowie

Anna Florek-Paszowska²

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

Ocena potencjału migracyjnego młodzieży z obszarów peryferyjnych Polski południowo – wschodniej

Assessment of migration potential of youth from peripheral areas in south – east Poland

Synopsis. W artykule opisano jeden z istotnych problemów związanych z migracjami zarobkowymi – zwłaszcza w odniesieniu do regionów peryferyjnych o znaczącym zapóźnieniu cywilizacyjnym, jakim jest zjawisko tzw. „drenażu mózgow” (brain drain). Problem ten dotyczy w głównej mierze absolwentów i osób młodych, które w obliczu rozpoczynania kariery zawodowej napotykać na istotne bariery polskiego rynku pracy. Przeanalizowano potencjalną skalę migracji wewnętrznych i zewnętrznych, oceniono rangę czynników determinujących wybór miejsca migracji oraz znaczenie elementów wpływających na charakter podejmowanej pracy z uwzględnieniem oczekiwań płacowych potencjalnych migrantów.

Słowa kluczowe: migracje zarobkowe, młodzież, obszary podgórskie

Abstract. The article describes one of the important problems related to labor migrations, especially in regard to peripheral regions suffering from a considerable civilization gap, i.e. the phenomenon of the so-called “brain drain”. It affects both graduates and young people who, at the start of their professional careers, encounter significant barriers to the Polish labor market. Also the potential scale of internal and external migrations was analyzed and the importance of factors determining the selection of the migration destination as well as the importance of factors affecting the nature of jobs were evaluated, taking into account expectations related to wages and salaries of potential migrants.

Key words: labor migrations, youth, submountain areas

Wstęp

Jedną z istotnych barier rozwojowych rolnictwa Polski południowo – wschodniej stanowi przeludnienie agrarne. Zjawisko to wraz z całym zespołem towarzyszących temu procesowi negatywnych skutków – głównie ekonomicznych i społecznych – znacząco ogranicza możliwości życiowe osób zamieszkujących ten obszar. Brak alternatywnych scenariuszy rozwojowych rodzi konsekwencje stopniowego wyludniania się obszarów wiejskich, przy czym zjawisko migracji osób młodych, i z reguły przedsiębiorczych przybiera postać wyjazdów długookresowych, co w odróżnieniu od migracji wahadłowych przyczynia się do zmniejszenia potencjału tych terenów. Nałożenie się na to zjawisko niekorzystnych tendencji demograficznych powoduje stopniową peryferyzację analizowanego obszaru.

¹ Dr inż., e-mail: p.cymanow@ur.krakow.pl

² Dr inż., e-mail: anna.greda@uek.krakow.pl

Jak podkreśla D. Klepacka – Kołodziejska [2009] obszary wiejskie – zwłaszcza w rejonach cennych przyrodniczo - charakteryzują się licznymi, niepowtarzalnymi walorami, takimi jak świeże powietrze, przestrzeń, krajobraz, czyste wody, nieskażone grunty, wiejskie dziedzictwo kulturowe etc. Przy czym są to dobra publiczne istotne dla społeczeństwa oraz przyszłych pokoleń. Jednakże tereny te są w przeważającej mierze obszarami peryferyjnymi, często o niekorzystnych warunkach przyrodniczych dla rolnictwa, nierzadko będącymi buforem zmian społecznych. Rolnicy gospodarujący w takich warunkach są przy tym utożsamiani z biedniejszą i gorzej wyedukowaną warstwą społeczną, wykazują też często mniejsze zdolności dostosowawcze do dynamicznie zmieniającej się sytuacji społeczno – ekonomicznej. Nisko wydajna praca w rozdrobnionych gospodarstwach rolnych staje się naturalnym czynnikiem wypychającym, co w konsekwencji sprzyja wyludnianiu się terenów wiejskich.

Regiony peryferyjne, a do takich zaliczyć należy obszar pogórza karpackiego – charakteryzuje szereg niekorzystnych cech wpływających na spowolnienie rozwoju, stagnację ekonomiczną, a w konsekwencji transfer kapitału ludzkiego do obszarów polaryzujących życie gospodarcze. Biorąc pod uwagę siłę oddziaływania czynniki te dzielą się na [Olechnicka 2004]:

- sprawcze – związane bezpośrednio z peryferyjnością. Zaliczane są tutaj wysokie koszty transportu oraz niską jakość struktury technicznej. Znaczące oddalenie od obszarów aglomeracyjnych pozbawia też mieszkańców tych obszarów partycypacji w zewnętrznych korzyściach skali,
- zależne – będące pochodną wpływu poprzednich czynników. Wśród nich na uwagę zasługują wysokie koszty zaopatrzenia w usługi, znikomy wpływ na decyzje władz centralnych czy niski poziom innowacyjności i przedsiębiorczości,
- towarzyszące – pośrednio związane z cechami sprawczymi: zależność gospodarki lokalnej od sektora pierwotnego, słabo rozwinięta lokalna infrastruktura instytucjonalna i niezbyt mocne powiązania z otoczeniem zewnętrznym.

Peryferyjność – jak pisze A. Stanny [2012]– nie musi być powiązana bezpośrednio z dużą odległością od ośrodków centralnych czy trudno dostępnych komunikacyjnie. Istnieje bowiem szereg przeszkód związanych z niekorzystnie ukształtowaną strukturą gospodarczą danego obszaru, np. gminy, które uniemożliwiają uzyskanie godziwych źródeł utrzymania na miejscu, prowadząc do takich niekorzystnych zjawisk jak bezrobocie, depopulacja, marginalizacja czy monofunkcyjność wsi. Brak wspomnianych wcześniej alternatyw przy jednoczesnej niskiej opłacalności rolnictwa małoobszarowego stanowi istotny czynnik zwiększający migrację zwłaszcza ludzi młodych, przyczyniając się do pogorszenia niekorzystnej struktury społecznej, ekonomicznej i kulturowej tych regionów, ograniczając potencjał rozwojowy gmin podgórskich.

Migracje ludności towarzyszą ludzkości od zarania dziejów, przy czym potencjał tych przemieszczeń ulegał fluktuacjom i różnicowany był zawsze szeregiem wielu – często pozostających w ścisłej współzależności – czynników natury ekonomicznej, politycznej, militarnej czy społeczno – kulturowej. Systematyczne studia nad zjawiskiem migracji zapoczątkował E. Ravenstein, który w 1885 roku sformułował zbiór „praw migracji”. Analizując dane pochodzące z urzędowych źródeł statystycznych, odkrył on m.in.: odwrotną zależność między wielkością strumienia migracji a odległością pokonywaną przez migrantów. Wykazany został zarazem dodatni związek między intensywnością migracji i tempem rozwoju przemysłu, a szczególnie transportu. Ravenstein zauważył tendencję do stadialnego odbywania wędrówek z miejscowości o niewielkiej sile

przyciągania do miejscowości o dużej sile przyciągania, co oznaczało przemieszczanie się podzielone na krótsze lub dłuższe pobyty migrantów w miejscowościach o „średniej” atrakcyjności, położonych terytorialnie między początkowym i ostatecznym etapem wędrówki. Istotna – z punktu widzenia badania potencjału migracyjnego stała się również selektywność migracji ze względu na cechy indywidualne migrantów, różnicowana odmiennością cech demograficzno-społecznych, np. większa skłonność do migracji ludzi młodych w odniesieniu do starszych grup wiekowych, czy przewaga migracji mężczyzn względem kobiet [<http://biznes.pwn.pl/haslo/3941121/migracje.html>].

Teoria neoklasyczna tłumaczy proces występowania ruchów migracyjnych jako wyrównywanie dysproporcji w dochodach – czy w szerszym ujęciu w standardzie życia – pomiędzy krajami czy kontynentami, przy czym konieczne jest tutaj występowanie sił o przeciwnych wektorach. Z jednej strony wyjazd z kraju macierzystego warunkowany jest czynnikami „wypychającymi” – takimi jak wysokie bezrobocie, stagnacja gospodarcza, nadmierny fiskalizm państwa czy wzrost przestępczości. Przeciwny biegun tworzony jest przez czynniki „przyciągające” – związane z wyższym poziomem rozwoju gospodarczego i idącymi za tym warunkami zawodowego i osobistego rozwoju danej osoby, przy czym istotne znaczenie mają tutaj również bodźce pozaekonomiczne – takie jak sytuacja polityczna, prawo wewnętrzne czy polityka migracyjna kraju będącego celem potencjalnej migracji [Musiał 2008].

Z punktu widzenia globalnej gospodarki niebagatelne znaczenie ma możliwość efektywnego i wysokowydajnego zagospodarowania nadwyżek siły roboczej, co w konsekwencji – dzięki transferowi wypracowanych tą drogą środków przekłada się na ożywienie gospodarcze regionów peryferyjnych z których często wywodzą się migranci. Pewne objawy takiego wzrostu aktywności można zaobserwować w rejonach polaryzujących ruch turystyczny m.in. w obszarze Bieszczadów Zachodnich – gdzie znaczący wzrost bazy noclegowej czy gastronomicznej a także niszowych usług turystyczno – rekreacyjnych ma swoje źródła w napływie kapitału finansowego a także know-how pozyskanego w wyniku zarobkowych wyjazdów zagranicznych.

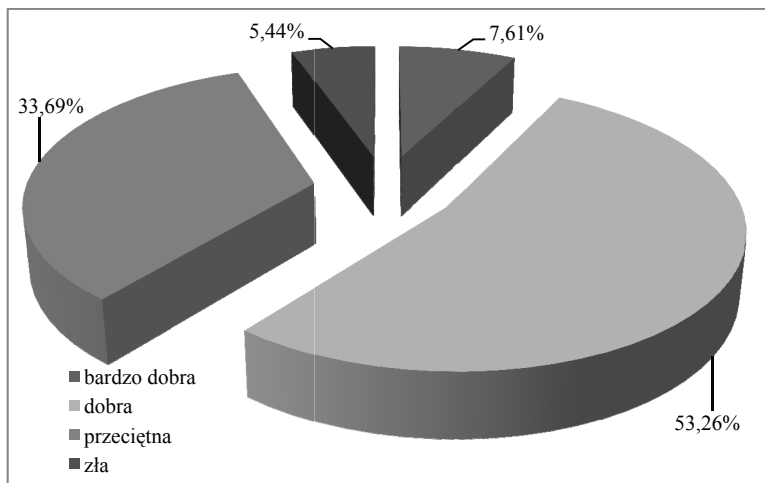
Uwagi metodyczne:

Celem przeprowadzonych badań było dokonanie oceny potencjału migracyjnego młodzieży wiejskiej pochodzącej z obszarów peryferyjnych w kontekście zjawiska drenażu mózgow i depopulacji tych terenów. Przeanalizowano możliwość wyjazdu respondentów w ramach teorii sieci migracyjnych (bieżąca sytuacja finansowa respondentów vs. obecność osób bliskich za granicą), oceniono także istotność czynników determinujących wybór miejsca migracji i znaczenie czynników wpływających na podjęcie pracy z uwzględnieniem kryterium dochodowego.

Badanie ankietowe w obecności badacza przeprowadzono w I kw. 2013 r. na próbie 130 słuchaczy ostatniego roku studiów inżynierskich i magisterskich na 3 kierunkach Wydziału Ekonomiczno – Rolniczego UR w Krakowie. Dokonano doboru celowego - osoby badane deklarowały pochodzenie z obszarów wiejskich – głównie z Małopolski i Podkarpacia.

Aktywność młodzieży akademickiej w kontekście potencjalnych decyzji wyjazdowych

Ocena potencjału migracyjnego określonej grupy osób winna być rozpatrywana w kontekście deklarowanej sytuacji życiowej (w tym materialnej) a także w odniesieniu do dotychczasowej aktywności społecznej i zawodowej. Jak wynika z danych przedstawionych na rys. 1 – ponad połowa badanych uznaje swoją sytuację materialną za dobrą (co 12 respondent określa ją mianem bardzo dobrej), z kolei blisko 40% deklaruje, iż jest ona przeciętna lub zła.



Rys. 1. Ocena sytuacji materialnej respondentów

Fig. 1. Evaluation of respondents' financial standing

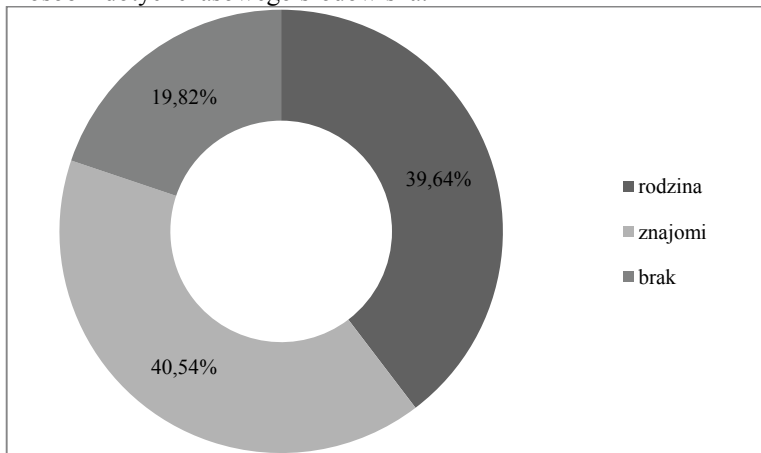
Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Można przypuszczać, że to właśnie spośród tej grupy osób rekrutować się będą przyszli migranci, zwłaszcza że w odpowiedzi na kolejne pytanie - dotyczące miejsca poszukiwania pracy po ukończeniu studiów, jedynie niespełna 14% chce jej poszukiwać w miejscu zamieszkania. Ponad 45% planuje rozszerzyć te poszukiwania na obszar kraju – decydując się często na migrację wewnętrzną o charakterze wahadlowym, co 13 respondent podjął już decyzję o wyjeździe zagranicznym, natomiast interesujące jest, iż co 3 badany student nie podjął jeszcze decyzji w tym zakresie. Dowodzi to, iż w sytuacji w której rodzimy rynek pracy byłby w stanie zaabsorbować pojawiającą się podaż absolwentów – oczywiście musiałoby to być poprzedzone ożywieniem koniunktury gospodarczej w kraju - skala migracji zewnętrznych byłaby zjawiskiem marginalnym, stanowiącym jedynie ułamek dzisiejszej fali migracyjnej opisywanej w statystykach masowych. Pozytywny jest natomiast fakt, iż wbrew opiniom zwiększa się mobilność zawodowa młodego pokolenia co sprzyja rozwojowi dużych ośrodków miejskich – w przypadku badanej grupy – głównie Krakowa, Rzeszowa i w mniejszym stopniu Warszawy.

Analizując dotychczasową aktywność respondentów należy podkreślić, iż ponad 27% osób podjęło już pracę (w większości o charakterze stałym), co piąty badany uczestniczył w różnego rodzaju stażach czy praktykach, znikomy odsetek przejawiał natomiast chęć

działania pro publico bono – pracując w charakterze wolontariusza w organizacjach społecznych. Badani zostali też zapytani o wcześniejsze zagraniczne wyjazdy zarobkowe. Niemal co trzeci deklarował fakt takiego wyjazdu w trakcie studiów, dla 12% wyjazdy takie miały charakter wielokrotny.

Zgodnie z teorią sieci migracyjnych – jednym z istotnych czynników przyciągających (a przynajmniej sprzyjających migracjom zewnętrznym) jest obecność w miejscu docelowym osób z dotychczasowego środowiska.



Rys. 2. Deklaracja posiadania kontaktów zagranicą

Fig. 2. Declaration of contacts abroad

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Wykres 2 wskazuje, iż potencjał migracyjny w świetle przedstawionej powyżej teorii jest znaczący, dowodzi też bardzo dużej skali migracji zagranicznych jaka miała miejsce w ciągu ostatniej dekady – i co zauważalne – proces ten trwa nadal.

Pośród wszystkich badanych osób jedynie co piąty nie posiada rodziny bądź znajomych poza granicami Polski, 40% ogółu respondentów deklaruje pobyt zagraniczny członków rodziny.

Ocena czynników wpływających na procesy migracyjne z obszarów wiejskich

Wzrost mobilności przestrzennej ludności wiejskiej w okresie początków transformacji systemowej miał - poza znaczącym wymiarem zarobkowych wyjazdów zagranicznych - również charakter migracji wewnętrznych. Jednakże szereg uwarunkowań natury ekonomicznej – związanych m.in. z dynamicznym wzrostem cen zakupu i wynajmu nieruchomości - utrudniających stabilizację młodych osób wkraczających na rynek pracy znacząco ograniczył skalę wewnątrz krajowych ruchów migracyjnych. Zdaniem Sikorskiej [2008] – zmniejszająca się ilość ofert pracy i rosnące bezrobocie stanowiące istotny czynnik wypychający dla obszaru niemal całej Polski w istotny sposób zdeterminowały ograniczenie przemieszczeń ogólnopolskich na rzecz migracji zewnętrznych, co

w konsekwencji integracji z krajami Unii Europejskiej i otwarcia zachodnich rynków dla pracowników z Europy Środkowej doprowadziło do masowych wyjazdów zarobkowych.

W dalszej części badań respondenci musieli ocenić istotność czynników determinujących wybór miejsca migracji zarobkowej zagranicą. Przedstawiona caferia zawierała 8 elementów: (1) odległość miejsca migracji od Polski, (2) poziom zarobków, (3) łatwość uzyskania pracy, (4) obecność rodziny, (5) obecność znajomych, (6) zaszłości historyczne, (7) sposób traktowania Polaków, oraz (8) stopień zagrożenia atakami terrorystycznymi. Wyniki oceny przedstawione zostały w tab. 1 oraz na rys. 3.

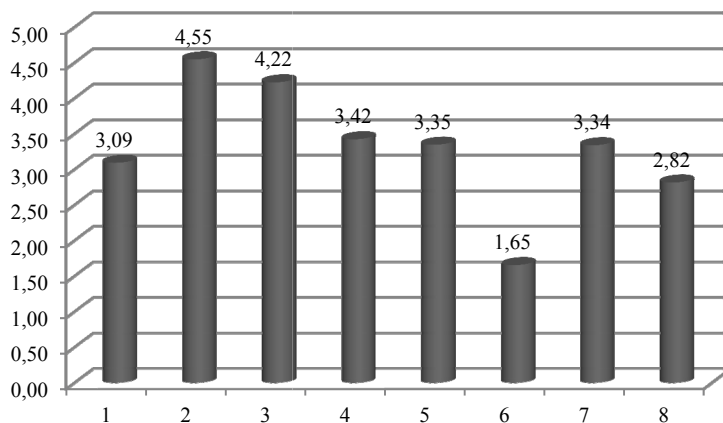
Tabela 1. Znaczenie głównych czynników wpływających na wybór miejsca migracji zarobkowej (%)

Table 1. The importance of major factors affecting the selection of labor migration destinations (%)

Czynnik/znaczenie	1	2	3	4	5	6	7	8
nieistotny	19,23	0,77	0,00	7,69	6,15	59,23	5,38	20,77
mało ważny	11,54	0,77	2,31	16,92	10,00	24,62	14,62	21,54
średni	31,54	6,92	13,85	28,46	43,08	8,46	35,38	28,46
ważny	16,15	26,15	43,08	19,23	24,62	6,92	30,00	13,85
bardzo istotny	21,54	65,38	40,77	27,69	16,15	0,77	14,62	15,38

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Z przedstawionych danych wynika, iż do najistotniejszych czynników wpływających na wybór miejsca pracy zaliczyć należy poziom uzyskiwanych zarobków oraz łatwość zatrudnienia. Jako ważny lub bardzo ważny uznało je odpowiednio niemal 92% i 83% respondentów. Wskazano także na istotność wspomnianych wcześniej powiązań środowiskowych (analogicznie niespełna 47% i 41% najwyższych ocen) oraz sposób traktowania Polaków w nowym centrum życiowym.



Rys. 3. Syntetyczny wskaźnik istotności determinantów wyboru miejsca migracji zarobkowej

Fig. 3. The synthetic rate of materiality of determinants of the selection of labor migration destination

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Na wybór miejsca pracy nie mają natomiast wpływu zaszczości historyczne – przez blisko $\frac{3}{4}$ respondentów uznawane są one za nieistotne lub mało ważne. Relatywnie nisko oceniono też zagrożenie atakami terrorystycznymi (odpowiednio 42% wskazań).

Istotność wyboru potencjalnego miejsca pracy koresponduje z oczekiwaniami związanymi z wykonywaną profesją. Badane osoby miały za zadanie dokonać oceny następujących determinantów: (1) wysokość zarobków, (2) doświadczenie zawodowe, (3) zabezpieczenie socjalne, (4) poprawa ogólnych warunków życia, oraz (5) awans zawodowy.

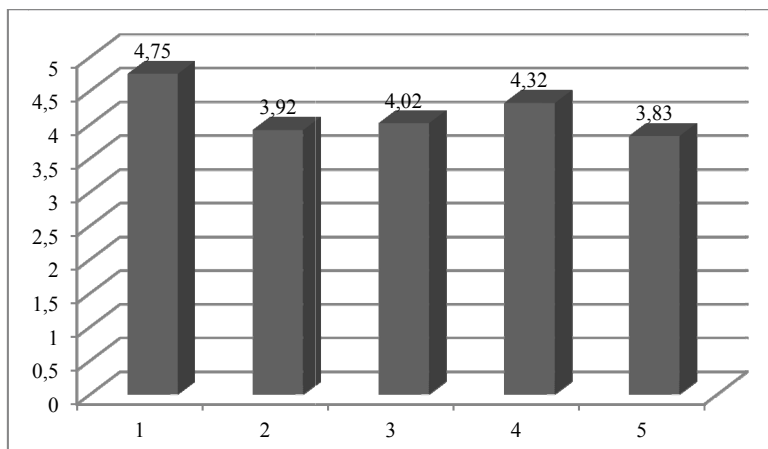
Znaczenie tych czynników zostało przedstawione w tab. 2 i na rys. 4.

Tabela 2. Poziom istotności oczekiwań wobec pracy podejmowanej zagranicą (%)

Table 2. The level of materiality of expectations regarding a job abroad (%)

Czynnik/znaczenie	1	2	3	4	5
nieistotny	0,77	0,77	1,54	0,77	2,31
mało ważny	0,77	5,38	5,38	0,00	7,69
średni	2,31	22,31	14,62	8,46	20,77
ważny	14,62	45,38	46,15	49,23	43,85
bardzo istotny	81,54	26,15	32,31	41,54	25,38

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.



Rys. 4 Syntetyczny wskaźnik istotności oczekiwań wobec pracy podejmowanej zagranicą

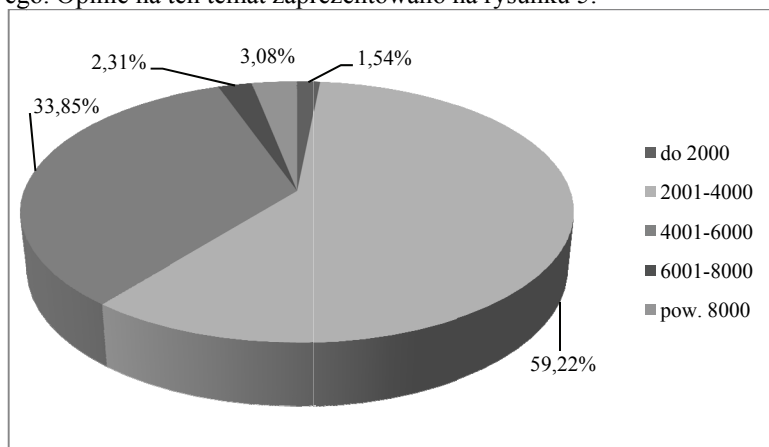
Fig. 4 The synthetic rate of materiality of expectations regarding a job abroad

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Podobnie jak w przypadku pytania o istotność miejsca najwyższe wskazania uzyskało kryterium dochodowe – 95% uznaje wysokie zarobki za priorytet dokonywanego wyboru. 90% badanych uznaje, iż podejmowana praca winna zapewnić lepsze warunki życia, natomiast dla 78% ważne lub bardzo ważne jest zabezpieczenie socjalne. W mniejszym stopniu respondenci wskazują, na znaczenie czynników związanych z dłuższą perspektywą

zatrudnienia – takimi jak doświadczenie zawodowe i możliwość awansu – co w przypadku tego ostatniego elementu może sugerować, iż ewentualny wyjazd zarobkowy nie będzie związany z migracją o charakterze trwałym.

Biorąc pod uwagę istotność determinantów płacowych w podjęciu decyzji w zakresie ewentualnej migracji potencjał migracyjny można też analizować z punktu widzenia alternatywnego zatrudnienia w kraju ojczystym. Badani zostali zapytani, jaki poziom wynagrodzenia spowodowałby zaniechanie decyzji dotyczącej zagranicznego wyjazdu zarobkowego. Opinie na ten temat zaprezentowano na rysunku 5.



Rys.5. Oczekiwany poziom zarobków (netto PLN) powodujący rezygnację z wyjazdu zarobkowego

Fig. 5. The expected level of net earnings (PLN net) being the reason for resigning from labor migration

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Najczęściej wymienianą kwotą, która stanowiłaby alternatywę dla wyjazdu zarobkowego była suma z przedziału 2-4 tys. zł na którą wskazało blisko 60% respondentów. Z jednej strony świadczyć to może o problemach z pozyskaniem jakiegokolwiek pracy na miejscu i generalnie traktowaniu migracji jako ostateczność, jednakże może to też być dowód stosunkowo niskich aspiracji życiowych respondentów bądź nieznamomości realiów życia w kontekście założenia i utrzymania rodziny oraz kosztów z tym związanych. Co trzeci respondent zaniechałby myśli o migracji w przypadku uzyskiwania dochodów w widełkach 4-6 tys. zł, jedynie 5% zadowoliliby się dopiero kwotą przewyższającą górny poziom tego przedziału.

Podsumowanie

Regiony podgórskie charakteryzujące się niekorzystnymi warunkami przyrodniczo-gospodarczymi stanowią w przypadku Małopolski i częściowo Podkarpacia obszar zamieszkały przez znaczącą grupę osób dotkniętych tzw. przeludnieniem agrarnym. Zanikanie funkcji rolniczych tych terenów przy ograniczonych możliwościach znalezienia pracy w innych sektorach gospodarki staje się dominującym czynnikiem powodującym migrację. Zjawisko to dotyczy zwłaszcza ludzi młodych, posiadających potencjał

intelektualny, którego nie mogą spożytkować na miejscu, przyczyniając się do rozwoju swojego regionu. Wywołuje to samonapędzający się mechanizm, powodujący dalszy regres cywilizacyjny i gospodarczy terenów peryferyjnych, pogarszanie się niekorzystnej struktury demograficznej, co konsekwencji pociąga za sobą dalszą marginalizację tych terenów. Z deklaracji respondentów wynika, iż w chwili obecnej potencjał migracyjny badanych osób pochodzących z obszarów wiejskich jest znaczący, to polepszenie sytuacji gospodarczej w kraju może stanowić istotny impuls powodujący – przynajmniej częściowe – ograniczenie negatywnych tendencji w układzie społeczno - ekonomicznym obszarów podgórskich.

Literatura

- Klepacka-Kołodziejka D. [2009]: Wsparcie obszarów o niekorzystnych warunkach gospodarowania jako instrument oddziałujący na rozwój obszarów wiejskich w Polsce. *Folia Pomer. Univ. Technol. Stetinensis. Oeconomica* 268 (54), s. 45.
- Migracje ludności wiejskiej w latach 2000-2005, [2008], Sikorska A. (red.), IERiGŻ, Warszawa, s. 7.
- Musiał W. [2008]: Ekonomiczne i społeczne problemy rozwoju obszarów wiejskich Karpat Polskich, IRWiR PAN, Warszawa, s. 311.
- Olechnicka A. [2004]: Regiony peryferyjne w gospodarce informacyjnej. *Scholar*, Warszawa, s. 58.
- Stanny A. [2012]: Modele funkcjonalne wiejskich obszarów peryferyjnych w Polsce. *Roczniki Naukowe SERiA* 2012, t. XIV, z. 4, s. 110.
- <http://biznes.pwn.pl/haslo/3941121/migracje.html>.

Andrzej Czyżewski¹

Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu

Piotr Kulyk²

Uniwersytet Zielonogórski

Zmiany w otoczeniu makroekonomicznym rolnictwa w krajach Mercosur w długim okresie (1995-2011)

Long-term changes in the macroeconomic environment in Mercosur's countries (1995-2011)

Synopsis. Celem artykułu jest przedstawienie zmian zachodzących w polityce gospodarczej i uwarunkowaniach makroekonomicznych państw poddanych procesowi integracji gospodarczej. Ocena została przeprowadzona w odniesieniu do regionalnego ugrupowania Mercosur i obejmowała 17. lat (1995-2011). Wskazano na istniejące różnice między krajami ugrupowania a także pokazano, iż mamy do czynienia ze zbieżnością dotyczącą warunków makroekonomicznych, co pozwoliło uzyskać podobne efekty w rolnictwie aczkolwiek w różnej skali. Warunki makroekonomiczne powodowały asymetryczność dostosowań rolnictwa w badanych krajach.

Słowa kluczowe: polityka rolna, polityka gospodarcza, integracja, makroekonomiczne uwarunkowania, ugrupowania integracyjne, dostosowania rynkowe, Mercosur

Abstract. The aim of the article was to present changes affecting economic policy and macroeconomics conditions of states. We took into account the establishment of the integrative group by the combined countries. The evaluation looks at Mercosur and covers 17 years, 1995-2011. Differences between countries was shown, and we also dealt with convergence of macroeconomic conditions, which allowed the attainment of similar effects in agriculture, though on a different scale. Macroeconomic conditions caused the one-sidedness of agriculture in examined countries.

Key words: agricultural policy, economic policy, integration, macroeconomic condition, integrative formations, market adaptations, Mercosur

Wprowadzenie

Procesy integracji gospodarczej tak powszechne w trakcie globalizacji kształtują nową przestrzeń dla prowadzenia polityki rolnej i rozwoju rolnictwa. Zmieniają warunki alokacji zasobów nie tylko między krajami, ale także w ujęciu międzysektorowym. Prowadząc ocenę zachodzących przemian w trakcie procesu integracji ekonomicznej badanych państw należy zwrócić uwagę na zbieżności i różnice w dostosowaniach rolnictwa do warunków makroekonomicznych. Działanie w grupie państw nie tylko kształtuje warunki dla zwiększenia intensywności wymiany handlowej, ale też oznacza zwiększenie interakcji między krajami, których rezultaty mogą być niejednakowe dla poszczególnych krajów tworzących ugrupowanie integracyjne. Można zastanowić się zatem czy w wyniku

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

² Dr inż. Piotr Kulyk, e-mail: piotrkulyk@wp.pl

integracji następuje synchronizacja a może nawet unifikacja warunków makroekonomicznych dla ich działalności. Oznaczać to może jednak dostosowanie do określonego wzorca w danej strukturze. Korzyści nie będą jednak takie same dla dostosowujących się krajów. Różny stopień współpracy między krajami znacznie utrudnia ewaluację takiego procesu i jego efektów, dlatego często są one prowadzone oddzielnie dla każdego ugrupowania. Celem opracowania jest więc przedstawienie zmian zachodzących w otoczeniu makroekonomicznym i dostosowaniach rolnictwa w państwach tworzących ugrupowanie integracyjne Mercosur. Pozytywna weryfikacja nie oznacza jednak automatycznie uznania wpływu procesu integracji na rolnictwo w badanym ugrupowaniu. Nie mniej jest istotną przesłanką dla takiego wniosku. Podział treści artykułu jest ściśle podporządkowany temu celowi. Badany jest długi okres 1995-2011 (siedemnaście lat) w podziale na trzyletnie okresy (ostatni dwa lata). Zbieżność zmian badana jest za pomocą odchyłeń standardowych oraz dynamiki wartości średnich. Porównania dotyczą początkowych i końcowych okresów (sześć- i trzyletnich) w badanym zakresie czasu (por. tab. 3).

Zmiany podstawowych wskaźników makroekonomicznych w krajach Mercosur w badanym okresie

Analizie poddano ugrupowanie Mercosur (hiszp. Mercado Comun del Sur), które tworzyły w latach 1995-2011 cztery państwa: Argentyna, Brazylia, Paragwaj i Urugwaj (nie uwzględniono nowych członków ze względu na krótki okres ich udziału w tym ugrupowaniu). Zgodnie z protokołem podpisanym w Ouro Preto od 1. stycznia 1995 r. powołano unię celną. Jednak sam proces jej wprowadzania napotykał liczne bariery i został rozciągnięty w czasie. Ocenę zachodzących przekształceń dokonano zarówno na podstawie kierunków zmian wyróżnionych wskaźników, ale przede wszystkim ewaluacji odchyłeń poszczególnych krajów od wielkości ważonego trendu dla wybranych wskaźników (tab. 1-3). Wagi czynników określono na podstawie udziału populacji każdego z państw w łącznej populacji ugrupowania Mercosur. Następnie wyznaczono odchylenia poprzez obliczenie współczynników zmienności (tab. 3).

Uwzględnienie dodatkowej płaszczyzny, jaką tworzą ugrupowania integracyjne, powoduje, iż przekształcenia rolnictwa nie są jedynie uzależnione od poziomu rozwoju i sytuacji ekonomicznej danego państwa, ale także od warunków funkcjonowania innych państw wchodzących w skład ugrupowania. Zwiększenie interakcji między krajami a także bezpośrednie stanowanie warunków prowadzenia polityki gospodarczej powoduje zmiany w przekształceniach rolnictwa i polityce rolnej w krajach członkowskich. Przeprowadzone rozważania dotyczą państw rozwijających się. Podważany jest często sam sens ekonomiczny tworzenia takich struktur gospodarczych [Oziewicz 2002]. Nie zawsze bowiem widoczne są bezpośrednie, korzystne dla członków ugrupowania efekty takiej integracji. Regionalny charakter ugrupowania nie musi sprzyjać intensywności wymiany handlowej między jej członkami. W przypadku, gdy są to kraje rozwijające się może stanowić to poważną trudność dla efektów integracji. Zbliżony poziom rozwoju gospodarczego państw tworzących ugrupowanie nie musi sprzyjać zwiększeniu korzyści z procesu integracji. Taka sytuacja jest obserwowana w odniesieniu do Mercosur (dochód narodowy brutto per capita w 2011 r. wyniósł dla Argentyny 13 670USD a dla Paragwaju 5 990USD – wielkości wyznaczone w PPP [www.worldbank/database.org], pobrano

10.03.2013]. W krajach członkowskich występuje niski udział eksportu poszczególnych państw we wzajemnej wymianie handlowej (w 2011 r. dla Brazylii wymiana ta stanowiła 11,1% eksportu a dla Argentyny 25,2% - [The Word 2011]). Nie został bowiem wykształcony handel międzygałęziowy a państwa raczej konkurują między sobą niż uzupełniają ofertę rynkową. Potwierdzeniem są liczne spory pomiędzy krajami Mercosur, które utrudniają proces integracji. Warto jednak także zwrócić uwagę, iż jednym z głównych celów utworzenia tej wspólnoty była koordynacja polityki makroekonomicznej i sektorowej (w tym rolnej) [Białowąs 2006, s. 110].

Dotychczasowe badania oceniające efekty integracji gospodarczej ze względu na wyniki wymiany handlowej produktami ogółem między krajami tworzącymi ugrupowanie Mercosur nie dają jednoznacznych wyników. Niektórzy badacze wskazują, iż integracja przyniosła zwiększenie wymiany handlowej jej członkom [Cheng, Tsai 2008, Knadogan 2008, Frankel 1997], natomiast z innych badań płyną odmienne wnioski [Krueger 2000, Soloaga i Winters 1999]. Sama integracja z założenia winna przyczynić się do zwiększenia intensywności wymiany handlowej wewnątrz ugrupowania, co wynikać ma z korzystniejszego podziału zasobów oraz poprawy pozycji konkurencyjnej w stosunku do innych państw spoza wspólnoty. Rozważając dotychczasowe wyniki badań można jednak zauważyć wiele rozbieżności. Wymienione opracowania odnoszą się do efektów jakie wystąpiły w wymianie handlowej między krajami Mercosur. Szersze ujęcie mierzące stopień integracji, w którym bierze się pod uwagę: wzajemną dystrybucję produktów, przepływ kapitału rzeczowego oraz kapitału ludzkiego, wskazuje na relatywnie niski aczkolwiek szybko rosnący stopień zintegrowania ugrupowania Mercosur [Bowen, Munandar, Viaene 2010, s. 404]. Jeżeli integrację przedstawimy za pomocą zmian zachodzących w czterech wymiarach: gospodarczym, politycznym, społecznym i technologicznym to również można wskazać na szybko rosnący stopień integracji rozważanego ugrupowania [Park, Estrada 2010]. Zatem można przychylić się do tezy, iż efekty integracji ujawniają się pełniej w wielokryterialnej ocenie dłuższego okresu.

Zwraca się także uwagę na rolę, jaką poszczególne państwa pełnią w ugrupowaniach integracyjnych. Saitone i Sexton [2007, s. 286-305] określają to mianem nowego regionalizmu, przypisując kluczowe znaczenie dużym krajom, które wiążą wokół siebie wiele małych i średnich państw. W większości ugrupowań integracyjnych mamy do czynienia z istnieniem jednego lub kilku dużych państw, stanowiących główne jądro integracyjne danego ugrupowania. Tym samym koncentracja występuje wokół określonego państwa lub ewentualnie grupy państw, pełniących funkcję integratora w danym ugrupowaniu regionalnym, wpływając na kierunki dostosowań w pozostałych krajach, wchodzących stopniowo w skład tych struktur. Tak rozumiana integracja z założenia przyjmuje charakter asymetryczny, a jej efekty są powolne, zawłaszczają na początku procesu tworzenia wspólnoty.

W opracowaniu przedstawiono zmiany zachodzące w warunkach makroekonomicznych w poszczególnych krajach. Wskazano na kierunki dostosowań, poszukując odpowiedzi czy zachodziła zbieżność w tym obszarze. Odniesiono się także do zmian w efektach rolnictwa w państwach tworzących ugrupowanie Mercosur. Poszukując wyjaśnienia wskazanych wątpliwości co do korzystnych efektów integracji warto zwrócić uwagę na kilka istotnych zjawisk. Zbliżony poziom rozwoju gospodarczego i stosowanie zróżnicowanych mechanizmów ochrony rynku wewnętrznego przez państwa ugrupowania Mercosur były powodem licznych sporów spowalniających proces integracji. W przedstawionej grupie państw można wskazać na wiele podobieństw w zakresie kształtowania warunków

makroekonomicznych (tab. 1). Przede wszystkim uniwersalnym zjawiskiem była wysoka niestabilność ścieżki wzrostu gospodarczego w rozważanym okresie. Znaczne wahania stopy wzrostu gospodarczego przyjmowały okresowo charakter klasycznej recesji o ujemnej stopie zmian PKB. Świadczy to o słabości polityki gospodarczej. Warto zauważyć znaczną niestabilność ekonomiczną i polityczną państw członkowskich, czego przykładem był kryzys gospodarczy, które dotknęły Argentynę (1995 r.) i Brazylię (1999 r.) czy zawieszenie w prawach członka Paragwaju w 2012 r. Czynnikiem sprzyjającym niestabilności ugrupowania są także znaczne różnice w liczbie ludności poszczególnych krajów.

Przejawem niestabilności były relatywnie wysokie stopy inflacji występujące szczególnie na początku lat 90. XX w. w [www.wordbank.org]: Argentynie (średnia roczna stopa inflacji (CPI) z lat 1990-1993 631%), Brazylii (15655), Paragwaju (23,55) czy Urugwaju (84,25%). Wielkości te udało się w tych krajach obniżyć, jednak poziom stóp inflacji nadal był podwyższony (tab. 1). W rozważanych krajach przyjęto liberalną ścieżkę reform [Corbo 2002, s. 11].

Tabela 1. Zmiany warunków makroekonomicznych w państwach grupy Mercosur w latach 1995-2011

Table 1. Changes of macroeconomic terms for Mercosur's states in years 1995-2011

Wyszczególnienie	1995-1997	1998-2000	2001-2003	2004-2006	2007-2009	2010-2011
Argentyna						
Stopa bezrobocia (w %)	16,97	13,97	17,43	11,10	8,30	7,45
Wzrost gospodarczy (w %)	3,60	-0,11	-2,16	8,89	5,42	9,02
Deficyt budżetowy (jako % PKB)	-2,07	-2,68	-2,53	-2,78	-2,18	-2,13
Stopa inflacji (CPI)	1,35	-0,39	12,75	8,32	7,90	10,12
Realna stopa procentowa (w %)*	11,52	11,87	17,71	-2,98	0,90	-3,45
Brazylia						
Stopa bezrobocia (w %)	6,83	9,32	9,37	8,87	7,83	6,07
Wzrost gospodarczy (w %)	3,31	1,53	1,71	4,28	3,65	5,13
Deficyt budżetowy (jako % PKB)	-2,50	-3,26	-4,85	-1,04	-2,19	-2,41
Stopa inflacji (CPI)	29,56	5,03	10,00	5,88	4,74	5,84
Realna stopa procentowa (w %)*	56,91	64,28	46,30	43,47	35,54	31,93
Paragwaj						
Stopa bezrobocia (w %)	4,35	6,50	8,73	6,63	5,90	5,65
Wzrost gospodarczy (w %)	2,95	-1,42	1,95	3,78	2,91	9,55
Deficyt budżetowy (jako % PKB)	-0,60	-2,32	-1,60	0,96	1,23	1,23
Stopa inflacji (CPI)	10,05	9,10	10,67	6,91	6,96	6,45
Realna stopa procentowa (w %)*	19,00	17,43	25,02	19,86	17,53	17,68
Urugwaj						
Stopa bezrobocia (w %)	11,17	11,63	16,33	11,97	8,03	6,40
Wzrost gospodarczy (w %)	4,23	0,22	-3,59	5,52	5,38	7,30
Deficyt budżetowy (jako % PKB)	-1,21	-2,35	-4,21	-1,62	-1,33	-0,75
Stopa inflacji (CPI)	30,14	7,08	12,57	6,75	7,68	7,40
Realna stopa procentowa (w %)*	38,36	40,75	57,34	9,24	4,26	3,14

Uwagi. Średnie arytmetyczne trzyletnie. *Nominalna stopa procentowa kredytów skorygowana za pośrednictwem deflatora PKB.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: www.wordbank.org, www.imf.org, pobrano 12.04.2013

W konsekwencji jednym z głównych celów polityki gospodarczej w tych państwach stało się obniżenie stopy inflacji. Było to realizowane na różne sposoby m.in. przez

ustanowienie kotwicy kursu walutowego (Argentyna), restrykcyjnej polityki monetarnej i wymiany waluty krajowej (Brazylia), czy oszczędnościom i znacznemu ograniczeniu deficytu budżetowego a nawet uzyskaniu trwałej nadwyżki budżetowej (Paragwaj). Efektem tych działań była relatywnie wysoka realna stopa procentowa, szczególnie w tych krajach, w których udało się obniżyć stopę inflacji (Brazylia, Paragwaj, Urugwaj). Oznaczało to równocześnie zwiększenie kosztów pozyskania środków zewnętrznych zarówno dla prywatnych podmiotów gospodarczych jak również państwa za pośrednictwem utrzymywania deficytu budżetowego i prowadzenia aktywnej polityki gospodarczej. W efekcie państwa te utrzymywały średnią wartość deficytu budżetowego na poziomie poniżej 3%. Zmniejszyło się natomiast niebezpieczeństwo niekontrolowanego i gwałtownego rozwierania nożyc cenowych, co było obserwowane np. w Polsce w początkowych latach transformacji.

W przypadku poszczególnych krajów można też dostrzec wyraźne osobliwości stanowiące o specyfice zachodzących przekształceń utrudniających proces integracji gospodarczej. Relatywnie stabilną ścieżkę wzrostu gospodarczego odnotowano w przypadku Brazylii przy równocześnie wysokim poziomie realnych stóp procentowych, stanowiących ograniczenie dla wzrostu gospodarczego. Zapewniało to natomiast napływ kapitału zagranicznego. W przypadku Argentyny utrzymywano prorozwojową politykę monetarną powodującą wystąpienie ujemnych realnych stóp procentowych. Skutkiem ubocznym stał się ponowny wzrost stopy inflacji w tym kraju w latach 2007-2011 (tab. 1).

Rolnictwo w relacjach ogólnogospodarczych w krajach Mercosur w latach 1995-2011

W rozważanym okresie nastąpiła relatywnie szybka redukcja stawek celnych, w szczególności na produkty rolne (tab. 2). Mimo utworzenia unii celnej w 1995r. proces ujednoczenia stawek celnych był rozłożony w czasie. Na różnice w stawkach celnych wpływały także dysproporcje w strukturze wymiany handlowej (są to stawki celne ważone strukturą handlu każdego z państw – tab. 2), dlatego obszar ten nadal wykazywał różnicowanie między krajami. Proces redukcji stawek miał głównie wymiar globalny, gdyż dotyczył stawek związanych z wymianą handlową ze wszystkimi krajami. Zmniejszyło to zatem znaczenie faktu samej integracji dla wymiany handlowej w tej grupie produktów. Warto zauważyć, iż wskazana redukcja miała asymetryczny charakter. W znacznie większym stopniu obejmowała produkty rolne, niż pozostałe grupy produktów w ujęciu łącznym (np. w Paragwaju dysproporcje te zwiększyły się z 0,01pkt proc. w latach 1995-1997 do 4,15 pkt. proc. – tab. 2.). W konsekwencji mechanizm celny w większym stopniu chronił inne branże przed konkurencją zewnętrzną. Było to zgodne z wcześniej prowadzonymi badaniami w Ameryce Łacińskiej potwierdzającymi zjawisko deprecjonowania rolnictwa w stosunku do pozarolniczych segmentów gospodarki właśnie poprzez politykę handlową a także mechanizm podatkowy [Schiff, Valdes 1992].

Tabela 2. Zmiany w relacjach ogólnogospodarczych związanych z rolnictwem dla państw Mercosur w latach 1995-2011

Table 2. Changes of relation in agriculture for Mercosur's states in years 1995-2011

Wyszczególnienie	1995-1997	1998-2000	2001-2003	2004-2006	2007-2009	2010-2011

	Argentyna					
Średnia ważona stawka celna na towary podlegające wymianie handlowej (w %)	12,76	13,28	12,39	6,12	7,78	6,87
Średnia ważona stawka celna na produkty rolne (w %)	5,94	6,60	5,55	1,84	1,79	1,43
Eksport produktów rolnych jako udział w eksporcie towarów podlegających wymianie handlowej (w %)	3,66	1,98	1,57	1,43	1,11	1,25
Import produktów rolnych jako udział w eksporcie towarów podlegających wymianie handlowej (w %)	1,83	1,50	2,13	1,59	1,15	1,06
Zatrudnieni w rolnictwie jako odsetek łącznej liczby zatrudnionych w gospodarce (w %)	0,73	0,73	1,07	1,10	1,10	1,25
Wartość dodana na jednego pracującego w rolnictwie*	8317	9146	9316	10388	11346	6505
	Brazylia					
Średnia ważona stawka celna na towary podlegające wymianie handlowej (w %)	15,22	15,85	12,03	9,47	9,47	10,23
Średnia ważona stawka celna na produkty rolne (w %)	7,05	6,93	4,11	1,49	1,27	1,41
Eksport produktów rolnych jako udział w eksporcie towarów podlegających wymianie handlowej (w %)	4,16	4,33	4,17	3,84	3,69	3,73
Import produktów rolnych jako udział w eksporcie towarów podlegających wymianie handlowej (w %)	2,76	2,03	1,53	1,61	1,26	1,39
Zatrudnieni w rolnictwie jako odsetek łącznej liczby zatrudnionych w gospodarce (w %)	24,90	22,03	20,63	20,27	17,57	18,85
Wartość dodana na jednego pracującego w rolnictwie*	1986	2238	2721	3140	3746	4321
	Paragwaj					
Średnia ważona stawka celna na towary podlegające wymianie handlowej (w %)	8,82	9,28	11,76	6,14	4,17	5,18
Średnia ważona stawka celna na produkty rolne (w %)	8,81	9,67	7,63	1,48	0,91	1,03
Eksport produktów rolnych jako udział w eksporcie towarów podlegających wymianie handlowej (w %)	24,56	14,14	10,60	9,07	4,12	2,66
Import produktów rolnych jako udział w eksporcie towarów podlegających wymianie handlowej (w %)	0,21	0,39	0,97	0,71	0,53	0,61
Zatrudnieni w rolnictwie jako odsetek łącznej liczby zatrudnionych w gospodarce (w %)	33,95	30,33	32,90	32,30	28,50	26,60
Wartość dodana na jednego pracującego w rolnictwie*	1821	1794	1916	2048	2290	2747
	Urugwaj					
Średnia ważona stawka celna na towary podlegające wymianie handlowej (w %)	11,62	11,72	10,47	5,12	4,99	5,28
Średnia ważona stawka celna na produkty rolne (w %)	7,03	6,90	4,73	1,28	1,16	1,13

Eksport produktów rolnych jako udział w eksporcie towarów podlegających wymianie handlowej (w %)	14,42	9,16	11,51	8,00	8,49	-
Import produktów rolnych jako udział w eksporcie towarów podlegających wymianie handlowej (w %)	3,30	2,69	4,11	3,34	2,25	-
Zatrudnieni w rolnictwie jako odsetek łącznej liczby zatrudnionych w gospodarce (w %)	4,80	3,97	4,30	6,90	13,07	11,10
Wartość dodana na jednego pracującego w rolnictwie*	7147	7469	6945	8497	8366	8844

*Wartość dodana wyznaczona w USD przeliczona w stosunku do roku 2000, - brak danych.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: www.worldbank.org, www.wto.database.org, www.fao.database.org, pobrano 12.04.2013

W rozważanym okresie zmniejszyło się znaczenie eksportu produktów rolnych w łącznej strukturze eksportu. Dotyczyło to przede wszystkim Argentyny, Paragwaju i Urugwaju. W krajach tych redukcja udziału eksportu produktów rolnych była znacznie szybsza niż udziału importu produktów rolnych w łącznej wymianie (tab. 2, w Paragwaju nastąpił nawet wzrost importu produktów rolnych w łącznej strukturze). Odmiennie dostosowania występowały w Brazylii, która wyraźnie korzystała w ujęciu globalnym na liberalizacji i utrzymywała stabilny poziom udziału produktów rolnych w strukturze eksportu. Badane kraje charakteryzowały się relatywnie wysokim udziałem zatrudnionych w rolnictwie w stosunku do zatrudnionych w innych obszarach gospodarki (wyjątek stanowiła Argentyna). Równocześnie obserwowano różnokierunkowe dostosowania w alokacji zasobów w trakcie funkcjonowania tych państw w ramach ugrupowania Mercosur. Wzrost tej relacji mimo odnotowanego wzrostu gospodarczego nastąpił w Argentynie oraz Urugwaju. W przypadku Argentyny rola zatrudnionych w rolnictwie była jednak niewielka w stosunku do zatrudnionych w całej gospodarce. Znaczne dysproporcje występowały także w odniesieniu do wartości dodanej przypadającej na jednego pracującego w rolnictwie. Największe jej wartości były charakterystyczne dla rolnictwa w Argentynie oraz Urugwaju. Szybki wzrost wartości dodanej na jednego pracującego w rolnictwie zaobserwowano przede wszystkim w odniesieniu do krajów, które w okresie bazowym charakteryzowały się niskim poziomem tej relacji, czyli w Brazylii oraz Paragwaju (tab. 2). Znamionuje to występowanie zjawiska konwergencji w tym obszarze w wyniku integracji regionalnej. Nadal jednak utrzymywały się znaczne różnice w wartości dodanej przypadającej na jednego zatrudnionego w rolnictwie.

Dostosowania relacji ogólnogospodarczych rolnictwa i jego makroekonomicznego otoczenia w krajach Mercosur w długim okresie

Rozpatrując zmiany zachodzące w rozważanych wielkościach (tab. 3) można zauważyć, iż zbliżenie pomiędzy analizowanymi krajami Mercosur występowało w odniesieniu do warunków makroekonomicznych obejmujących: stopę bezrobocia, stopę inflacji oraz tempo wzrostu gospodarczego. Redukcja dysproporcji objęła przede wszystkim zmiany w stopie inflacji i był wyrazem prowadzonej polityki antyinflacyjnej w poszczególnych krajach regionu. Równocześnie dały o sobie znać odmierności w zakresie stosowanych narzędzi i opcji w polityce gospodarczej, co doprowadziło do większego zróżnicowania w wielkości stóp procentowych oraz deficytu budżetowego. Stwierdzony wzrost

dysproporcji w stopach procentowych jest szczególnie istotny dla efektów procesu integracji, gdyż oznacza zróżnicowanie w kosztach jakie ponoszą podmioty gospodarcze, w tym także gospodarstwa rolne korzystające ze środków zewnętrznych. Prowadzi to do powstania istotnych różnic w kosztach finansowania transferów budżetowych kierowanych do rolnictwa a ponoszonych przez państwa członkowskie. Wprowadza zatem zróżnicowanie w możliwościach prowadzenia polityki rolnej. Czynnikiem łagodzącym jest zwiększenie stopy wzrostu gospodarczego zwiększającego zdolności finansowania transferów budżetowych oraz umiarkowany deficyt budżetowy w analizowanych krajach (poniżej 3%). Efekty integracji były także widoczne w wielkościach charakteryzujących przekształcenia zachodzące w rolnictwie (tab. 3). Zwiększenie rozbieżności nastąpiło jedynie w stosunku do średnioważonej stawki celnej na odnoszącej się jednak do ogółu produktów podlegających wymianie handlowej. Mimo różnokierunkowych zmian zachodzących w zakresie liczby zatrudnionych w rolnictwie oraz wartości dodanej na jednego pracującego w rolnictwie w poszczególnych krajach odnotowano zbliżenie.

Tabela 3. Charakterystyka zmian i zbieżności wyróżnionych wskaźników dla państw Mercosur w latach 1995-2011

Table 3. The characteristics of changes and convergences distinguished indicators for Mercosur's states in years 1995-2011

Wyszczególnienie	Odchylenie standardowe		Średnia z trzech pierwszych i ostatnich lat		Zmiany między badanymi średnimi (w proc.)
	1995-2001	2005-2011	1995-1997	2009-2011	
Stopa bezrobocia (w %)	2,8	0,9	8,5	7,1	-16,7
Wzrost gospodarczy (w %)	5,5	3,2	3,4	3,9	15,4
Stopa inflacji	5,2	2,0	24,3	6,1	-75,0
Realna stopa procentowa (w %)	6,9	7,8	48,0	26,7	-44,4
Deficyt budżetowy (jako % PKB)	2,3	2,5	-2,1	-2,5	19,5
Średnia ważona stawka celna na towary podlegające wymianie handlowej (w %)	1,8	2,1	14,6	9,6	-34,4
Średnia ważona stawka celna na produkty rolne (w %)	1,4	0,4	6,9	1,5	-78,5
Eksport produktów rolnych jako udział w eksporcie towarów podlegających wymianie handlowej (w %)	7,6	3,0	4,7	3,3	-30,2
Import produktów rolnych jako udział w eksporcie towarów podlegających wymianie handlowej (w %)	1,5	1,2	2,6	1,2	-51,1
Zatrudnieni w rolnictwie jako odsetek łącznej liczby zatrudnionych w gospodarce (w %)	6,6	5,2	20,4	15,6	-23,6
Wartość dodana na jednego pracującego w rolnictwie	120,3	113,0	3138	4760	51,7

Źródło: opracowanie własne na podstawie: jak w tabelach 1-2

Można zatem stwierdzić, iż proces integracji prowadził do zbliżenia w zakresie tych cech. Był on jednak rozciągnięty w czasie, co przyczyniało się do odmiennych ocen dla krótkich okresów analiz. Najszybsze zbliżenie było obserwowane w zakresie zmian w stawkach celnych oraz w zakresie znaczenia produktów rolnych w wymianie handlowej. Warto zauważyć, iż zmiany warunków makroekonomicznych w skali globalnej

wykazywały odmienny kierunek. Nastąpił bowiem spadek stóp wzrostu gospodarczego pomiędzy latami 1995-1997 i 2009-2011 z 3,26% do 1,56% i wzrost stóp bezrobocia (z 5,12% do 5,86%) [www.wordbank.org, pobrano 10.07.2013]. Równocześnie o ile w latach 2009-2012 stopy inflacji i stopy procentowe ponownie zaczęły wzrastać w większości rozważanych państw (tab. 1) to ich poziomy na rynku światowym utrzymywały się na relatywnie niskim poziomie (odpowiednio 4,12% i 2,22%) i nadal ulegały obniżeniu [www.wordbank.org, pobrano 10.07.2013].

Podsumowanie

Proces współpracy niewątpliwie zmienia warunki funkcjonowania państw tworzących ugrupowanie integracyjne. Sam w sobie zawiera jednak wiele niebezpieczeństw dla poszczególnych krajów ze względu na zróżnicowaną ich pozycję ekonomiczną i warunki makroekonomiczne. Można wskazać na postępujące efekty procesu dostosowań rolnictwa do warunków ekonomicznych w krajach badanego ugrupowania.

1. Następowало zbliżenie przede wszystkim w zakresie warunków makroekonomicznych. W konsekwencji sektor rolny w badanych krajach doświadczał podobnych przekształceń w tym obszarze. Stanowiło to istotną przesłankę dla pogłębienia procesu integracji w ramach ugrupowania Mercosur. Jest to ważny czynnik wykorzystania jej efektów. Duża zmienność warunków bazowych przesądzała jednak o wydłużeniu w czasie tych dostosowań, co w znacznym stopniu ograniczyło efekty, szczególnie pierwszych lat integracji.
2. Dysproporcje uwidoczniły się w narzędziach prowadzenia polityki gospodarczej, co ma swoje przełożenie na warunki funkcjonowania podmiotów gospodarczych w rolnictwie oraz jego finansowym wsparciu za pośrednictwem budżetu badanych państw. Brak synchronizacji w tym obszarze jest źródłem ograniczenia efektów dostosowań w obszarze rolnictwa, zwłaszcza, iż sektor ten został poddany silnej presji zewnętrznej ze względu na proces liberalizacji (m.in. na skutek redukcji ceł) i wzrost znaczenia warunków zewnętrznych w stopniu większym niż innych sektorach gospodarki.
3. Procesy dostosowawcze do warunków makroekonomicznych ujawniły się w znaczącym stopniu w sektorze rolnym. Nastąpiło wyraźne zbliżenie pomiędzy wieloma wskaźnikami charakteryzującymi przemianę zachodzącą w rolnictwie. Zjawiska te zachodziły mimo wyraźnych różnic w okresie bazowym, często przyjmując różnokierunkowe dostosowania (jak np. w zakresie udziału zatrudnionych w rolnictwie).
4. Przyjęty sposób pomiaru zbieżności i różnic oraz uzyskane na tej podstawie wyniki wskazują na istotną rolę krajów dominujących w ugrupowaniu Mercosur. Zastosowana metodyka dowodzi, iż zmiany rozważanych wskaźników są zdeterminowane znaczeniem poszczególnych krajów w ugrupowaniu (choćby ze względu na liczbę ludności tych państw). Kraje Mercosur podążały za kierunkiem przemian zachodzącym w państwach o najliczniejszej populacji.

Literatura

- Białowąs T. (2006): Rozwój handlu międzynarodowego po II wojnie światowej, Europejskie Centrum Edukacyjne, Toruń 2006.
- Bowen H.P., Munandar H., Viaene J.-M. (2010): How integrated is the world economy?, *Review World Economics*, no. 146, s. 389–414.
- Cheng, I.H., Tsai, Y.Y., (2008): Estimating the staged effects of regional economic integration on trade volumes, *Applied Economics*, vol. 40, s. 383–393.
- Corbo V. (2002): Reformy gospodarcze w Ameryce Łacińskiej, Zeszyty PBR-CASE, nr 59a, Warszawa 2002.
- Frankel, J.A. (1997): Regional Trading Blocs in the World Economic System, Institute for International Economics, Washington.
- Kandogan, Y. (2008): Consistent Estimates of Regional Blocs' Trade Effects, *Review of International Economics*, vol. 16, iss. 2, s. 301-314.
- Krueger, A.O. (2000): Trade Creation and Trade Diversion under NAFTA. NBER Working Paper, no. 7429, National Bureau of Economic Research, Cambridge.
- Park D., Estrada M.A.R., (2010): A New Multi-Dimensional Framework for Analysing Regional Integration: Regional Integration Evaluation Methodology, *Malaysian Journal of Economic Studies*, vol. 47, no. 2, s. 107-121.
- Saitone, T.L., Sexton, R.J. (2007): Alpaca Lies? Speculative Bubbles in Agriculture: Why They Happen and How to Recognize Them, *Review of Agricultural Economics*, vol. 29, no. 2, s. 286-305.
- Schiff, M. Valdes, A., (1992): The Political Economy of Agricultural Pricing Policy, Volume 4: A Synthesis of the Economics in Developing Countries, Johns Hopkins University Press for the World Bank, Baltimore.
- Soloaga, I., Winters A.L. (1999): How Has Regionalism in the 1990s Affected Trade?, World Bank Policy Research Working Paper, no. 2156, Washington.
- The World Factbook (2012), CIA, dostęp 15.03.2013.
- www.stats.oecd.org/wbes/
- www.fao.org/database
- www.worldbank.org
- www.imf.org

Krzysztof Dobieżyński¹

Katedra Prawa Administracyjnego

Katolicki Uniwersytet Lubelski Jana Pawła II

Lublin

Ewolucja podejścia do jakości żywności oraz podstawowe cechy systemów jakości produktów rolnych i środków spożywczych w Unii Europejskiej

Evolution of the approach to food quality and the fundamental features of quality schemes for agricultural products and foodstuffs in European Union

Synopsis: Celem pracy jest przybliżenie genezy rozwiązań prawnych w zakresie systemów jakości produktów rolnych i środków spożywczych w UE. Przedstawione zostały również najważniejsze cechy tych systemów, do których należą: chronione nazwy pochodzenia, chronione oznaczenia geograficzne, gwarantowane tradycyjne specjalności oraz produkcja ekologiczna. Obowiązujące regulacje prawne zapewniają systemy jakości produktów rolnych oraz środków spożywczych o charakterze ponadterytorialnym. Konsekwencją ponadterytorialności ochrony jest uniwersalność podstawowych pojęć użytych w obowiązujących aktach prawnych.

Słowa kluczowe: systemy jakości, żywność, chroniona nazwa pochodzenia, chronione oznaczenie geograficzne, gwarantowana tradycyjna specjalność, produkcja ekologiczna

Abstract. The aim of the article is the description of the genesis of legal acts in respect to quality schemes for agricultural products and foodstuffs in the EU. Presented are the most important characteristics of quality schemes for agricultural products and foodstuffs, which are: protected designations of origin, protected geographical indications, guarantees for traditional specialties, and organic farming. The current legal regulations ensure quality schemes for agricultural products and foodstuffs have supranational applications. The consequence of supranational protection is versatility of notions used in legal acts which are currently in force.

Key words: quality schemes, food, protected designations of origin, protected geographical indications, traditional specialties guarantees, organic farming

Wprowadzenie

Na całym świecie jakość produktów rolnych oraz środków spożywczych staje się coraz bardziej doceniana przez konsumentów i coraz częściej to właśnie jakość, a nie cena, stanowi kryterium wyboru danego produktu. W czasach globalizacji oraz powszechnej dostępności do spożywczych dóbr konsumpcyjnych zauważalne są coraz bardziej intensywne próby wyróżnienia przez powrót do korzeni, będących źródłem odmienności, stanowiących o bogatej kulturze danego kraju [Grębowiec 2010]. Zwiększony nacisk na politykę jakości znajduje swój wyraz w szeregu rozwiązań prawnych na poziomie międzynarodowym. Odpowiednie regulacje przyjęła również Unia Europejska.

¹ Dr, e-mail: krzydobi@kul.pl.

Rozwiązania prawne coraz większy nacisk kładą na kształtowanie polityki jakościowej. Na początku drugiej dekady XXI wieku można wyróżnić następujące systemy zapewniania jakości: oznaczenia geograficzne, produkcja ekologiczna, gwarantowane tradycyjne specjalności. Powyższe systemy są niekiedy określane mianem szczególnych systemów zapewnienia jakości [Zielona Księga... 2008]. Dodatkowo istnieją również akty prawne ustanawiające systemy zapewnienia jakości dla produktów pochodzących z najbardziej oddalonych regionów UE (np. dla takich terytoriów jak Martynika, Reunion, Saint-Barthélemy czy Azory).

Obowiązujące regulacje prawne zapewniają systemy jakości produktów rolnych oraz środków spożywczych o charakterze ponadterytorialnym. Zasięg obowiązywania przedmiotowych systemów nie jest bowiem ograniczony do pojedynczych krajów, ale rozciąga się przede wszystkim na terytorium całej UE. Konsekwencją ponadterytorialności ochrony jest uniwersalność podstawowych pojęć użytych w obowiązujących aktach prawnych.

Jakość w unijnych aktach prawnych dotyczących rolnictwa jest ujmowana na dwa sposoby: jako jakość produktów rolnych oraz jakość produkcji. O jakości produktów rolnych można mówić w odniesieniu do produktów stanowiących gwarantowaną tradycyjną specjalność, chronioną nazwę pochodzenia czy chronione oznaczenie geograficzne. Natomiast o jakości produkcji można mówić w odniesieniu do produktów rolnictwa ekologicznego. W obydwu przypadkach ujęcie jakości stanowi szczególną kategorię jakości produktów rolnych [Leśkiewicz 2007].

Cel polityki jakości w rolnictwie jest definiowany jako odpowiednie poinformowanie nabywców i konsumentów o cechach charakterystycznych produktów i właściwościach produkcji rolnej. Przy czym, do „właściwości” produktów rolnych należą zarówno ich cechy charakterystyczne, tj. własności fizyczne, chemiczne, mikrobiologiczne i organoleptyczne takie jak rozmiary, wygląd, smak, barwa, skład itp., jak i „właściwości produkcji rolnej”, tj. metody produkcji, formy chowu zwierząt, stosowane techniki przetwórcze, miejsce upraw i produkcji itp. [Komunikat... 2009].

Niniejsze opracowanie dotyczy problematyki oznaczeń geograficznych, gwarantowanych tradycyjnych specjalności oraz produkcji ekologicznej. Wydaje się bowiem, że są to systemy o największym znaczeniu w całej UE. Ich znaczenie wynika przede wszystkim ze zwiększającej się ilości wniosków o rejestrację chronionych nazw pochodzenia czy chronionych oznaczeń geograficznych ze wszystkich państw UE. Dlatego problematyka produktów pochodzących z najbardziej oddalonych regionów UE zostanie omówiona jedynie w zakresie powiązanim z wskazanymi wyżej zagadnieniami.

Samo pojęcie systemów jakości produktów rolnych oraz środków spożywczych jest pojęciem prawnym. Obecnie pojęcie to występuje w Rozporządzeniu Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1151/2012 z 21.11.2012 r. w sprawie systemów jakości produktów rolnych i środków spożywczych. Dlatego też problematyka artykułu dotyczy przede wszystkim systemów jakości ustanowionych przedmiotowym rozporządzeniem.

Kształtowanie się systemów jakości produktów rolnych oraz środków spożywczych

W międzynarodowych stosunkach handlowych ochrona oznaczeń geograficznych była wynikiem rozwoju przemysłu i postępującej globalizacji [Kapała 2007]. Na tym poziomie

ochronę oznaczeń geograficznych uregulowano po raz pierwszy w Konwencji paryskiej o ochronie własności przemysłowej z 1883 r. [Konwencja paryska... 1975]. Konwencja obowiązuje do dnia dzisiejszego. Poza Konwencją paryską można wymienić również takie akty prawne o zasięgu międzynarodowym jak Porozumienie Madryckie z 1891 r. dotyczące zwalczania fałszywych oznaczeń pochodzenia towarów czy Porozumienie Lizbońskie z 1958 r. w sprawie ochrony nazw pochodzenia i ich międzynarodowej rejestracji. Dwa ostatnie wymienione akty nie odegrały jednak większej roli z powodu stosunkowo niewielkiej liczby sygnatariuszy.

Aktualnie jednym z najważniejszych aktów prawnych – na poziomie międzynarodowym – regulującym ochronę oznaczeń geograficznych jest Porozumienie w Sprawie Handlowych Aspektów Praw Własności Intelektualnej zawarte w 1994 r. (*Agreement on Trade Related Aspects of Intellectual Property Rights* - TRIPS). TRIPS jest jednym z załączników do Porozumienia w Marakeszu, które powołało do życia Światową Organizację Handlu. Warto podkreślić, że TRIPS wyznacza minimalne standardy ochrony, które muszą być przestrzegane przez każdego sygnatariusza porozumienia. Problematyki oznaczeń geograficznych dotyczą przepisy art. 22 – 24 TRIPS. Przyjęcie TRIPS pokazało, że wspólnota międzynarodowa dotąd zainteresowana bardziej liberalizacją handlu, zwłaszcza w zakresie handlu produktami rolnymi, uznała, że dobrze jest dać producentom w poszczególnych krajach uprawnienie do wyłącznej ochrony oznaczenia geograficznego ziemi na której produkują. Rozwiązanie przewidziane przez TRIPS jest określane jako jedyna i ostatnia forma zalegalizowania monopolu [Kapała...2007]. Podkreślić należy, że zasięg oddziaływania TRIPS jest ogromny biorąc pod uwagę, że WTO liczy obecnie 159 członków (stan na 2.03.2013).

Kwestia ochrony oznaczeń geograficznych znajdowała swoje odbicie również w aktach prawnych Unii Europejskiej. Wiązało się to ściśle z rozwojem Wspólnej Polityki Rolnej (WPR). WPR ukształtowana w latach 60-tych ubiegłego wieku miała na celu przywrócić państwom europejskim samowystarczalność w dziedzinie żywności. Dążenie do samowystarczalności wynikało z doświadczeń niedoborów żywności, które występowały w niemal wszystkich państwach europejskich w okresie powojennym. WPR miała z jednej strony pomóc europejskim rolnikom w konkurowaniu na szczeblu międzynarodowym przy jednoczesnym wsparciu rozwoju obszarów wiejskich, zwłaszcza w uboższych regionach. Jednym z pierwotnych zadań WPR było bowiem zwiększenie wydajności produkcji rolnej, a jednocześnie zapewnienie dobrych cen rolnikom. Jednak z biegiem czasu wzrost wydajności rolnictwa spowodował nadwyżki produkcyjne. To z kolei powodowało m.in., że producenci rolni nie mogli uzyskać odpowiednich dochodów w zamian za wytwarzane produkty. Dlatego na początku lat 90-tych XX w. jednym z celów reform WPR stało się zrównoważenie rynków rolnych i poprawa konkurencyjności rolnictwa unijnego [Jurcewicz 2011]. Pojawił się również nacisk na politykę jakości produktów rolnych.

Reforma WPR była również wymuszona rezultatem negocjacji Rundy Urugwajskiej (GATT), które miały miejsce w latach 1986-1994. Wspólnota Europejska zobowiązała się bowiem do znoszenia barier w handlu międzynarodowym. Jednocześnie tzw. reforma Mac Sharry'ego początku lat 90-tych XX w., miała na celu zrównoważenie rynków rolnych, poprawę konkurencyjności rolnictwa wspólnotowego oraz ekstensyfikację metod gospodarowania w rolnictwie zgodnie z wymogami ochrony środowiska [Jurcewicz 2011].

Rozwój legislacji unijnej w zakresie systemów jakości produktów rolnych oraz środków spożywczych datuje się od lat 90-tych XX wieku. To wtedy polityka jakości

produktów rolnych została oparta na trzech unijnych systemach: chronionych nazw pochodzenia i chronionych oznaczeń geograficznych, produkcji ekologicznej oraz gwarantowanych tradycyjnych specjalności.

Ważnym impulsem dla rozwoju ustawodawstwa ustanawiającego systemy jakości – poza reformą WPR – były również reforma europejskiego prawa żywnościowego oraz tworzenie się europejskiego prawa konsumenckiego [Całka 2008]. Traktaty założycielskie Wspólnotę Europejską w pierwotnym brzmieniu nie zawierały bowiem przepisów regulujących ochronę konsumentów czy dotyczących ochrony zdrowia publicznego. Żywność traktowano przede wszystkim jako towar, którym się handluje. Takie podejście powodowało, że nie istniały przepisy unijne regulujące w sposób szczególny sytuację prawną produktów ekologicznych czy tradycyjnych. Dlatego poszczególne kraje członkowskie wprowadzały przepisy regulujące produkcję i wprowadzanie do obrotu tego rodzaju produktów. Jednak w poszczególnych krajach regulacje w tej materii były różnicowane. To z kolei prowadziło do utrudnień w przepływie żywności między państwami członkowskimi. Przeszkody w obrocie żywnością w sposób szczególny dotyczyły produkty ekologiczne i tradycyjne. W przypadku tego rodzaju produktów spełnianie specyficznych wymagań w jednym państwie, zwykle nie wystarczało do spełnienia wymagań w innym. Stąd powstała potrzeba wprowadzenia zasad obrotu żywnością wspólnych dla wszystkich krajów Unii Europejskiej.

Istotne znaczenie miało również orzeczenie Europejskiego Trybunału Sprawiedliwości w sprawie Cassis de Dijon [wyrok ETS z 20.02.1979 r. w sprawie 120/78]. Sprawa dotyczyła zakazu sprzedaży w Niemczech likieru z czarnych porzeczek wyprodukowanego we Francji. Likier ten zawierający od 15 do 20% alkoholu nie mógł być wprowadzony do obrotu w Niemczech, ponieważ zgodnie z ówczesnie obowiązującymi przepisami prawa niemieckiego likieru owocowe mogły być sprzedawane w tym kraju tylko jeśli zawierały przynajmniej 25% alkoholu. Wyrok ten wprowadził zasadę wzajemnego uznawania standardów (*the principle of mutual recognition*). Według tej zasady produkt legalnie wyprodukowany i wprowadzony do obrotu w jednym państwie członkowskim powinien być dopuszczony do obrotu w innych państwach członkowskich, chyba że państwo importu powołuje się na tzw. wymogi konieczne, czyli np. na ochronę zdrowia publicznego, uczciwość w praktykach handlowych czy na ochronę konsumenta [Ortino 2004]. Wyrok w sprawie Cassis de Dijon wpłynął na rozwój legislacji Wspólnoty w zakresie oznaczeń geograficznych. W 1980 r. Komisja Europejska w Komunikacie dotyczącym skutków wyroku w sprawie Cassis de Dijon wskazał kierunki działań, które miały doprowadzić do znoszenia ograniczeń w przepływie towarów między państwami członkowskimi [Communication...120/78].

W dziedzinie rolnictwa ekologicznego pierwszym aktem na poziomie ponadkrajowym było Rozporządzenie Rady (EWG) 2092/91 z 24.06.1991 r. w sprawie produkcji ekologicznej produktów rolnych oraz znakowania produktów rolnych i środków spożywczych. Już w pierwszym projekcie Rozporządzenia dotyczącego produkcji ekologicznej, Komisja Europejska podkreślała, że konsumenci w coraz większym stopniu są zainteresowani produktami ekologicznymi, a jednocześnie ceny tego rodzaju produktów są coraz wyższe. Ponadto, Komisja wskazywała, że produkcja tego rodzaju produktów jest mniej obciążająca środowisko naturalne. W końcu, Komisja zauważyła, że w kontekście reorientacji WPR, ten typ produkcji może służyć osiągnięciu równowagi między produkcją i zapotrzebowaniem na produkty rolnictwa ekologicznego przy uwzględnieniu ochrony środowiska naturalnego [Proposal for a Council

Regulation...1989]. Rozporządzenie nr 2092/91 zostało zastąpione obecnie obowiązującym Rozporządzeniem Rady (WE) nr 834/2007 z dnia 28 czerwca 2007 r. w sprawie produkcji ekologicznej i znakowania produktów ekologicznych i uchylającym rozporządzenie (EWG) nr 2092/91. W literaturze podkreśla się, że produkcja ekologiczna jest również zaliczana do systemów zapewniania jakości, co jest potwierdzone przez samą Komisję Europejską [Dévényi 2011].

Niemal równoległe z regulacją dotyczącą produkcji ekologicznej, powstawały regulacje na szczeblu unijnym mające na celu ochronę szeroko rozumianych oznaczeń geograficznych. W 1992 r. weszło w życie Rozporządzenie Rady (EWG) nr 2082/92 z dnia 14 lipca 1992 r. w sprawie świadectw o szczególnym charakterze dla produktów rolnych i środków spożywczych. Przedmiotowe Rozporządzenie ustanowiło europejski system ochrony nazw pochodzenia i oznaczeń geograficznych oraz świadectw o szczególnym charakterze produktów rolnych i środków spożywczych. Preambuła tego aktu wskazywała, że w kontekście reorientacji Wspólnej Polityki Rolnej należy udzielić poparcia różnicowaniu produkcji rolnej. Dlatego promocja specyficznych produktów mogłaby przynieść gospodarce wiejskiej liczące się korzyści - w szczególności na obszarach mniej uprzywilejowanych oraz w regionach oddalonych - zarówno poprzez poprawę dochodów rolników, jak i zatrzymanie ludności wiejskiej na tych obszarach. Jednocześnie powyższe rozporządzenie było związane z tworzeniem się wspólnego rynku wewnętrznego. Poza chęcią wspierania producentów z obszarów najslabiej rozwiniętych, projektodawcom zależało na znoszeniu barier w przepływie towarów między państwami członkowskimi.

Rozporządzenie nr 2082/92 zostało zastąpione Rozporządzeniem Rady (WE) nr 509/2006 z 20.03.2006 r. w sprawie produktów rolnych i środków spożywczych będących gwarantowanymi tradycyjnymi specjalnościami oraz Rozporządzeniem Rady (WE) nr 510/2006 z 20.03.2006 r. w sprawie ochrony oznaczeń geograficznych i nazw pochodzenia produktów rolnych i środków spożywczych. Rozporządzenie nr 509/2006 wprowadziło zamiast wyrażenia "świadectwo specyficznego charakteru" określenie "gwarantowana tradycyjna specjalność". W powyższych rozporządzeniach po raz kolejny ustawodawca wspólnotowy podkreśla potrzebę wspierania różnorodności produkcji rolnej w celu osiągnięcia na rynkach lepszej równowagi między popytem a podażą. Co więcej, promowanie produktów o specyficznych cechach ma przynieść gospodarce wiejskiej istotne korzyści, w szczególności na obszarach mniej uprzywilejowanych lub oddalonych. Korzyści mają polegać na zwiększeniu dochodów rolników, jak i na zatrzymaniu społeczności wiejskiej na tych obszarach. Rozporządzenia nr 509/2006 oraz 510/2006 zostały zastąpione Rozporządzeniem Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1151/2012 z 21.11.2012 r. w sprawie systemów jakości produktów rolnych i środków spożywczych.

Unijne systemy jakości z jednej strony zostały wprowadzone w celu zapewnienia wysokiej jakości produktów rolnych oraz środków spożywczych. Z drugiej strony powodem wprowadzenia systemów jakości produktów rolnych jest chęć wspierania rozwoju gospodarki obszarów wiejskich. W szczególności chodzi o wspieranie „obszarów o niekorzystnych warunkach gospodarowania, terenów górskich i regionów najbardziej oddalonych, gdzie sektor rolny ma znaczący udział w gospodarce, a koszty produkcji są wysokie” [Rozporządzenie... nr 1151/2012].

W dokumentach unijnych podkreśla się, że producenci rolni muszą stawiać czoła zagrożeniom wynikającym z globalizacji, koncentracji siły przetargowej ze strony podmiotów sprzedających towary oraz ze strony kryzysów ekonomicznych [Zielona Księga... 2008]. Jednocześnie konsumenci w coraz większym zakresie poszukują towarów

autentycznych, które są produkowane przy użyciu tradycyjnych metod. Połączenie tych dwóch potrzeb razem z różnorodnością oraz jakością produktów rolnych wytworzonych w UE ma być źródłem przewagi konkurencyjnej producentów unijnych w zestawieniu z producentami pochodzącymi z krajów spoza UE.

Warto prześledzić jakie były cele wprowadzenia Rozporządzenia nr 1151/2012. Już preambuła przedmiotowego Rozporządzenia zakłada, że producenci będą w stanie nadal wytwarzać gamę różnorodnych wyrobów o wysokiej jakości jedynie wtedy, gdy za swą pracę otrzymają godziwe wynagrodzenie. W tym celu muszą mieć oni możliwość informowania kupujących i konsumentów o cechach swych wyrobów na zasadach uczciwej konkurencji. Producenci powinni mieć również możliwość właściwego oznaczania swych produktów trafiających do obrotu. Uruchamianie systemów jakości dla producentów, które będą wynagradzać ich za pracę włożoną w produkcję różnorodnych wyrobów o wysokiej jakości, może być korzystne dla gospodarki obszarów wiejskich. Przepisy Rozporządzenia w szczególności mają wspomagać rozwój obszarów o niekorzystnych warunkach gospodarowania, terenów górskich i regionów najbardziej oddalonych, gdzie sektor rolny ma znaczący udział w gospodarce, a koszty produkcji są wysokie. W ten sposób systemy jakości mogą wnieść swój wkład w politykę rozwoju obszarów wiejskich, oraz w politykę wsparcia dochodu i politykę rynkową w ramach Wspólnej Polityki Rolnej (WPR) a także stanowić ich dopełnienie. W szczególności, mogą wspomóc obszary, na których sektor rolny ma istotne znaczenie gospodarcze, a zwłaszcza obszary o niekorzystnych warunkach gospodarowania.

Podstawowe cechy systemów jakości produktów rolnych oraz środków spożywczych

Systemy jakości dzieli się generalnie na dwa typy - polegające na certyfikacji oraz na oznakowaniu [Komunikat... 2009]. Certyfikowanie produktów polega na możliwości nadawania produktom swego rodzaju certyfikatów, które poświadczają, że dany produkt posiada określoną wartość dodaną. Obecnie najważniejszymi aktami prawnymi w zakresie systemów jakości produktów rolnych oraz środków spożywczych są Rozporządzenie nr 1151/2012 oraz Rozporządzenie nr 834/2007.

Jednak nie są to jedyne akty prawne służące zapewnieniu jakości produktów rolnych. Środki polityki jakości produktów rolnych – zgodnie z Rozporządzeniem nr 1151/2012 - zostały ustanowione w takich aktach prawnych jak: Rozporządzenie Rady (EWG) nr 1601/91 z 10.06.1991 r. ustanawiające ogólne zasady definicji, opisu i prezentacji win aromatyzowanych, aromatyzowanych napojów winopochodnych i aromatyzowanych koktajli winopodobnych; Dyrektywa Rady nr 2001/110/WE z dnia 20 grudnia 2001 r. odnoszącej się do miodu; Rozporządzenie Rady (WE) nr 247/2006 z 30.01.2006 r. w sprawie szczególnych działań w dziedzinie rolnictwa na rzecz regionów peryferyjnych Unii Europejskiej; Rozporządzenie Rady (WE) nr 1234/2007 z 22.10.2007 r. ustanawiające wspólną organizację rynków rolnych oraz przepisy szczegółowe dotyczące niektórych produktów rolnych oraz Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (WE) nr 110/2008 z 15.01.2008 r. w sprawie definicji, opisu, prezentacji, etykietowania i ochrony oznaczeń geograficznych napojów spirytusowych. Przy czym Rozporządzenie nr 1151/2012 nie uchyliło np. Rozporządzenia nr 110/2008, ponieważ ten ostatni akt prawny został stosunkowo niedawno przyjęty [Proposal for a Regulation...2010].

Celem Rozporządzenia nr 1151/2012 jest wspieranie producentów produktów rolnych i środków spożywczych w informowaniu kupujących i konsumentów o cechach produktów i środków spożywczych i związanej z nimi produkcji rolnej. Dzięki temu ma zostać zrealizowane kilka celów szczegółowych takich, jak: uczciwa konkurencja – dla rolników oraz producentów produktów rolnych i środków spożywczych mających cechy jak również właściwości stanowiące wartość dodaną; dostęp konsumentów do wiarygodnych informacji na temat tych produktów; przestrzeganie praw własności intelektualnej oraz integralność rynku wewnętrznego.

Rozporządzenie nr 1151/2012 określa, że przedmiotem ochrony jest nazwa pochodzenia oraz oznaczenie geograficzne. O ile chronione nazwy pochodzenia oraz chronione oznaczenia geograficzne podkreślają przede wszystkim związek produktu z danym obszarem geograficznym, o tyle gwarantowana tradycyjna specjalność podkreśla tradycyjny charakter składu lub procesu produkcji danego produktu rolnego. Przedmiotem ochrony – w myśl przedmiotowego rozporządzenia – są również gwarantowane tradycyjne specjalności. Odnoszą się one do produktów rolnych lub środków spożywczych posiadających specyficzną nazwę, lub mających specyficzny charakter. Nazwa powinna określać jego specyficzny charakter będący wynikiem tradycyjnego sposobu produkowania lub przetwórstwa, bądź tradycyjnego składu [Grębowiec 2010].

Nazwy pochodzenia oraz oznaczenia geograficzne, które mają zostać objęte ochroną na terytoriach państw członkowskich, są rejestrowane na szczeblu unijnym. Aby ułatwić informowanie opinii publicznej o tym, które nazwy korzystają z tego typu ochrony, a w szczególności, aby zapewnić ochronę nazw i kontrolę nad sposobem ich wykorzystania, nazwy są wpisywane do rejestru chronionych nazw pochodzenia i chronionych oznaczeń geograficznych. Nazwy te należy wpisywać do rejestru jako chronione oznaczenia geograficzne, chyba że w takich umowach międzynarodowych zostaną one wyraźnie oznaczone jako nazwy pochodzenia. Podobnie, aby gwarantowane tradycyjne specjalności mogły zostać zastrzeżone, powinny zostać zarejestrowane na szczeblu unijnym. Wpis do rejestru powinien również dostarczać informacji konsumentom oraz podmiotom uczestniczącym w handlu.

Przepisy Rozporządzenia nr 1151/2012 wprowadziły ponadto „drugi poziom systemów jakości”. W założeniu drugi poziom systemów jakości ma być oparty na określeniach jakościowych, które przydają produktom dodatkowej wartości, mogą być podane do wiadomości w ramach rynku wewnętrznego i są stosowane na zasadzie dobrowolności. Przedmiotowe określenia jakościowe, które mają być stosowane fakultatywnie, powinny odnosić się do konkretnych cech horyzontalnych, dotyczących co najmniej jednej kategorii produktów, metody produkcji rolnej lub właściwości procesu przetwarzania, stosowanych w konkretnych dziedzinach. Tego rodzaju określeniem jest „produkt górski”. Produkt górski to produkt przeznaczony do spożycia dla ludzi w odniesieniu do którego zarówno surowce, jak i pasza dla zwierząt gospodarskich pochodzą przede wszystkim z obszarów górskich. Natomiast, w przypadku produktów przetwarzanych określenie „produkt górski” może być stosowane jeżeli przetwarzanie odbywa się również na obszarach górskich.

Przepisy Rozporządzenia nr 1151/2012 wprowadziły również możliwość stosowania określenia „produkt rolnictwa wyspiarskiego”. Tego rodzaju określenie może być stosowane wyłącznie do opisu przeznaczonych do spożycia przez ludzi produktów wymienionych w załączniku I do Traktatu, wytworzonych z surowców pochodzących z wysp. Co więcej, aby przedmiotowe określenie mogło być stosowane do produktów

przetworzonych, przetwarzanie takie również musi odbywać się na wyspach, w przypadkach gdy w zasadniczy sposób wpływa to na szczególne cechy charakterystyczne produktu końcowego.

Przepisy tego Rozporządzenia podkreślają rolę grupy. Zgodnie z przedmiotowym Rozporządzeniem grupa to dowolne stowarzyszenie, niezależnie od jego formy prawnej, skupiające głównie producentów lub przetwórców, których działalność związana jest z tym samym produktem. Grupy mają odgrywać kluczową rolę w procesie składania wniosku o rejestrację nazw pochodzenia i oznaczeń geograficznych oraz gwarantowanych tradycyjnych specjalności, a także w zmianach specyfikacji i wniosków o cofnięcie rejestracji. Grupa może także prowadzić działania związane z nadzorem nad realizacją ochrony zarejestrowanych nazw, zgodnością produkcji ze specyfikacją produktu, informowaniem o zarejestrowanej nazwie i jej promocją oraz zasadniczo wszelkie działania, których celem jest podniesienie wartości zarejestrowanych nazw i zwiększenie skuteczności systemów jakości. Preambuła Rozporządzenia nr 1151/2012 wyraźnie wskazuje, że intencją ustawodawcy unijnego jest wzmocnienie roli producentów rolnych m.in. w procesie składania wniosków o rejestrację. Jest to o tyle istotne, że jednym z celów Rozporządzenia jest wspieranie producentów rolnych. Przepisy Rozporządzenia nr 1151/2012 nie formułują wymogu zorganizowania się w grupę posiadającą osobowość prawną. Jednak negatywne doświadczenia grup producentów, którzy zorganizowali się w konsorcjum niemające osobowości prawnej powodują, że korzystniej jest organizować się w grupę w jednej z form mających osobowość prawną [Winawer i Wujec 2013].

W końcu przepisy Rozporządzenia nr 1151/2012 ustanowiły rejestry chronionych nazw pochodzenia i chronionych oznaczeń geograficznych, jak również rejestr gwarantowanych tradycyjnych specjalności. Rejestry te zostały ustanowione na szczeblu unijnym. Jest to konsekwencją faktu, że ochrona powyższych systemów jest rozciągnięta na terytorium całej UE. Wpis jest dokonywany przez Komisję Europejską. Podkreślić należy, że wnioski o rejestrację mogą również pochodzić od państw, które nie są członkami UE. Najważniejsze jednak, że wszystkie te wnioski podlegają ocenie według jednolitych kryteriów określonych przepisami Rozporządzenia nr 1151/2012.

W literaturze przedmiotu podkreśla się korzyści osiągane przez producentów produktów regionalnych i tradycyjnych chronionych omawianymi oznaczeniami. O korzyściach można mówić zarówno na poziomie ekonomicznym (tak w skali mikro jak i makroekonomicznej), społecznym, kulturowym, czy turystycznym [Borowska 2009]. W Polsce charakterystyczny jest wzrost zainteresowania producentów rolnych przedmiotowymi systemami. Przejawia się to przede wszystkim w coraz większej liczbie wniosków producentów rolnych, którzy ubiegają się o pomoc w ramach wybranych systemów jakości włączonych do działania 132 „Uczestnictwo rolników w systemach jakości żywności” w ramach PROW 2007-2013 [Goryńska-Goldmann i Wojcieszak 2013].

W zakresie produkcji ekologicznej – w kontekście zapewniania jakości – podstawowym aktem prawnym jest obecnie Rozporządzenie nr 834/2007. Zgodnie z tym aktem prawnym produkcja ekologiczna jest ogólnym systemem zarządzania gospodarstwem i produkcji żywności, łączącym najkorzystniejsze dla środowiska praktyki, wysoki stopień różnorodności biologicznej, ochronę zasobów naturalnych, stosowanie wysokich standardów dotyczących dobrostanu zwierząt i metodę produkcji odpowiadającą wymaganiom niektórych konsumentów preferujących wyroby wytwarzane przy użyciu substancji naturalnych i naturalnych procesów. W myśl postanowień Rozporządzenia, ekologiczna metoda produkcji z jednej strony dostarcza towarów na specyficzny rynek

kształtowany przez popyt na produkty ekologiczne, a z drugiej strony jest działaniem w interesie publicznym, ponieważ przyczynia się do ochrony środowiska, dobrostanu zwierząt i rozwoju obszarów wiejskich. Rolnictwo ekologiczne jest systemem gospodarowania ściśle powiązaniem z jakością środowiska przyrodniczego [Brodzińska 2010]. Jednocześnie system ten stosunkowo niedawno, gdyż w krajach Europy Zachodniej w latach osiemdziesiątych XX wieku, a w Polsce dwie dekady później, zaczął się intensywnie rozwijać. Przepisy Rozporządzenia nr 834/2007 ustanowiły m.in. zasady na jakich ma się odbywać produkcja ekologiczna. Ponadto, zostały określone zasady znakowania produktów ekologicznych. Zasady te są wspólne dla wszystkich państw członkowskich UE.

Rozporządzenie nr 834/2007 nie jest jedynym aktem prawnym regulującym szeroko rozumianą produkcję ekologiczną. Przedmiotowej problematyki dotyczy choćby Rozporządzenie Komisji (WE) nr 710/2009 z dnia 5.08.2009 r. zmieniające rozporządzenie (WE) nr 889/2008 ustanawiające szczegółowe zasady wdrażania rozporządzenia Rady (WE) nr 834/2007 w odniesieniu do ustanawiania szczegółowych zasad dotyczących ekologicznej produkcji zwierzęcej w sektorze akwakultury i ekologicznej produkcji wodorostów morskich. Zgodnie z Rozporządzeniem nr 710/2009 wodne obszary, na których uprawia się ekologiczne wodorosty morskie i prowadzi chów zwierząt akwakultury, mają zasadnicze znaczenie dla uzyskania bezpiecznych produktów wysokiej jakości przy wywieraniu jednocześnie minimalnego oddziaływania na środowisko wodne. Jednocześnie ustawodawca unijny podkreśla, że ekologiczna produkcja zwierzęca w sektorze akwakultury powinna zapewniać zwierzętom zaspokojenie ich potrzeb gatunkowych. A zatem zastosowanie przepisów prawa unijnego obejmuje również akwakulturę ekologiczną, która jest stosunkowo nowym obszarem produkcji ekologicznej w porównaniu do rolnictwa ekologicznego, w przypadku którego zebrano już dużo doświadczeń na poziomie gospodarstwa rolnego.

Zarówno przepisy Rozporządzenia nr 1151/2012, jak i nr 834/2007 określają również zasady na jakich ma się odbywać kontrola w ramach przedmiotowych systemów jakości. Jak bowiem wskazują przepisy Rozporządzenia nr 1151/2012 wartość dodana oznaczeń geograficznych oraz gwarantowanych tradycyjnych specjalności opiera się na zaufaniu konsumentów. Wiarygodność zaś będzie zależeć od skutecznej weryfikacji i kontroli.

Podsumowanie

Systemy jakości ustanawiające chronione nazwy pochodzenia, chronione oznaczenia pochodzenia oraz gwarantowane tradycyjne specjalności są obecnie aktywnym narzędziem tworzenia polityki jakości. O popularności systemów świadczy coraz większa ilość wniosków o rejestrację. Zostały ustanowione systemy jakości, które są wspólne dla wszystkich krajów UE. Co więcej, te systemy zostały otwarte dla podmiotów pochodzących spoza UE, o ile rzecz jasna spełnią oni warunki przewidziane przepisami rozporządzeń unijnych. Tak skonstruowane zasady sprzyjają z jednej strony wspieraniu producentów rolnych, a drugiej znoszą bariery w handlu produktami na rynku zewnętrznym. Jednocześnie systemy jakości są środkiem ochrony producentów rolnych na globalnym rynku. Producenci otrzymali bowiem środki dla podkreślenia walorów produktów rolnych przez siebie wytworzonych. Jednocześnie w myśl założeń ustawodawcy unijnego uniwersalność oraz ponadterytorialność pojęć użytych w rozporządzeniach

tworzących systemy jakości mają być dodatkowym wzmocnieniem siły tego rodzaju ochrony. Większy zasięg terytorialny obowiązywania ochrony – nieograniczony tylko do terytorium jednego państwa - ma w założeniu przyczynić się do zwiększenia potencjalnego rynku zbytu produktów. Już sama metoda regulacji prawnej, tj. rozporządzeń, czyli aktów prawnych obowiązujących bez pośrednio w całej UE wskazuje, że ustawodawca unijny dąży do zapewnienia ochrony na terenie całej UE. Ujednolicenie ochrony i zapewnienie jej na poziomie całej UE tworzy dobrze oceniany w literaturze system przede wszystkim promocji określonych produktów. Ujednolicenie przepisów prawa jest jednocześnie wynikiem zjawiska globalizacji w obszarze agrobiznesu i rolnictwa. Globalizacja, prowadząc bowiem do intensyfikacji kontaktów międzynarodowych i międzyregionalnych, powoduje zwiększenie potrzeby transregionalnej regulacji prawa. Wynika to zarówno z potrzeby zbliżonego poziomu ochrony prawnej przepływów globalnych, jak i ujednolicenia obowiązujących przepisów w tym zakresie, co ułatwia obrót handlowy [Kowalczyk 2012].

Jednak nie można nie zauważyć pewnych mankamentów przyjętych rozwiązań. Ze względu na tematykę artykułu, w tym miejscu można jedynie zasygnalizować pewne kwestie. Należy zastanowić się w szczególności, czy jak to czynią przepisy Rozporządzenia nr 1151/2012 samo pochodzenie danego produktu rolnego z obszarów mniej rozwiniętych automatycznie wpływa pozytywnie na jego jakość. Okoliczność, że dany produkt pochodzi z obszarów górskich nie musi przecież oznaczać, że posiada on wartość dodaną, o której mówią przepisy unijnych aktów prawnych. Zastanowić się można zatem nad celowością wyróżniania w tekście Rozporządzenia właśnie tej kategorii obszarów. Nie zmienia to faktu, że ustawodawca unijny traktuje przepisy prawa jako element wspierania rozwoju obszarów wiejskich, zwłaszcza obszarów słabiej rozwiniętych. Temu służą ponadterytorialność pojęć oraz ich uniwersalność w zakresie systemów jakości produktów rolnych i środków spożywczych w całej UE.

Literatura

- Borowska A. [2009]: Globalne trendy konsumpcji a żywność tradycyjna i regionalna, [w:] Koniunktura gospodarcza a funkcjonowanie rynków, red. R. Żelazny, Wyd. AE, Katowice.
- Brodzińska K. [2010]: Rozwój rolnictwa ekologicznego w Polsce na tle uwarunkowań przyrodniczych i systemu wsparcia finansowego, Zeszyty Naukowe Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie Problemy Rolnictwa Światowego, Tom 10 (XXV).
- Całka E. [2008]: Geograficzne oznaczenia pochodzenia. Studium z prawa wspólnotowego i polskiego, Oficyna Wolters Kluwer business, Warszawa.
- Communication from the Commission concerning the consequences of the judgment given by the Court of Justice on 20 February 1979 in Case 120/78 ('Cassis de Dijon'), OJ 1980, C 256/2.
- Dévényi P. [2011]: The New Proposal on Agricultural Product Quality Schemes – Quality Legislation on Quality Questions? *European Food & Feed Law Review* no. 3.
- Goryńska-Goldmann E., Wojcieszak M. [2013], Pozyskiwanie środków unijnych przez producentów rolnych w Polsce w ramach działania 132 PROW 2007-2013, *Journal of Agribusiness and Rural Development*, nr 1(27).
- Grębowiec M. [2010]: Rola produktów tradycyjnych i regionalnych w podejmowaniu decyzji nabywczych przez konsumentów na rynku dóbr żywnościowych w Polsce, Zeszyty Naukowe Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie Problemy Rolnictwa Światowego, Tom 10 (XXV).
- Jurcewicz A. [2011]: Wspólna Polityka Rolna Unii Europejskiej [w:] Prawo rolne, Wydawnictwo LexisNexis, Warszawa.

- Kapała A. [2007]: Ochrona oznaczeń geograficznych produktów rolnych i środków spożywczych w prawie międzynarodowym. *Przegląd Prawa Rolnego* nr 1.
- Komunikat Komisji do Rady, Parlamentu Europejskiego, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów w sprawie polityki jakości produktów rolnych, SEC(2009) 670, SEC(2009) 671, Bruksela 28.05.2009, KOM(2009) 234 wersja ostateczna.
- Konwencja paryska z 20.03.1883 r. o ochronie własności przemysłowej, Dz. U. z 1975r., Nr 9, poz. 51 i 52.
- Kowalczyk S. [2012]: Konsekwencje globalizacji dla rolnictwa europejskiego, *Zeszyty Naukowe Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie Problemy Rolnictwa Światowego*, Tom 12 (XXVII), z. 1.
- Leśkiewicz K. [2007]: Z prawnej problematyki jakości produktów rolnictwa ekologicznego. *Przegląd Prawa Rolnego* nr 1.
- Ortino F. [2004]: *Basic Legal Instruments for the Liberalisation of Trade. A Comparative Analysis of EC and WTO Law*; Hart Publishing, Portland.
- Proposal for a Council Regulation (EEC) on organic production of agricultural products and indications referring thereto on agricultural products and foodstuffs, COM (89) 552 final.
- Proposal for a Regulation of the European Parliament and of the Council on agricultural product quality schemes, Brussels, 10.12.2010, COM/2010/0733 final - COD 2010/0353.
- Rozporządzenie Rady (EWG) 2092/91 z dnia 24.06.1991 r. w sprawie produkcji ekologicznej produktów rolnych oraz znakowania produktów rolnych i środków spożywczych; Dz.U. L 198 z 22.7.1991, s. 1-15.
- Rozporządzenie Rady (EWG) nr 2082/92 z dnia 14.07.1992 r. w sprawie świadectw o szczególnym charakterze dla produktów rolnych i środków spożywczych; Dz.U. L 208 z 24.7.1992, s. 9-14.
- Rozporządzenie Rady (WE) nr 834/2007 z dnia 28.06.2007 r. w sprawie produkcji ekologicznej i znakowania produktów ekologicznych i uchylające rozporządzenie (EWG) nr 2092/91; Dz.U. L 189 z 20.7.2007, s. 1-23.
- Rozporządzenie Komisji (WE) nr 710/2009 z dnia 5.08.2009 r. zmieniające rozporządzenie (WE) nr 889/2008 ustanawiające szczegółowe zasady wdrażania rozporządzenia Rady (WE) nr 834/2007 w odniesieniu do ustanawiania szczegółowych zasad dotyczących ekologicznej produkcji zwierzęcej w sektorze akwakultury i ekologicznej produkcji wodorostów morskich; Dz.U. L 204 z 6.8.2009, str. 15-34.
- Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1151/2012 z dnia 21.11.2012 r. w sprawie systemów jakości produktów rolnych i środków spożywczych; Dz.U. UE L 343 z 14.12.2012, s. 1-29.
- Winawer Z, Wujec H. [2013], *Produkty regionalne i tradycyjne we Wspólnej Polityce Rolnej*, Wyd. Europejski Fundusz Rozwoju Wsi Polskiej, Warszawa.
- Wyrok ETS z 20.02.1979 r. w sprawie 120/78 Rewe-Zentral AG przeciwko Bundesmonopolverwaltung für Branntwein; Rec. s. 649.
- Zielona Księga w sprawie jakości produktów rolnych: normy jakości produktów, wymogi w zakresie produkcji rolnej, systemy jakości; Bruksela, dnia 15.10.2008, KOM(2008) 641 wersja ostateczna.

Nataliya Fesyuk¹, Maria Parlińska²

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

Wykorzystanie środków UE na rozwój obszarów wiejskich na przykładzie województwa mazowieckiego

Use of EU funds for agricultural development in the Mazowiecki Voivodeship

Synopsis. Celem artykułu jest porównanie perspektyw rozwojowych obszarów wiejskich w ramach Wspólnej Polityki Rolnej na lata 2014-2020 na przykładzie województwa mazowieckiego, określenie najistotniejszych różnic między PROW 2007-2013 a PROW 2014-2020. Artykuł koncentruje się głównie na identyfikacji zmian w zakresie WPR. Proponowany zakres programów ma ogromne znaczenie dla rozwoju polskiego rolnictwa i rozwoju obszarów wiejskich, dlatego w odniesieniu do postanowień przedłożonych przez Komisję Europejską, poziom wsparcia dla sektora rolnego w Polsce w znacznym stopniu determinuje potencjał konkurencyjny rolnictwa w państwach Unii Europejskiej. Przeprowadzone porównanie programów wskazuje, iż polityka nowego programu nie odbiega bardzo od programu z lat poprzednich.

Słowa kluczowe: rolnictwo, obszary wiejskie, programy UE

Abstract. The article compares development prospects of rural areas within confines of the Common Agricultural Policy, looking at Mazovian province 2014-2020, and determining the most important difference between 2007-2013 PROW and 2014-2020 PROW. Comparisons indicate that new policies do not differ greatly from former programs. The article concentrates mainly on identifying changes in the structure of CAP. The proposed structure of the program has huge meaning for Polish agricultural and rural development, so, with reference to decisions presented by the European Commission, the level of support determines the potential competitiveness of the Polish agricultural sector within the European Union.

Key words: agriculture, rural areas, EU programs, CAP

Wstęp

Obszary wiejskie pełnią wiele funkcji w zrównoważonym rozwoju kraju, zarówno w sferze produkcji związanej z rolnictwem i działalnością pozarolniczej, jak również konsumpcji i dostarczenia dóbr publicznych. Ponadto tereny wiejskie są miejscem życia, pracy i wypoczynku polskiego społeczeństwa, na obszarach tych znajduje się wiele form ochrony przyrody oraz prowadzone są różnego rodzaju aktywności gospodarcze, z których najważniejsze i charakterystyczne jest rolnictwo. Kierunek rozwoju obszarów wiejskich ma również kluczowe znaczenie dla zachowania i ochrony środowiska kraju. Ciągłość zmian spowodowanych głównie przez zmiany w klimacie i ich skutki, są nadal aktualnym wyzwaniem dla rozwoju społecznego i gospodarczego wsi. Leśnictwo, rolnictwo jak i rybactwo są głównymi rodzajami działalności związanymi z ochroną zasobów

¹ Mgr, absolwentka WNE, e-mail: nataliya_fesyuk@o2.pl

² Dr hab., prof. nzw; e-mail: maria_parlinska@sggw.pl

naturalnych. Jednocześnie są działalnościami, w przypadku których bardzo istotnym warunkiem jest uwzględnienie zasad ochrony środowiska. Działaniom chroniącym zasoby naturalne powinny towarzyszyć zmiany w mentalności ludności wiejskiej, sposobie funkcjonowania gospodarstw domowych oraz podniesieniu środowiskowej odpowiedzialności producentów rolnych i przedsiębiorstw. W ramach Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich (PROW) 2007-2013, zostały zrealizowane działania, uwzględniające przestrzenne zróżnicowanie wynikające ze specyfiki działań, w tym poprzez wydzielenie obszarów o niekorzystnych warunkach gospodarowania, obszarów szczególnie narażonych na zanieczyszczenie azotami ze źródeł rolniczych, obszarów objętych siecią Natura 2000. Środki finansowe dostępne w ramach wybranych działań zostały podzielone dla województw, w celu zapewnienia równego dostępu do wsparcia. Ważnym elementem regionalizacji wykonanych działań było wdrożenie przez Wojewódzki Urząd Marszałkowski realizacji podejścia LEADER poprzez lokalne grupy działania, w skład których również wchodził przedstawiciele regionów i społeczności lokalnej. Działania zrealizowane w ramach programu PROW 2007-2013 wywarły znaczący wpływ na beneficjentów i na obszary wiejskie w kontekście oddziaływania ekonomiczno-społecznego oraz środowiskowego. Przedłożone instrumenty w ramach poszczególnych osi uzupełniały się wzajemnie i w sposób synergiczny pozytywnie oddziaływały na mieszkańców wiejskich. Rozwój ekonomiczny i społeczny przyczynił się poprzez działania związane z inwestycjami, działaniami wspierającymi infrastrukturę oraz rozwój kapitału ludzkiego, a także działania zapewniające wsparcie finansowe rolnikom w postaci płatności obszarowych [Chmielewska 2009].

W kolejnej perspektywie finansowej PROW 2014-2020 stanowić będzie kontynuację i rozwinięcie kierunków wsparcia realizowanych w okresie po przystąpieniu Polski do UE. Program ten będzie ukierunkowany szczególnie na kwestie związane z budową konkurencyjności rolnictwa, które jest dziedziną szczególnie istotną dla rozwoju obszarów wiejskich. Zrównoważone zarządzanie zasobami naturalnymi jak i działania w zakresie klimatu, przyczynią się do rozwoju terytorialnego obszarów wiejskich. W szczególności działania związane z podnoszeniem kwalifikacji zawodowych rolników w zakresie prowadzonej przez nich działalności, zwiększenie przepływu informacji o innowacjach pomiędzy sektorem naukowo-badawczym a sektorem rolno-spożywczym, wsparcie i rozwój istniejących struktur upowszechniania wiedzy i doradztwa rolniczego oraz współpracy pionowej i poziomej w łańcuchu żywnościowym. Ogólne założenia dotyczą zapewnienia rolnikom oraz właścicielom lasów wszechstronnego wykształcenia zawodowego i doradztwa, obejmujące zarówno kwestie produkcji jak i środowiska. Przy wykorzystaniu istniejącego potencjału instytucji naukowych i dydaktycznych oraz doradztwa, wzmacniane będą powiązania pomiędzy nauką i praktyką w celu opracowywania nowych, innowacyjnych rozwiązań w zakresie rolnictwa, leśnictwa i przetwórstwa oraz wdrażania ich do praktyki gospodarczej. Wobec tego do celów szczegółowych przypisano priorytety kierunków interwencji dotyczące m.in.: starzenia się społeczeństw, zmiany klimatu, wymiana pokoleń, rozwój technologii informacyjnych, mobilności zawodowej i terytorialnej oraz wpływ sytuacji demograficznej na świecie na bezpieczeństwo żywnościowe. Rolnictwo i rybactwo przedstawiane jest jako zintegrowany element polityki rozwoju obszarów wiejskich i sektora rolno-spożywczego. Zostaną realizowane cel ogólny oraz cele szczegółowe odpowiadające misji i celom Wspólnej Polityki Rolnej oraz unijnych priorytetów rozwoju obszarów wiejskich.

Przegląd osi priorytetowych PROW 2007-2013

Propozycje przedłożone w programie PROW 2007-2013, sugerowały cele, priorytety oraz zasady, na podstawie których są wspierane działania, dotyczące m.in. rozdysponowania środków z UE przeznaczonych na rozwój obszarów wiejskich w województwie. Wszystkie podejmowane działania współfinansowane są z Europejskiego Funduszu Rolnego na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich oraz ze środków państwowych przeznaczonych na ten cel w ustawie budżetowej. Program Rozwoju Obszarów Wiejskich w latach 2007-2013 jest jednym z instrumentów realizacji polityki Unii Europejskiej w zakresie rozwoju obszarów wiejskich. Realizowanie celów Programu opiera się o cztery priorytetowe osie:

- oś 1 dotyczy poprawy konkurencyjności sektorów rolnego i leśnego,
- oś 2 dotyczy poprawy środowiska naturalnego i obszarów wiejskich,
- oś 3 dotyczy jakości życia na obszarach wiejskich i różnicowania gospodarki wiejskiej,
- oś 4 dotyczy Leader [<http://www.mazovia.pl/>].

Działania skupione w dwóch pierwszych osiach odnosiły się w głównej mierze do dostosowania sektora rolnego i leśnego do rosnących wymagań wspólnotowych, w tym związanych z ochroną środowiska i głównie kierując swoje wsparcie do producentów rolnych. W ramach osi 1 były wdrażane następujące działania: poprawianie i rozwijanie infrastruktury związanej z rozwojem i dostosowywaniem rolnictwa i leśnictwa przez gospodarowanie rolniczymi zasobami wodnymi.

Działania dotyczące wspierania w ramach osi 3 są uzupełnieniem działań określonych w ramach dwóch pierwszych osi i miały w sposób synergiczny oddziaływać na rozwój obszarów wiejskich, w zakresie działań związanych z:

- podstawowymi usługami dla gospodarki i ludności wiejskiej;
- odnową i rozwojem wsi.

Wdrażanie działań osi 4 LEADER miało na celu w głównej mierze wykorzystanie wiedzy i doświadczenia lokalnej społeczności dla rozwoju regionu. Przy pomocy partnerów społecznych i gospodarczych, którzy wspomagali planowanie i wdrażanie lokalnych inicjatyw, zdefiniowanie problemów obszarów oraz lepszych sposobów na ich rozwiązanie. Działania realizowane w ramach osi 4:

- wdrażanie lokalnych strategii rozwoju - Odnowa i rozwój wsi,
- wdrażanie projektów współpracy,
- wdrażanie lokalnych strategii rozwoju – Małe projekty.

W Polsce na poszczególne osie przydzielono środki finansowe w następujący sposób na oś 1 – 28,2%, na oś 2 – 35,1%, na oś 3 – 16,6%, na oś 4 – 1,3% oraz na tzw. cele poza osiami – 18,7% ogólnej puli środków. Ze względu na zaistniałe utrudnienia według podziału środków na poziomie regionalnym (dla każdego województwa osobno) na poszczególne osie, też biorąc pod uwagę duże zróżnicowanie rolnictwa i obszarów wiejskich w szczególności wśród terenów położonych na terytorium województwa, niezbędna była zróżnicowana polityka wobec rolnictwa i obszarów wiejskich uwzględniająca ich lokalną specyfikę.

Wśród województw z różną szczegółowością formułujących cele oraz podejścia rozwoju obszarów wiejskich, bardzo ważnym aspektem jest regionalne zróżnicowanie polityki rolnej i wiejskiej, ze względu na dostosowanie jej potrzeb i stanu zasobów istniejących w różnych regionach czy jednostkach administracyjnych. Ważną kwestią jest

też wizja rolnictwa europejskiego, która opiera się na tzw. modelu europejskiego rolnictwa, którego głównymi atrybutami są wielofunkcyjność i zrównoważenie. Z tym także są związane różnorodne, ale różnokierunkowe oczekiwania wobec rolnictwa europejskiego. Oczekiwania wobec rolnictwa przekłada się na cele WPR, m.in. zalicza się do nich stabilizowanie dochodów rolniczych, stabilizowanie rynków rolnych, wspomaganie działań w zakresie podołania wyzwaniom klimatycznym, w tym: dostosowania się rolników do zmian klimatycznych (poprzez optymalne zarządzanie wodą, zmianowanie roślin, ochronę gleb) zachowanie potencjału produkcyjnego rolnictwa (zwłaszcza gleb), zapewnianie godziwego standardu życia ludności związanej z rolnictwem, zapewnianie dobrostanu zwierząt, dostarczenie dóbr publicznych, dążenie do zachowania dziedzictwa kulturowego wsi i inne. Zasadniczym celem WPR po 2013 roku ma być łagodzenie zawirowań wynikających z interakcji jednolitego rynku europejskiego z rynkami lokalnym krajów członkowskich oraz rynkiem globalnym w warunkach ogromnego zróżnicowania rolnictwa europejskiego [PROW 2007-2013 MRiRW 2011].

Charakterystyka województwa mazowieckiego

Województwo mazowieckie charakteryzuje się najbardziej metropolitalnym obszarem w Polsce, jest regionem aktywnego rozwoju gospodarczego o wysokim wskaźniku urbanizacji 64,6% w 2007 r. Wyróżnia się najwyższym w kraju poziomem zamożności ludności i najniższym bezrobociem. Atutem województwa mazowieckiego jest jego centralne położenie w kraju, rozmieszczenie na jego terytorium stolicy Państwa oraz znaczne wewnętrzne zróżnicowanie. Warszawa oraz jej okolice koncentrują znaczny potencjał społeczny i gospodarczy nie tylko regionu, ale i całego kraju. Jest także podstawowym ośrodkiem nauki i szkolnictwa wyższego, kultury, opieki zdrowotnej oraz węzłem komunikacyjnym. Stolica sprawuje funkcję centrum życia politycznego, społecznego i gospodarczego kraju. Pełni wiodącą rolę w zakresie współpracy międzynarodowej. Natomiast pozostałe tereny województwa, głównie północne i wschodnie charakteryzują się, jako słabo rozwinięte regiony, a w części południowej występują problemy związane głównie z restrukturyzacją tradycyjnych gałęzi przemysłu. W gospodarce województwa mazowieckiego rolnictwo zajmuje szczególną pozycję [GUS 2010]. Świadczy o tym znaczący udział Mazowsza w krajowej produkcji zbóż, ziemniaków, owoców, warzyw, mleka i mięsa. Obszary wiejskie stanowią około 93% powierzchni województwa mazowieckiego. Obszary około metropolitalne wykazują się wyższym poziomem rozwoju od peryferyjnych, głównie pod względem wyposażenia infrastrukturalnego. Świadczy o tym zróżnicowanie poziomu rozwoju obszarów wiejskich, rolnictwa, sytuacji społecznej i ekonomicznej rodzin rolniczych i wiejskich. Areal użytków rolnych, przeznaczonych głównie do wytwarzania wielu podstawowych surowców rolnych tj. owoców, mleka, jaj, ziemniaków i warzyw, stanowi 2/3 powierzchni województwa. Położone na terytorium województwa tereny wiejskie wykazują się wysokimi walorami krajobrazowymi i rekreacyjnymi. Duże znaczenie ma także niekorzystna sytuacja demograficzna, na którą składają się przeludnienie agrarne i proces starzenia się populacji wiejskiej. W województwie mazowieckim obszary peryferyjne położone przede wszystkim we wschodniej części województwa, cechują się wysokim udziałem zatrudnienia w rolnictwie, nie wystarczająco dobrze rozwiniętym sektorem przemysłowym i usługami rynkowymi, które zostały osłabione przez transformację. Te regiony uważa się za najmniej

atrakcyjne dla inwestorów ze względu na sfery usług i działalności zaawansowanej technologicznie, z czego wynika niska dostępność komunikacyjna i niedostateczne zaopatrzenie w wyposażenie infrastrukturalne [Chmielewska 2009].

Działania realizowane przez samorząd województwa mazowieckiego w ramach programu PROW 2007-2013

W odniesieniu do działań programu PROW 2007-2013, Samorząd Województwa Mazowieckiego wykonuje zadania jako Instytucja Wdrażająca, dokonuje wyborów strategicznych, odnoszących się do najważniejszych zagadnień rozwoju regionu, zajmuje się wdrażaniem działań wyznaczonych programem. Realizacja zadań zwłaszcza na terenach opóźnionych w rozwoju, wymaga dużych nakładów finansowych, toteż fakt przyznania Polsce znacznych kwot unijnych na okres budżetowy UE 2007-2013, stworzyło możliwości wdrożenia wielu działań mających na celu poprawę sytuacji na obszarach wiejskich. W tabeli 1 przedstawiono wartość środków przeznaczonych dla województwa mazowieckiego w ramach Strategii 2007-2013.

Tabela 1. Środki na inwestycje dla województwa mazowieckiego w Strategii Rozwoju Kraju 2007-2013

Table 1. Funds for investments for the Mazovian Voivodeship in the Development Strategy of the Country 2007-2013

Wyszczególnienie	Fundusz	Wkład krajowy [w mln euro]	Ogółem
Regionalny program operacyjny	1831,50	332,20	2154,70
PO kapitał ludzki	771,02	136,06	907,08
Łącznie	2602,52	459,26	3061,78
PROW	676,18	219,28	895,46
Razem	3278,70	678,54	3957,24
PROW Polska	12,9 mld	4,3 mld	17,2 mld

Źródło: Fundusze unijne dla województwa mazowieckiego, 2007, MRR, www.funduszeinfrastrukturalne.gov.pl, www.prow.info.pl.

Pula środków przeznaczona na działania PROW 2007-2013 dla całej Polski wynosiła ok. 17,2 mld euro, z czego ~12,9 mld pochodziło z Unii Europejskiej, a pozostała część ~4,3 mld euro z krajowych środków publicznych. W tym dla województwa mazowieckiego ogólna wartość środków unijnych wynosiła 23% (3 957,24 mln euro), w ramach programu PROW ok. 5,2% (895,46 mln euro).

Działania realizowane w ramach programu PROW 2007 skutkowały zmianami, które nastąpiły w wyniku realizacji działań „Zalesienie gruntów rolnych oraz zalesienia gruntów innych niż rolne”, spowodowały wzrost powierzchni lasów i gruntów leśnych. Zmiany infrastrukturalne na obszarach wiejskich następowały jeszcze przed wprowadzeniem WPR, inwestycje z tym związane dotyczyły głównie zaopatrzenia w wodę, odprowadzania i oczyszczania ścieków gospodarki odpadami stałymi, budowy nowych i modernizacji istniejących dróg gminnych i powiatowych oraz inwestycji w sektorze szkolnictwa i lecznictwa, jak budowa czy modernizacja placówek oświatowych i medycznych [GUS 2011]. Kontynuując realizację prac rozwojowych w zakresie takich przedsięwzięć jak budowa sieci wodociągowych i kanalizacyjnych, projekty z tym

związane obejmują wykorzystanie energii ze źródeł odnawialnych, a także szeroko pojęte kształtowanie przestrzeni publicznej.

Tabela 2. Środki przeznaczone na poszczególne działania w ramach programu PROW 2007-2013 r. dla województwa mazowieckiego

Table 2. Funds assigned on individual operations within the confines of program the RDP 2007-2013 for the Mazovian Voivodeship

Wyszczególnienie	Wysokość limitów środków	
	w euro	%
Modernizacja gospodarstw rolnych 2007 r.	85 375 561	13,67
I. Różnicowanie w kierunku działalności nierolniczej 2008 r.	11 710 591	13,48
II. Ułatwianie startu młodym rolnikom 2008 r.	25 736 094	16,73
I. Modernizacja gospodarstw rolnych 2009 r.	106 203 531	18,38
II. Różnicowanie w kierunku działalności nierolniczej 2009 r.	13 535 678	16,00
III. Ułatwianie startu młodym rolnikom 2009 r.	11 132 477	16,73
IV. Tworzenie i rozwój mikroprzedsiębiorstw 2009 r.	34 822 314	12,15
V. Podstawowe usługi dla gospodarki 2009 r.	66 932 141	12,13
VI. Odnowa i rozwój wsi 2009 r.	26 818 520	12,13
VII. Poprawianie i rozwijanie infrastr. związanej z rozwojem i dostosowywaniem rolnictwa i leśnictwa przez:		
A. Scalanie gruntów 2009 r.	8 390 400	5,52
B. Gospodarowanie rolniczymi zasobami wodnymi 2009 r.	38 940 880	9,32
Razem	429 598 187	-

Źródło: opracowanie własne na podstawie Dziennik ustaw Nr 48 Rozporządzenie MRiRW.

W tabeli 2 przedstawiono rozdysponowanie środków przeznaczonych na poszczególne działania dla województwa mazowieckiego w ramach Programu PROW 2007-2009 oraz ich procentowy udział w ogólnych kwotach przeznaczonych na poszczególne działania w skali kraju.

Jak wynika z danych zawartych w tabeli 2 dla województwa mazowieckiego procentowy udział przeznaczonych środków na poszczególne działania, znajdował się na znacznym poziomie, największy udział z ogólnej puli środków przeznaczony na działania: modernizacja gospodarstw rolnych w 2009 r. stanowił 18,38%. Następne działania związane z ułatwianiem startu młodym rolnikom w 2008 r. i 2009 r. wynosiły 16,73%. Ilość środków przeznaczonych na działanie dotyczące różnicowania w kierunku działalności nierolniczej w 2009 roku - 16,00%. Najmniejszym zapotrzebowaniem na dofinansowanie wykazywały się działania związane z poprawianiem i rozwijaniem infrastruktury związanej z rozwojem i dostosowaniem rolnictwa i leśnictwa przez scalanie gruntów w 2009 r. udział środków wynosił 5,52%.

Informacje zawarte w tabeli 3 przedstawiają zestawienie monitorowania udziału wydatków przeznaczonych na poszczególne działania oraz krótkie podsumowanie środków przeznaczonych na zrealizowane działania w ramach PROW w województwie mazowieckim.

Tabela 3. Zestawienie monitorowania celów szczegółowych w ramach PROW 2007-2013 dla województwa mazowieckiego

Table 3. Comparison of monitoring of detailed purposes within the confines of program the RDP 2007-2013 for the Mazovian Voivodeship

Osie	Cel szczegółowy	Wskaźniki
Oś 1. Poprawianie i rozwijanie infrastruktury związanej z rozwojem i dostosowaniem rolnictwa i leśnictwa.	<i>schemat I scalenia</i>	- wydano 1 decyzje o dofinansowanie na łączną kwotę pomocy ok. 2,1 mln zł.
	<i>schemat II melioracje</i>	- zostało wydanych 47 decyzji na łączną kwotę pomocy ok. 121,2 mln zł.
		- odbyło się 5 naborów wniosków, - zostało złożonych 74 wnioski na łączną kwotę pomocy ok. 314,6 mln zł. - całkowita wartość projektów wynosiła ok. 200 mln zł, - została zakończona realizacja 32 inwestycji na kwotę pomocy ok. 64,7 mln zł.
{Całkowita wartość środków przeznaczonych wynosiła 220,2 mln Całkowita kwota zawartych umów 123,3 mln – 56%, Środki przeznaczone na złożone wnioski - 72,3 mln zł}	Efekty rzeczowe zrealizowanych inwestycji	- wybudowane zostały wały przeciwpowodziowe – 3,2 km, - rowy – 16 km, - sieć drenarska – 580 km, - zostały wyremontowane stacje pomp – 2szt, - kształtowanie przekroju koryta rzek – 29 km. Przykłady: - wykonano przebudowę (modernizację) przekroju podłużnego i poprzecznego koryta rzeki Mławki od 20 km + 600 km do 30 km + 250 km, w gminie Lipowiec Kościelny w powiecie Mławski. Całkowita wartość projektu wynosiła 6 524 158,35 PLN, w tym: wartość dofinansowania z UE – 3 922 180,9 PLN. - wykonano budowę zbiornika wodnego w Rdzuchowie w gminie Potworów, gdzie łączna wartość projektu stanowiła 7139308,27 PLN, a wartość dofinansowania z UE – 4 370 177,53 PLN.
Oś 3. Odnowa i rozwój wsi {Całkowita wartość środków przeznaczonych wynosiła 221,5 mln, Całkowita kwota zawartych umów 178,4, – 83%, Środki przeznaczone na złożone wnioski - 122,4 mln zł}		- odbyły się 2 nabory, w których złożono 832 wnioski o przyznanie pomocy, - zostało zawartych 644 umów na kwotę 178,4 mln zł, - zweryfikowano pozytywnie 516 wniosków o płatność na kwotę 118 mln zł., - zakończono realizację 451 inwestycji na kwotę ok. 117 mln dofinansowania unijnego, tj. ok. 65% wszystkich projektów.
	Efekty rzeczowe zrealizowanych inwestycji	- Zagospodarowanie centrum Ulatowo-Pogorzeli dla rozwoju kultury, sportu i turystyki w gminie Jednorozec, całkowita wartość projektu wynosiła - 440 187 PLN, wartość dofinansowania z UE - 233 350 PLN - Zagospodarowanie centrum wsi Zbuczyn poprzez budowę placu zabaw, skate-parku oraz chodników i miejsc parkingowych w gminie Zbuczyn, łączna wartość projektu – 799 837 PLN, a wartość odpowiadająca dofinansowaniu z UE – 491 703 PLN.
c.d. Podstawowe usługi dla gospodarki i ludności wiejskich. {Całkowita wartość środków przeznaczonych wynosiła 609,9 mln, Całkowita kwota zawartych umów 584,4, – 96 %, Środki przeznaczone na złożone wnioski - 258,9 mln zł}		- w ramach projektu zostały zrealizowane 2 nabory, w których złożono 497 wniosków o przyznanie pomocy, - podpisano 363 umowy na kwotę 584,4 mln zł, - zostało zweryfikowanych pozytywnie 240 wniosków o płatność i zakończono realizację 166 inwestycji w (około 45 % zawartych umów). Dotychczasowa całkowita wartość zrealizowanych projektów wynosi ok. 617 mln zł.
Oś 4. LEADER		- odbyło się zwiększenie liczby z 9 do 35 grup LGD (lokalnych grup działania), co

{Całkowita wartość środków przeznaczonych wynosiła 263,7 mln, Całkowita kwota zawartych umów 162,3, – 62 %,	daje prawie 4-krotny wzrost w stosunku do poprzedniego okresu 2004-2006. - w okresie programowania 2007-2013 budżet do wykorzystania przez LGD wynosił około 298 mln zł, natomiast w programie z okresu 2004-2006 zostało wydatkowane ponad 5,5 mln zł.	
	Zawarte umowy	<ul style="list-style-type: none"> - Odnowa i rozwój wsi – 410 umów na kwotę pomocy 78,4 mln zł, - Małe projekty – 1 228 umów na kwotę 21,8 mln zł, - Projekty współpracy – 26 umów na kwotę 2,2 mln zł, - Funkcjonowanie LGD – 105 umówna kwotę 59,8 mln zł. Łącznie stanowi to 1 769 umów na kwotę ok. 162,2 mln zł
Środki przeznaczone na złożone wnioski - 92,2 mln zł	Efekty rzeczowe zrealizowanych inwestycji	<ul style="list-style-type: none"> - Zakupienie strojów ludowych dla Zespołu Ludowego „Grzybowianki”, • Beneficjent: Gmina Słubice • Kwota dofinansowania: 17 332 zł - „Zakupienie historycznego umundurowania strażaka” • Beneficjent: Ochotnicza Straż Pożarna Budziska • Kwota dofinansowania: 8 400 zł - Festiwal zbliżenia kultur Beneficjent: Miejski i Gminny Ośrodek Kultury w Łochowie • Kwota dofinansowania: 12 198,09 zł - Rewitalizacja budynku zabytkowego Ratusza wraz z zagospodarowaniem Rynku w Maciejowicach – etap I • Beneficjent: Gmina Maciejowice • Kwota dofinansowania: 461 767 zł - Utworzenie Gminnego Centrum Animacji Kultury - Beneficjent – Gmina Garwolin • Kwota dofinansowania: 47 513 zł
Całkowita wartość środ. przeznaczonych na wszystkie osie 1 315,3 mln zł	Całkowita kwota zawartych umów 1 048,4 – 80 %,	Całkowita wartość środków przeznaczonych na złożone wnioski 545,8 mln zł

Źródło: opracowanie własne danych z Urzędu Marszałkowskiego Województwa Mazowieckiego, www.mazovia.pl

Intencją strategii rozwoju województwa Mazowieckiego była przyjęta opinia o przekształceniu województwa w region, który powinien cechować się:

- dużą konkurencyjnością w stosunku do innych regionów europejskich,
- zachowaniem spójności społecznej, gospodarczej oraz przestrzennej,
- polepszeniem warunków życia ludności oraz wzrostem jakości kapitału ludzkiego.

Przegląd priorytetów PROW 2014-2020

Strategia zrównoważonego rozwoju wsi, rolnictwa i rybactwa, która jest dokumentem bezpośrednio odnoszącym się do rolnictwa i obszarów wiejskich, a także dokumentem strategicznym o charakterze sektorowo-dziedzinowym w ramach obowiązującego w Polsce systemu zarządzania rozwojem. Program PROW 2014-2020, który został przedstawiony w ramach tej Strategii, jest jednym z najważniejszych narzędzi realizacji tej Strategii. W kolejnym okresie Programu PROW 2014-2020 polityka rozwoju obszarów wiejskich, jako element WPR, ukierunkowana będzie na realizację celów określonych w Strategii oraz celów wspólnotowych w szczególności odnoszących się do projektu Rozporządzenia Parlamentu i Rady w sprawie wparcia rozwoju obszarów wiejskich przez Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich (EFRROW) [Strategia 2012].

Wspólna Polityka Rolna (II Filar) przyczyni się do stworzenia możliwości realizacji części z wyżej wymienionych celów Strategii. Nie bez znaczenia jest także część celów rozwojowych wskazana w tej Strategii, która może i powinna być realizowana w zakresie innych polityk rozwojowych Państwa, i z wykorzystaniem różnych źródeł finansowania jak np. Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego, Europejski Fundusz Społeczny. Realizacja polityki rozwoju obszarów wiejskich jest ściśle powiązana z polityką spójności, w szczególności poprzez włączenie we Wspólne Ramy Strategiczne i Umowę Partnerską. Projektowane przepisy UE mają przesłanki wkomponowania programów rozwoju obszarów wiejskich w całościowy system polityki rozwoju, poprzez mechanizm Umowy Partnerstwa. Umowa formułuje strategię wykorzystania środków unijnych na rzecz realizacji wspólnych celów określonych w unijnej strategii. Istnieje problem związany z realizacją zakresu działań dostępnych w ramach II filara WPR, który w bardzo dużej mierze nakłada się na zakres wsparcia możliwy do realizacji w ramach polityki spójności. Obejmują to w szczególności kwestie związane z gospodarką wodną, z inwestycjami związanymi z zarządzaniem wód, w tym ochroną przeciwpowodziową, retencją. Biorąc pod uwagę kompleksowy charakter takich inwestycji i konieczność ich podporządkowania planom gospodarowania wodami, sugeruje się wyłączenie z zakresu programu inwestycji melioracyjnych i realizowanie ich z udziałem środków [www.prow.mazovia.pl]. Przyjmuje się, iż kwestie związane z rozwojem infrastruktury technicznej (m.in. komunikacyjnej, energetycznej, wodno-kanalizacyjnej, IT) mogą być realizowane zarówno ze środków Wspólnej Polityki Rolnej, jak i Polityki Spójności [www.prow.mazovia.pl].

Wsparcie w ramach w/w zakresu powinno być realizowane na jednakowych zasadach na obszarach wiejskich i poza nimi, koniecznym warunkiem jest korzystanie z pomocy z jednego źródła, jakim powinna być Polityka Spójności. W związku z powyższym zaproponowano, aby następujące zakresy wsparcia zostały uwzględnione w programach krajowych i regionalnych koordynowanych przez Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, które dotyczą [<http://www.prow.mazovia.pl>]:

- całości zadań z zakresu gospodarki wodnej (z wyłączeniem inwestycji realizowanych na poziomie pojedynczych gospodarstw rolnych),
- inwestycji związanych z gospodarką odpadami,
- inwestycje z zakresu gospodarki wodno-ściekowej,
- wsparcie rozwoju odnawialnych źródeł energii (z wykluczeniem inwestycji w tym zakresie realizowanych przez gospodarstwa rolne)
- budowy infrastruktury internetu szerokopasmowego.

W celu wsparcia zmian strukturalnych na wsi i możliwości znalezienia pracy poza rolnictwem przyjmuje się, iż niezbędne jest nabycie kwalifikacji przez rolników i członków ich rodzin w kierunku pozarolniczym. Wymagane jest też włączenie działań innowacyjnych w istniejącą strukturę upowszechniania wiedzy.

Oba powyższe zadania stanowią element kompleksowego wsparcia udzielanego w ramach programów Polityki Spójności obejmującej:

- szkolenia zawodowe dla rolników i członków ich rodzin, mające na celu podjęcie dodatkowej działalności pozarolniczej,
- szkolenia dla doradców w zakresie pozarolniczym,
- doradztwo dla rolników, dla członków ich rodzin i pozostałych mieszkańców obszarów wiejskich prowadzących działalność pozarolniczą.

Wykazany wyżej zakres zadań obejmuje tylko te, których potencjalnym źródłem finansowania mógłby być zarówno EFRROW, jak i inne fundusze. W zakresie interwencji

realizowanej w ramach Polityki Spójności na rzecz obszarów wiejskich, powinni być uwzględnione także inne działania wskazane w Strategii. W tabeli 4 zostały przedstawione wspólne zadania realizowane w ramach filaru I i II, nowe działania, które są zapowiadane w ramach filaru II oraz zadania dotyczące filaru I które zostały likwidowane.

Szczególnie istotną zmianą jest likwidacja działania „Renty strukturalne”, ze względu na małą efektywność tego instrumentu, środki przeznaczone na jego finansowanie będą przeznaczone na inne działania lepiej służące rozwojowi wsi i rolnictwa.

Weryfikacja przyjętych założeń programu posłuży pomocą do poprawy jego jakości i optymalizacji efektów w ramach wdrażania działań zaplanowanych w Programie. Ważną kwestią jest rozdysponowanie budżetu w zakresie polityki rozwoju obszarów wiejskich, KE określiła bardzo ogólnie kryteria podziału środków, ze względu na znaczne różnice w poziomie i potrzebach rozwojowych w poszczególnych regionach Polski właściwe jest zaprojektowanie i wdrożenie odpowiednich mechanizmów, które będą dostosowywać zakres i warunki wsparcia udzielanego w ramach Programu budżetu do specyfiki poszczególnych województw. Natomiast jest też wspomniane, że opracowanie szczegółowego zakresu realizowanych działań w jego ramach zostanie doprecyzowane po zakończeniu negocjacji projektów rozporządzeń unijnych [Zegar 2011].

Istnieją także instrumenty wsparcia, które muszą funkcjonować niezależnie od podziału administracyjnego kraju, np. płatności dla rolników gospodarujących na obszarach z ograniczeniami naturalnymi lub innymi szczególnymi ograniczeniami (ONW) lub płatności Natura 2000. Uwarunkowania i potrzeby regionalne są istotnym warunkiem dostosowania w odniesieniu do wsparcia inwestycyjnego. Ważnym jest też zrównoważony dostęp do środków w kraju i tym samym zapobieżenie pogłębianiu się dysproporcji rozwojowych między regionami.

W ramach pogłębionej realizacji Programu części całkowitego budżetu będą przeznaczone z puli środków na okres 2014-2020. Następnie Samorząd Województwa będzie decydował, które z działań i w jakim stopniu finansowym powinno zostać wdrożone na terytorium województwa. W takim przypadku na podstawie wskazań odnoszących się do województwa, można będzie określić ostateczny budżet dla poszczególnych działań. Istotnym jest też wprowadzenie ograniczeń odnośnie swobody wyboru, tak aby zapewnić minimalny poziom nakładów na niektóre cele szczególnie istotne w skali kraju. Mechanizm polegający na zróżnicowaniu kryteriów dostępu lub wyboru operacji w ramach niektórych działań Programu umożliwiłby, poprzez odmienne dla województwa określenie grup docelowych odbiorców pomocy lub preferowanych obszarów, sektorów itp. dostosowanie poszczególnych instrumentów wsparcia do specyfiki województwa.

Zmiany dotyczące wielkości przeznaczonych środków w ramach programu PROW 2014-2020, głoszą, że poszczególne regiony otrzymają więcej środków dofinansowania unijnego niż dotychczas. Łącznie na ten cel zostanie przeznaczonych 22,8 mld euro w skali krajowej. Kwota z poprzedniego okresu wynosiła ok. 17,2 mld euro [www.prow.info.pl].

Pieniądze dla poszczególnych regionów Polski zostaną rozdzielone za pomocą tzw. algorytmu berlińskiego, który uwzględni m.in. liczbę mieszkańców, bezrobocie, różnice pomiędzy PKB i popytem w regionie itp. Propozycja kwoty przeznaczonej dla województwa mazowieckiego to 1 mld 659 mln euro, do tej kwoty należy jeszcze doliczyć środki na obszary strategicznej inwestycji w kwocie 1,5 mld do podziału, a także 3,5 mld euro z krajowej rezerwy wykonania, które podzielone zostaną po 2018 roku.

Tabela 4. Porównanie celów szczegółowych w ramach Filaru I i Filaru II

Table 4. Comparing action as part of the Pillar I and of the Pillar II

Kontynuacja działań Filaru I w Filarze II	Nowe działania w ramach Filaru II
<ul style="list-style-type: none"> - Oś 1. Poprawa konkurencyjności sektora rolnego i leśnego - 111. Szkolenia zawodowe dla osób zatrudnionych w rolnictwie i leśnictwie - 112. Ułatwienie startu młodym rolnikom - 114. Korzystanie z usług doradczych przez rolników i posiadaczy lasów - 121. Modernizacja gospodarstw rolnych - 132. Uczestnictwo rolników w systemach jakości żywności - 142. Grupy producentów rolnych - Oś 2. Poprawa środowiska naturalnego i obszarów wiejskich - 226. Odtwarzanie potencjału produkcji leśnej zniszczonego przez katastrofy oraz wprowadzanie instrumentów zapobiegawczych - 312. Tworzenie i rozwój mikroprzedsiębiorstw - 413. Wdrażanie lokalnych strategii rozwoju - 421. Wdrażanie projektów współpracy - 431. Funkcjonowanie lokalnej grupy działania, nabywanie umiejętności i aktywizacja 	<ul style="list-style-type: none"> - Priorytet 1. Ułatwienie transferu wiedzy i innowacji w rolnictwie, w leśnictwie i na obszarach wiejskich - 1b. Wzmocnienie powiązań między rolnictwem i leśnictwem a badaniami i innowacją - 1c. Promowanie uczenia się przez całe życie oraz szkolenia zawodowego w sektorach rolnym i leśnym - 2. poprawa konkurencyjności wszystkich sektorów rolnictwa i zwiększanie rentowności gospodarstw rolnych - 2b. Ułatwienie wymiany pokoleń w sektorze rolnym - 2a. Ułatwienie restrukturyzacji gospodarstw rolnych o niskim poziomie uczestnictwa w rynku, gospodarstw rolnych prowadzących działalność o charakterze rynkowym w określonych sektorach i gospodarstw wymagających zróżnicowania produkcji rolnej - Priorytet 3. Poprawa organizacji łańcucha żywności i promowanie zarządzania ryzykiem w rolnictwie. - 3a. Lepsze zintegrowanie głównych producentów z łańcuchem żywnościowym poprzez krótkie cykle dostaw i organizacje międzybranżowe - 3b. Wspieranie zarządzania ryzykiem w gospodarstwie - 4a. Odtwarzanie, chronienie i wzmocnianie ekosystemów zależnych od rolnictwa i leśnictwa. - Priorytet 4. Odtwarzanie i zachowanie różnorodności biologicznej, w tym na obszarach Natura 2000, oraz rolnictwa o wysokiej wartości przyrodniczej i stanów europejskich krajobrazów. - Priorytet 5. Wspieranie efektywnego gospodarowania zasobami i przechodzenia na gospodarkę niskoemisyjną i odporną na zmianę klimatu w sektorach rolnym, spożywczym i leśnym. - 5a. Poprawa efektywności korzystania z zasobów wodnych w rolnictwie, - 5b. Poprawa efektywności korzystania z energii w rolnictwie i przetwórstwie spożywczym - 5c. Ułatwianie dostaw i wykorzystywania odnawialnych źródeł energii produktów ubocznych, odpadów, pozostałości i innych surowców nieżywnościowych dla celów biogospodarki. - 5d. Redukcja emisji podtlenku azotu i metanu z rolnictwa - 5e. Zwiększenie sekwestracji węgla w rolnictwie i leśnictwie
Działania, które zostały likwidowane Filar I	Działania zastępcze Filar II
<ul style="list-style-type: none"> - 113. Renty strukturalne - 123. Zwiększenie wartości dodanej podstawowej produkcji rolnej i leśnej - 125. Poprawianie i rozwijanie infrastruktury związanej z rozwojem i dostosowaniem rolnictwa i leśnictwa - 126. Przywracanie potencjału produkcji rolnej zniszczonego w wyniku wystąpienia klęsk żywiołowych oraz wprowadzanie odpowiednich działań zapobiegawczych - 133. Działania informacyjne i promocyjne - 211. 212. Wspieranie gospodarowania na obszarach górskich - 221. 223. Zalesienie gruntów rolnych oraz zalesienie gruntów innych niż rolne - 214. Program rolno środowiskowy (Płatności rolno środowiskowe) Oś 3. Jakość życia na obszarach wiejskich i różnicowanie gospodarki wiejskiej - 321. Podstawowe usługi dla gospodarki i ludności wiejskiej 	<ul style="list-style-type: none"> - - Priorytet 2. ...zwiększanie rentowności gospodarstw rolnych - 6b. Wspieranie lokalnego rozwoju na obszarach wiejskich - - - - - Wspieranie efektywnego gospodarowania zasobami i przechodzenia na gospodarkę niskoemisyjną i odporną na zmianę klimatu w sektorach rolnym, spożywczym i leśnym. -

Źródło: opracowanie własne na podstawie Raportu z wyników Województwa Mazowieckiego. Powszechny Spis Rolny 2010 oraz Wstępnego zarysu Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich 2014-2020.

Podsumowanie

Przeprowadzone porównanie programów wskazuje, iż zakres i polityka nowego programu w przyszłości ulegnie niewielkim zmianom. Kolejna perspektywa finansowa PROW 2014-2020 stanowić będzie kontynuację i rozwinięcie kierunków wsparcia realizowanych w zakresie kwestii szczególnie związanych z budową konkurencyjności rolnictwa, które jest dziedziną szczególnie istotną dla rozwoju obszarów wiejskich.

Zaproponowane reformy WPR opierały się na wprowadzeniu szeregu nowych instrumentów i rozwiązań. Weryfikacja przyjętych założeń programów posłużyła pomocą do poprawy jego jakości i optymalizacji efektów wdrażanych działań zaplanowanych w Programach. W ramach Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich 2007-2013, zostały zrealizowane działania, uwzględniające przestrzenne zróżnicowanie wynikające ze specyfiki działań, w tym poprzez wydzielenie obszarów o niekorzystnych warunkach gospodarowania, obszarów szczególnie narażonych na zanieczyszczenie azotami ze źródeł rolniczych, obszarów objętych siecią Natura 2000. Ważnym elementem regionalizacji wykonanych działań było wdrożenie przez Wojewódzki Urząd Marszałkowski realizacji podejścia LEADER, działań związanych z inwestycjami, działania wspierające infrastrukturę oraz rozwój kapitału ludzkiego, a także działania zapewniające wsparcie finansowe rolnikom w postaci płatności obszarowych przyczyniły się do znacznego rozwoju ekonomicznego i społecznego. Działania w ramach II filaru WPR, będą kontynuacją działań związanych z gospodarką wodną, z inwestycjami dotyczącymi zarządzaniem wód, w tym ochroną przeciwpowodziową, retencją. Ważnym jest zrównoważony dostęp do środków w kraju i tym samym zapobieżenie pogłębianiu się dysproporcji rozwojowych między regionami. Środki finansowe będą podzielone na poziomie regionalnym, ze względu na zróżnicowanie rolnictwa i obszarów wiejskich, w szczególności wśród terenów położonych na terytorium województwa, zróżnicowana polityka wobec rolnictwa i obszarów wiejskich uwzględnia ich lokalną specyfikę. Zmiany dotyczące wielkości przeznaczonych środków w ramach programu PROW 2014-2020, na poszczególne regiony otrzymają więcej środków dofinansowania unijnego niż dotychczas. Łącznie na ten cel kwota dofinansowania wynosiła 22,8 mld euro w skali krajowej, kwota z poprzedniego okresu wynosiła ok. 17,2 mld euro.

Literatura

- Dziennik ustaw Nr 48 Rozporządzenie Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi; 2009 r.
- Chmielewska B. [2009]: Strategia rozwoju rolnictwa, gospodarstw rolnych oraz obszarów wiejskich na przykładzie województwa mazowieckiego. IERiGŻ-PIB Warszawa.
- Kozera M. [2011]: Regionalne zróżnicowanie wykorzystania środków pomocowych Unii Europejskiej, RNR, Seria G, T. 98, z. 3.
- Program Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2007- 2013 (PROW 2007-2013), MRiRW, Warszawa 2011 r.
- Raport z wyników Województwa Mazowieckiego. Powszechny Spis Rolny 2010. GUS, Warszawa.
- Strategia zrównoważonego rozwoju wsi, rolnictwa i rybactwa na lata 2012-2020, MRiRW, Warszawa.
- Uchwała nr 163 Rady Ministrów z dnia 25 kwietnia 2012 r. w sprawie przyjęcia „Strategii zrównoważonego rozwoju wsi, rolnictwa i rybactwa” na lata 2012–2020, Monitor Polski z 9 listopada 2012 r., poz. 839.
- Wstępny zarys Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich 2014-2020 (PROW 2014-2020). MRiRW 2013.
- Zegar S.J.[2010]: Wspólna Polityka Rolna po 2013 roku. Wieś i Rolnictwo nr 3 (148), s. 11-25.
- <http://www.mazovia.pl/>.
- <http://www.prow.mazovia.pl>.
- <http://www.minrol.gov.pl>.
- www.prow.info.pl.

Anna Górska¹

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

Wydatki na ochronę środowiska w Polsce

Environmental protection expenditure in Poland

Synopsis. Nakłady inwestycyjne na ochronę środowiska są bardzo ściśle związane z systemem finansów publicznych. Badanie nakładów na ochronę środowiska w Polsce zapoczątkowane zostało dopiero w latach siedemdziesiątych XX wieku. Do tej pory system informacji o nakładach na ochronę środowiska w Polsce i Europie jest ciągle budowany. Pomimo corocznego wzrostu wielkości nakładów nie osiąga on zamierzonego poziomu jaki wyznaczono przy negocjacjach wejścia Polski do struktur Unii Europejskiej w 2004 r.

Słowa kluczowe: ochrona środowiska, nakłady na środki trwałe służące ochronie środowiska

Abstract. Investment outlays for environmental protection are closely related to the system of public finance. Research investment for environmental protection in Poland was initiated only in 1970's. Until now, information system investment outlays on environmental protection in Poland and Europe are still under construction. Despite annual increases, spending has not reached the desired level which was determined during negotiations for Polish entry to the European Union in 2004.

Key words: environmental protection, outlays on fixed assets for environmental protection

Wprowadzenie

Na świecie obserwuje się wzrastającą świadomość szkodliwego wpływu rozwoju gospodarczego na środowisko i zasoby naturalne. Na ten wzrost wpływ miały szczególnie postrzegane w skali globalnej zmiany klimatyczne i wycinanie lasów, a także zacofanie gospodarcze wielu obszarów kuli ziemskiej. Przyczynił się również Raport Światowej Komisji ds. Środowiska i Rozwoju, przedstawiony na II Konferencji w Rio de Janeiro w czerwcu 1992 r., który podejmował wiele aspektów o znaczeniu fundamentalnym². Jednym z nich jest koncepcja tzw. zrównoważonego rozwoju, którego celem jest zapewnienie ciągłości takiego rozwoju gospodarczego i społecznego, który uwzględniałby kwestie ochrony środowiska i zasobów naturalnych koniecznych dla działalności człowieka [European System... 1994].

Wprowadzenie koncepcji zrównoważonego rozwoju wymaga przede wszystkim:

- zrozumienia, że podstawą dalszego rozwoju działalności człowieka oraz rozwoju gospodarczego i społecznego jest zachowanie naturalnego kapitału i jego zasobów;

¹Dr, e-mail: anna_gorska@sggw.pl

² II Konferencja w Rio de Janeiro odbyła się w dn. 3-14 czerwca 1992 r., z inicjatywy ONZ w dwadzieścia lat po I Konferencji ONZ w Sztokholmie. Na konferencji hasłem przewodnim było "Środowisko i Rozwój".

- uwzględnienia faktu, że zasoby surowców są ograniczone i na wszystkich etapach ich wykorzystania zarządzanie nimi powinno odbywać się z uwzględnieniem maksymalnego wykorzystania recyklingu i powtórnego użycia;
- upewnienia się, że społeczeństwo zdaje sobie sprawę z ograniczonego charakteru zasobów naturalnych.

Utrzymanie wzrostu gospodarczego respektującego potrzeby środowiska wymaga szerokiego zakresu informacji dotyczących np. ilości dostępnych zasobów naturalnych; skutków działalności gospodarczej w zubażaniu zasobów naturalnych i pogorszenie jakości środowiska; nakładów zaangażowanych w ochronę środowiska, nakładów niezbędnych na zapobieganie lub naprawę szkodliwych efektów pojawiających się jako skutek zdegradowanego środowiska; skutecznych ekonomicznych instrumentów zarządzania środowiskiem.

Wszystkie ww. zakresy informacji służą ochronie środowiska. Można powiedzieć, że ochrona środowiska jest działalnością, której głównym celem jest gromadzenie, unieszkodliwianie, redukcja, zapobieganie lub eliminacja zanieczyszczeń czy strat będących rezultatem działalności ludzkiej [Broniewicz 2003]. Według *Classification of Environmental Protection Activities and Expenditure (2000) - CEPA 2000* można wyróżnić dziewięć dziedzin ochrony środowiska [Roman Eurostat's Metadata...]:

- Ochrona powietrza atmosferycznego i klimatu;
- Gospodarka ściekowa;
- Gospodarka odpadami;
- Ochrona gleby, wód powierzchniowych i podziemnych;
- Ochrona przed hałasem i wibracjami;
- Ochrona różnorodności biologicznej i krajobrazu;
- Ochrona przed promieniowaniem jonizującym;
- Działalność badawczo-rozwojowa;
- Pozostała działalność związana z ochroną środowiska.

Każda z ww. dziedzin jest podzielona na kategorie i podkategorie [Broniewicz 2003].

Idea zrównoważonego rozwoju została wpisana do traktatu o UE (art. 3 ust.3). Decyzja 1600/2002/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z 22 lipca 2002 r., ustanawiająca szósty wspólnotowy ramowy program działań w zakresie środowiska naturalnego, była podstawą do podjęcia prac nad opracowaniem odpowiednich narzędzi pozwalających na lepsze przedstawienie wpływu działalności gospodarczej na środowisko. Narzędziami tymi stały się rachunki ekonomiczne środowiska. Badanie wydatków na ochronę środowiska wpisuje się jako jeden z elementów ekonomicznych aspektów ochrony środowiska [Domańska, Jabłonowski 2012].

Celem artykułu jest ocena wielkości, jednej ze składowych wydatków na ochronę środowiska ponoszonych w Polsce, a mianowicie nakładów na środki trwale służących ochronie środowiska. Wydatki (nakłady) na ochronę dzielą się ponadto na koszty bieżące związane z ochroną środowiska, a także wydatki gospodarstw domowych ponoszone na ochronę środowiska [Broniewicz, Poskrobko 2006].

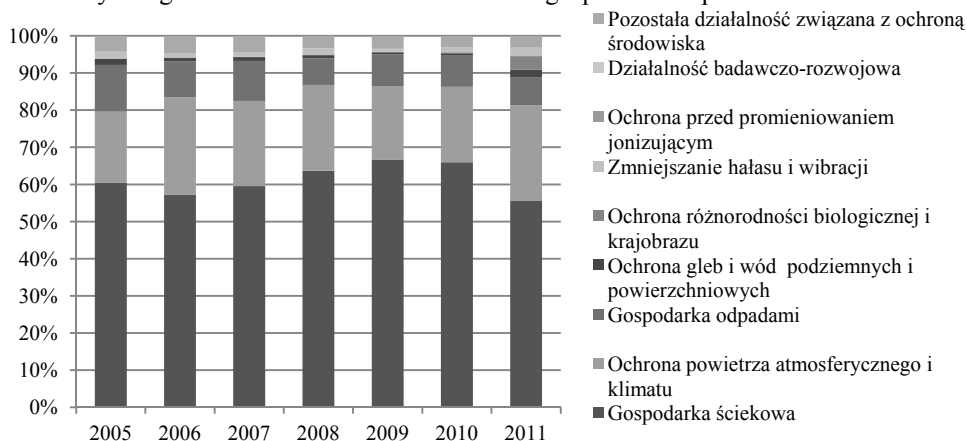
Badanie nakładów na ochronę środowiska w Polsce zapoczątkowane zostało dopiero w latach siedemdziesiątych XX wieku. Do tej pory system informacji o tych nakładach w Polsce i Europie jest ciągle budowany.

Dane dotyczące nakładów na środki trwałe służących ochronie środowiska, pochodzą z badania Głównego Urzędu Statystycznego [PBSSP 2011]³.

Nakłady na środki trwałe służące ochronie środowiska

Nakładami na środki trwałe są nakłady na m.in.: nabycie gruntów (w tym prawo użytkowania wieczystego gruntu), budynki, lokale i obiekty inżynierii lądowej i wodnej (w tym m.in. na roboty budowlano-montażowe, dokumentacje projektowo-kosztorysowe), urządzenia techniczne i maszyny, środki transportu, narzędzia, przyrządy, ruchomości i wyposażenie, których celem jest uzyskanie efektów ochronnych.

Nakłady na ochronę środowiska są sumą nakładów we wszystkich wymienionych we wstępie dziedzinach ochrony środowiska. W Polsce, spośród dziewięciu dziedzin ochrony środowiska, największymi nakładami na środki trwałe służącymi ochronie środowiska charakteryzuje się gospodarka ściekowa (rys. 1), których udział w nakładach na ochronę środowiska ogółem kształtuje się na poziomie 55%-65%; następnie ochrona powietrza atmosferycznego i klimatu z udziałem 20%-26% i gospodarka odpadami z 7%-10%.



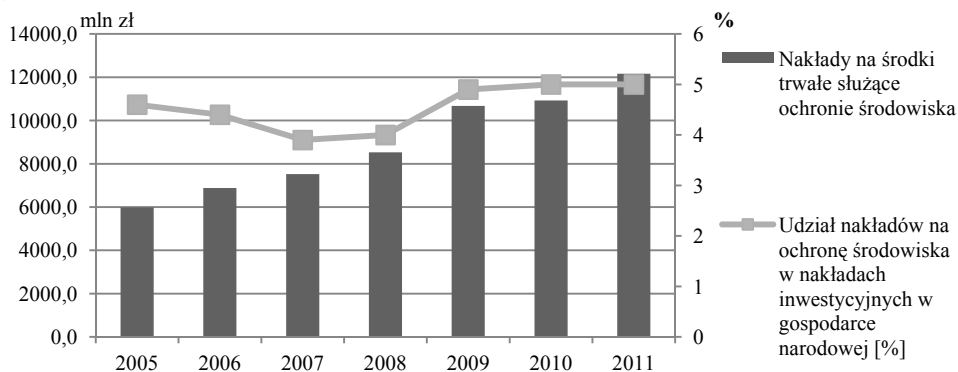
Rys. 1. Struktura nakładów na środki trwałe służących ochronie środowiska wg dziedzin ochrony środowiska w latach 2005-2011 (ceny bieżące)

Fig. 1. Structure of outlays on fixed assets for environmental protection by domains of environmental protection in 2005-2011 (current prices)

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych GUS [Ochrona Środowiska 2006-2012].

³ Do składania sprawozdania dot. nakładów na środki trwałe służących ochronie środowiska i gospodarce wodnej oraz uzyskanych efektów rzeczowych zobowiązane są: osoby prawne i jednostki organizacyjne niemające osobowości prawnej oraz osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą, w których liczba pracujących przekracza 9 osób (z wyjątkiem indywidualnych gospodarstw rolnych i z wyłączeniem osób fizycznych i spółek cywilnych osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą – prowadzących księgi przychodów i rozchodów); jednostki budżetowe prowadzące działalność zaklasyfikowaną według Polskiej Klasyfikacji Działalności (PKD) w zakresie administracji publicznej oraz polityki gospodarczej i społecznej (grupa 84.1), usług na rzecz całego społeczeństwa (grupa 84.2), obowiązkowych zabezpieczeń społecznych (grupa 84.3), a także gminy oraz spółki wodno-ściekowe bez względu na liczbę zatrudnionych [Ochrona Środowiska 2012].

Nakłady na środki trwałe służące ochronie środowiska odgrywają znaczącą rolę w nakładach inwestycyjnych ogółem. W gospodarce narodowej ich udział utrzymuje się na poziomie ok. 5% (rys. 2).



Rys. 2. Nakłady na środki trwałe służące ochronie środowiska oraz ich udział w nakładach inwestycyjnych w gospodarce narodowej w latach 2005-2011 (ceny bieżące)

Fig. 2. Outlays on fixed assets for environmental protection and their share in investment outlays in the national economy in 2005-2011 (current prices)

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych GUS [Ochrona Środowiska 2006-2012].

Udział nakładów na środki trwałe służących ochronie środowiska w produkcie krajowym brutto (tab. 1) z roku na rok charakteryzuje się niewielkim wzrostem. W 2010 r. wyniósł on 0,8%. Wysokość nakładów i ich udział w PKB, pomimo corocznego wzrostu, nie osiągał zaplanowanych na lata 2002-2010 wydatków do jakich zobowiązała się Polska w trakcie negocjacji przed wejściem do struktur Unii Europejskich. Podczas dynamicznego wzrostu gospodarki (przy niskiej inflacji) wydatki te powinny były osiągać 1,6% PKB [Łuszczczyk 2006].

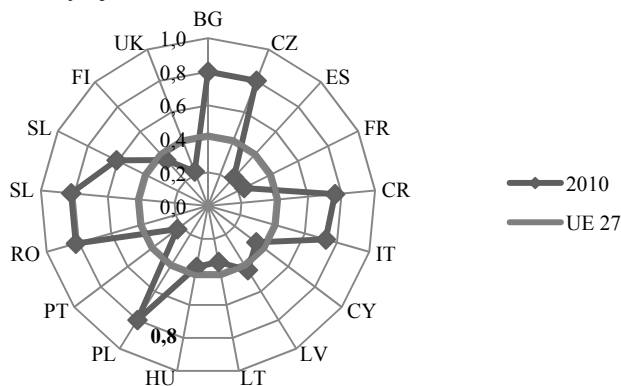
Tabela 1. Nakłady na środki trwałe służące ochronie środowiska i ich udział w PKB (ceny bieżące)

Table 1. Outlays on fixed assets for environmental protection and their share in GDP (current prices)

Rok	Nakłady na środki trwałe służące ochronie środowiska [mln zł]	Udział w PKB [%]
2005	5986,50	0,6
2006	6877,80	0,7
2007	7520,70	0,6
2008	8526,60	0,7
2009	10671,90	0,8
2010	10926,20	0,8
2011	12158,21	0,8

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych GUS [Ochrona Środowiska 2006-2012; Wskaźniki makroekonomiczne].

Pomimo, jak się wydaje, niskiego udziału nakładów w PKB to w Polsce jest on jednym z wyższych w porównaniu z krajami Unii Europejskiej (rys. 3)⁴. W 2010 r. wyższy udział nakładów w PKB był tylko w Rumunii i Słowenii (0,82%). Dla porównania, w Niemczech, udział oscyluje od kilku lat wokół 0,5%.

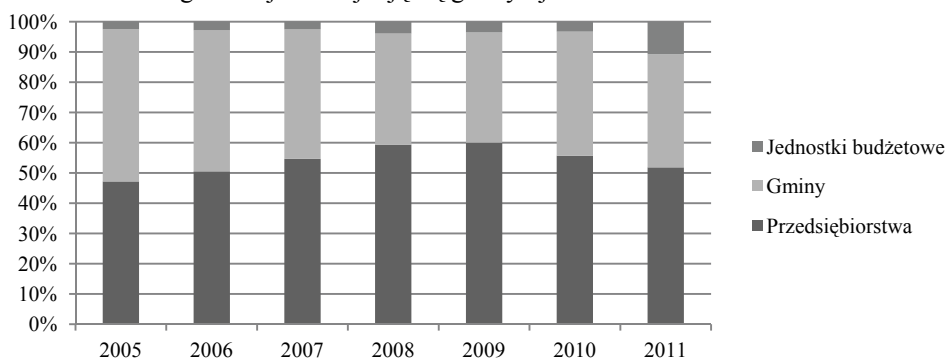


Rys. 3. Udział nakładów na środki trwale służących ochronie środowiska w PKB w 2010 r. [w %]

Fig. 3. Share of outlays on fixed assets for environmental protection in GDP [in %]

Źródło: Opracowanie własne na podstawie bazy danych EUROSTAT (Environmental protection expenditure in Europe - EUR per capita and % of GDP [env_ac_exp2]; data dostępu lipiec 2013 r).

Nakłady na ochronę środowiska występują na różnych poziomach: na poziomie państwa czy też poszczególnych jednostkach podziału terytorialnego. Głównymi jednak inwestorami w nakładach na ochronę środowiska są przedsiębiorstwa (rys. 4). Udział nakładów przedsiębiorstw na ten cel od kilku lat oscyluje na poziomie ok. 50% wszystkich nakładów. Na drugim miejscu znajdują się gminy i jednostki budżetowe.



Rys. 4. Struktura nakładów na środki trwale służących ochronie środowiska wg grup inwestorów w latach 2005-2011

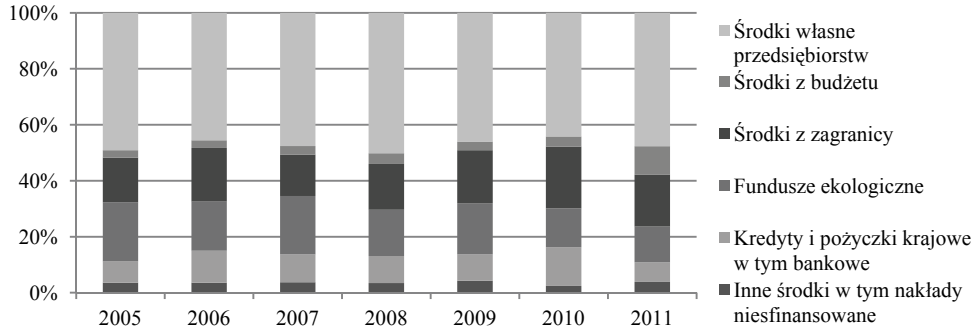
Fig. 4. Structure of outlays on fixed assets for environmental protection by groups of investors in 2005-2011

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych GUS [Ochrona Środowiska 2006-2012].

⁴ Udział nakładów, dla wszystkich 27 krajów Unii łącznie, kształtował się na poziomie 0,42%.

Najważniejszymi elementami systemu finansowania ochrony środowiska w Polsce są: przedsiębiorstwa i jednostki samorządu terytorialnego; fundusze ekologiczne (Fundusze Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej, Eko-Fundusz⁵); fundusze europejskie (w tym środki przyznawane w ramach funduszy strukturalnych); pomoc zagraniczna udzielana na podstawie umów międzynarodowych; niekomercyjne instytucje finansowe; instytucje komercyjne (w tym banki, np. Bank Ochrony Środowiska) i budżet państwa.

Środki własne przedsiębiorstw (rys. 5) są głównym źródłem finansowania, następnie środki z zagranicy i fundusze ekologiczne. W 2011 r. środki własne przedsiębiorstw stanowiły ok. 48%, środki z zagranicy 18,5%, zaś środki z funduszy ekologicznych 12,7%.



Rys. 5. Struktura nakładów na środki trwałe służących ochronie środowiska wg źródeł finansowania w latach 2005-2011

Fig. 5. Structure of outlays on fixed assets for environmental protection by sources of financing in 2005-2011

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych GUS [Ochrona Środowiska 2006-2012].

Podsumowanie

Państwa członkowskie Unii Europejskiej, w tym Polska, zobowiązały się, że będą działać na rzecz trwałego rozwoju Europy. Podstawą tego rozwoju jest: zrównoważony wzrost gospodarczy i stabilność cen, społeczna gospodarka rynkowa o wysokiej konkurencyjności oraz wysoki poziom ochrony środowiska i poprawy jakości środowiska.

W Polsce można zauważyć zwiększającą się świadomość związaną z ochroną środowiska. Przekłada się ona na wielkość nakładów inwestycyjnych dotyczących ochrony środowiska. Wielkość nakładów na środki trwałe służące ochronie środowiska z roku na rok charakteryzuje się tendencją wzrostową. W 2011 r. osiągnęły one wartość 12 158,21 mln zł, utrzymując tym samym 5% udział w nakładach inwestycyjnych ogółem.

Głównym źródłem finansowania przedsięwzięć związanych z ochroną środowiska są środki własne przedsiębiorstw, następnie środki z zagranicy.

Najwięcej inwestycji związanych jest z gospodarką ściekową, na które przekazywanych jest ok. 55%-65% wszystkich nakładów na środki trwałe służących ochronie środowiska. Można przypuszczać, że w okresie najbliższych kilku lat tendencja ta zostanie utrzymana, m.in. np. ze względu na przyjętą w dniu 15 listopada 2007 r. na

⁵ Na mocy decyzji z 2010 r. Eko-Fundusz zaprzestał działalności [http://www.mos.gov.pl].

Konferencji Ministerialnej HELCOM w Krakowie „Konwencji o ochronie środowiska morskiego obszaru Morza Bałtyckiego”⁶.

Literatura

- Broniewicz E. [2006]: Rachunek nakładów na ochronę środowiska w krajach Unii Europejskiej. *Ekonomia i Środowisko, Czasopismo Stowarzyszenia Ekonomistów Środowiska i Zasobów Naturalnych*, nr 1(29) ss. 125-134.
- Broniewicz E., Poškrobko B. [2003]: Nakłady na ochronę środowiska. Metodyka i wyniki badań. Wydawnictwo Ekonomia i Środowisko, Wyższa Szkoła Ekonomiczna w Białymstoku, Rozprawa naukowa.
- Decyzja nr 1600/2002/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z 22 lipca 2002 r. ustanawiająca szósty wspólnotowy program działań w zakresie środowiska naturalnego.
- Domańska W., Jabłonowski G. [2012]: Europejskie Rachunki Ekonomiczne Środowiska. *Wiadomości Statystyczne*, Główny Urząd Statystyczny, ZWS, Warszawa, ss. 24-31.
- European System For The Collection of Economic Information on The Environment (SERIEE), Manual, Version 1994, Eurostat: Environmental Statistics, Series E8 – Environment – Methods.
- Konwencji o ochronie środowiska morskiego obszaru Morza Bałtyckiego, Helsinki 9 kwietnia 1992 r. (Dz. U. z 2000 r., Nr 28, poz. 346)
- Luszczak M. [2006]: Kontrowersje wokół funkcjonowania celowych funduszy ochrony środowiska w Polsce. *Ekonomia i Środowisko, Czasopismo Stowarzyszenia Ekonomistów Środowiska i Zasobów Naturalnych*, nr 1(29) ss. 135-154.
- Ochrona Środowiska [2006, 2007, 2008, 2009, 2010, 2011], ZWS GUS.
- Program Badań Statystycznych Statystyki Publicznej na rok 2012 (PBSSP 2012), Załącznik do rozporządzenia Rady Ministrów z dnia 22 lipca 2011 r. w sprawie programu badań statystycznych statystyki publicznej na rok 2012, (Dz. U. Nr 173, poz. 1030), Warszawa 2011.
- Roman Eurostat's Metadata Server: http://ec.europa.eu/eurostat/ramon/index.cfm?TargetUrl=DSP_PUB_WELC; data dostępu lipiec 2013 r.
- Śleszyński J. [2000]: Ekonomiczne problemy ochrony środowiska. Agencja Wydawnicza ARIES.
- Strona www Eurostatu: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home/>; data dostępu lipiec 2013 r.
- Strona www Ministerstwa Środowiska: <http://www.mos.gov.pl>.
- Strona www Głównego Urzędu Statystycznego: <http://stat.gov.pl/>.
- Wstępny krajowy program wdrażania Bałtyckiego Planu Działań, Ministerstwo Środowiska, Warszawa 2010.

⁶ Komisja Helińska (HELCOM), będąca organem wykonawczym „Konwencji o ochronie środowiska morskiego obszaru Morza Bałtyckiego”, sformułowała tzw. „Bałtycki Plan Działań HELCOM (BPD)”. Polska zobowiązała się do ograniczenia ładunków związków fosforu i azotu oraz substancji niebezpiecznych odprowadzanych do morza głównie z ład. Bałtycki Plan Działania zakłada osiągnięcie dobrego stanu ekologicznego Bałtyku do 2021 r.

Sebastian Jarzębowski¹

Katedra Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw

Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Analiza łańcucha dostaw produktów mlecznych w kontekście zanieczyszczenia środowiska²

Analysis of the dairy supply chain in terms of environmental pollution

Synopsis. W artykule zidentyfikowano ogniwa łańcucha dostaw produktów mlecznych oraz przeanalizowano je pod względem oddziaływania na środowisko naturalne. Pod uwagę wzięte zostały cztery aspekty, a mianowicie globalne ocieplenie klimatu, zużycie energii, zużycie wody oraz gospodarka odpadami. Gospodarstwa rolnicze okazały się być ogniwem najbardziej zanieczyszczającym środowisko prawie we wszystkich omawianych w artykule obszarach.

Słowa kluczowe: łańcuch dostaw, produkty mleczne, oddziaływanie na środowisko

Abstract. Within the framework of the paper, primary production and dairy farm stages were identified and analyzed with regard to their impact on the environment. Four aspects were taken into consideration, mainly: global warming, energy use, water use and waste management. Out of all impact categories, the farm phase is localized as the hot spot for environmental degradation.

Key words: supply chain, dairy products, environmental impact

Wstęp

Sposoby produkcji w przemyśle mleczarskim w UE stają się coraz bardziej intensywne i bardziej wyspecjalizowane. Oznacza to ogólny spadek liczby krów, większą liczebność stad oraz wyższy poziom mleczności krów. W omawianym sektorze odnotowuje się procesy koncentracji produkcji - produkcja mleka wzrosła o 18% w okresie od 2001 do 2011 roku, natomiast liczba gospodarstw zajmujących się produkcją mleka spadła o 20% w okresie 2003- 2010 [Eurostat 2013].

Wraz z coraz większą intensywnością produkcji, wzrastają negatywne skutki dla środowiska naturalnego. Ten problem jest związany z wysoką gęstością obsady oraz z korzystaniem ze sztucznych nawozów i pestycydów. Powstaje wiele negatywnych skutków dla środowiska naturalnego, niemniej jednak najważniejsze dotyczą oddziaływania na glebę, wodę oraz powietrze. Zwiększający się poziom intensyfikacji nasila wykorzystywanie nawozów, dodatków paszowych oraz powoduje koncentrację odpadów, takich jak obornik. W przypadku oddziaływania na wodę, negatywnymi skutkami są eutrofizacja wód

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

² Praca naukowa finansowana ze środków na naukę w latach 2011-2013 jako projekt badawczy nr 011/01/B/HS4/02612 *Stopień integracji w łańcuchu dostaw a efektywność przedsiębiorstw przetwórstwa rolno-spożywczego*. Projekt został sfinansowany ze środków Narodowego Centrum Nauki przyznanych na podstawie decyzji numer DEC-2011/01/B/HS4/02612.

powierzchniowych³ oraz zanieczyszczenie wód gruntowych azotanami i pestycydami. W odniesieniu do zanieczyszczenia powietrza, można mówić o denitryfikacji, produkcji metanu, utlenianiu amoniaku oraz dwutlenku węgla [The environmental impact... 2000].

Celem przyjętym w artykule jest wskazanie na - wynikające ze zwiększonej intensywności produkcji w łańcuchu dostaw mleka - obszary oddziaływania poszczególnych jego ogniw na środowisko naturalne⁴. W artykule poddano analizie poszczególne ogniwa łańcucha dostaw mleka wskazując na te obszary łańcucha, które w najwyższym stopniu oddziałują na środowisko naturalne w czterech obszarach, tj. globalnego ocieplenia (emisja gazów cieplarnianych), zużycia energii, zużycia wody oraz ograniczenia ilości odpadów. Bazowano na danych z roku 2004 dotyczących Australii. W pierwszej kolejności dokonano omówienia łańcucha dostaw mleka wyodrębniając jego poszczególne ogniwa.

Łańcuch dostaw produktów mlecznych może być postrzegany jako kompletny łańcuch wartości począwszy od produkcji produktów pierwotnych, następnie produkcji mleka, przetwarzania oraz sprzedaży detalicznej, kończąc na konsumencie. W niniejszym opracowaniu uwagę skupiono jedynie na mleku produkowanym przez krowy.

Główne etapy łańcucha wartości dostaw mleka zostały przedstawione poniżej:

- Produkcja podstawowego wyżywienia
 - Produkcja komponentów do paszy
 - Produkcja paszy dla bydła
 - Produkcja hodowlana oraz produkcja mleka
 - Przetwarzanie mleka
 - Hurt i detal
 - Konsumpcja (na dużą skalę oraz indywidualni konsumenci).
- } Produkcja paszy

W przemyśle mleczarskim wykorzystywane są zasoby naturalne. Stąd duże znaczenie ma długa tradycja w odpowiedzialnym korzystaniu z gleby, powietrza oraz wody. Podstawą funkcjonowania przemysłu mleczarskiego stanowią trzy wymiary zrównoważonego rozwoju, a mianowicie ekonomiczny, środowiskowy i społeczny. Koncepcja ta realizowana może być na wiele sposobów, m.in. rozumiana jest jako dostarczenie konsumentom przyjaznych środowisku, ekonomicznie uzasadnionych, społecznie akceptowalnych i pożądaných produktów mlecznych. Dlatego też w przemyśle mleczarskim zwraca się uwagę na przeciwdziałania zmianom klimatycznym oraz przyjmuje się wyzwania dotyczące zmniejszenia emisji gazów cieplarnianych, zmniejszenia zużycia energii i wody oraz odpadów w całym łańcuchu wartości.

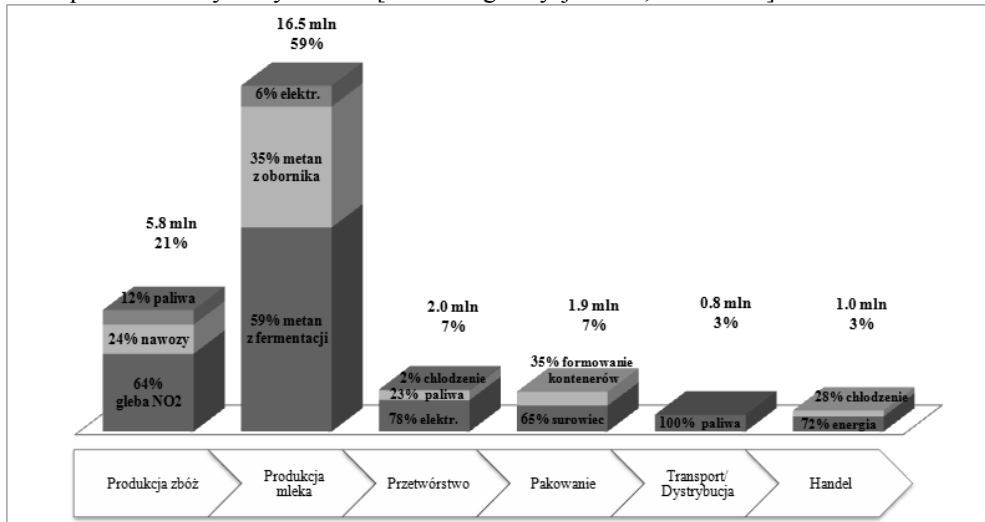
Globalne ocieplenie

Badania pokazują, że ogromna część gazów cieplarnianych jest emitowana na poziomie gospodarstw rolnych. Przyczynami są w tym przypadku: fermentacja, stosowanie obornika, produkcja oraz przechowywanie pasz [Guignard i in. 2009]. Według Berlina ogniwo produkcji wykazuje najwyższy (w odniesieniu do łańcucha dostaw mleka), bo ponad 95-procentowy, udział w zwiększaniu efektu globalnego ocieplenia [Berlin 2002].

³ Więcej na ten temat [Tukker i in. 2005].

⁴ Badania w tym zakresie prowadzono m.in. w DEFRA (Department for Environment Food and Rural Affairs) [Foster i in. 2006].

Poziom emisji gazów cieplarnianych dla poszczególnych ogniw łańcucha dostaw mleka został przedstawiony na rysunku 1 [Cederberg i Flysjö 2004, Eide 2002].



Rys. 1. Źródła emisji gazów cieplarnianych w odniesieniu do mleka (Total = 28 mln ton CO2)

Fig. 1. Estimated source of Greenhouse Gas Emissions for milk (Total = 28.0 million metric tones CO2)

Źródło: [DairyAustralia 2004], opracowanie własne.

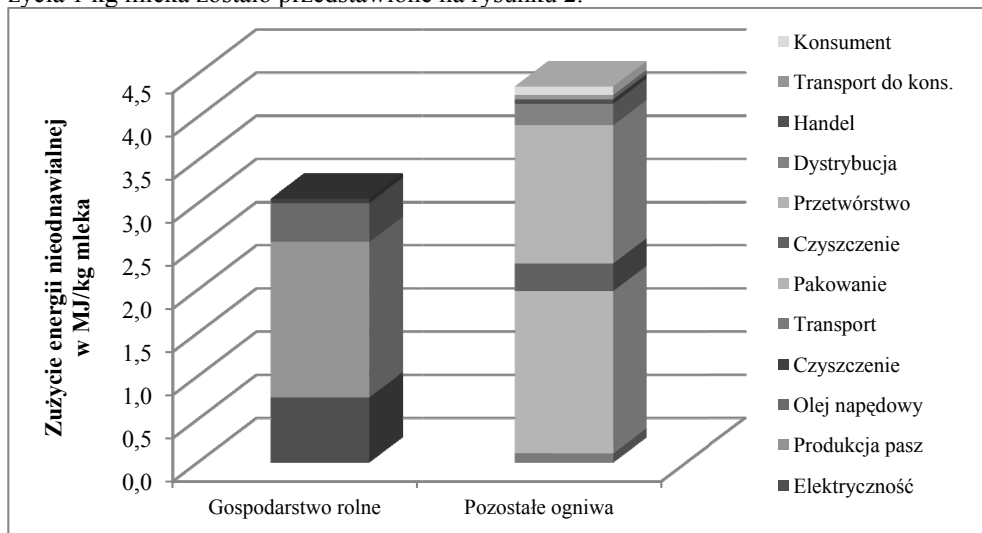
Emisja gazów jest na niższym poziomie na etapie przetwórstwa oraz pakowania (po 7%). Kolejnym źródłem na etapie sprzedaży oraz konsumenta jest zużycie energii pochodzące z urządzeń chłodzących. Poziom zużycia różni się w zależności od energooszczędności systemu chłodzącego oraz od czasu w jakim mleko jest przechowywane w sklepie lub w lodówce konsumenta.

Oczywistym jest, że emisja gazów z produkcji pierwotnej dotyczy głównie dwutlenku węgla (wytwarzanego podczas zużywania energii elektrycznej oraz spalania paliw), natomiast na etapie gospodarstwa rolnego – emisja gazów obejmuje głównie metan i dwutlenek azotu [Nicks i in. 2004]. Porównanie ekologicznych i konwencjonalnych gospodarstw pokazuje jednoznacznie, że w gospodarstwach ekologicznych zużywane jest znacznie mniej energii z paliw kopalnych niż ma to miejsce w przypadku gospodarstw konwencjonalnych. Nie wykazano natomiast znacznych różnic pomiędzy tymi dwoma typami gospodarstw a emisją gazów cieplarnianych [Cederberg i Flysjö 2004], niemniej jednak głównym wyznacznikiem ilości wytwarzanego metanu jest rodzaj pokarmu podawanego zwierzętom, stąd poziom emisji metanu jest nieco więcej w przypadku organicznych gospodarstw rolnych [Guignard 2009].

Zużycie energii

Zużycie energii znacznie różni się od wyników przedstawionych dla globalnego ocieplenia, ponieważ w tym przypadku metan oraz dwutlenek azotu nie odgrywają znacznej roli. Podobnie jak przy emisji gazów cieplarnianych, w ogniwie produkcji

(tj. w gospodarstwach rolnych) zużywana jest największa ilość energii. Zużycie energii może zostać podzielone w następujący sposób: 40% dotyczy działalności gospodarstw rolnych, natomiast na etapie przetwórstwa oraz pakowania zużywane jest po 20% energii. Fazy czyszczenia oraz dystrybucji mleka do miejsc sprzedaży stanowią łącznie 10% całkowitego zużycia energii. Zużycie nieodnawialnej energii pierwotnej dla głównych faz cyklu życia 1 kg mleka zostało przedstawione na rysunku 2.



Rys. 2. Poziom zużycia energii nieodnawialnej w cyklu życia 1 kg mleka

Fig. 2. Non-renewable energy use during the life cycle of milk (1 kg)

Źródło: [Guignard i in. 2009], opracowanie własne.

Na etapie gospodarstwa rolnego większa część energii zużywana jest w procesie produkcji paszy oraz jako elektryczność. Elektryczność jest wykorzystywana do różnych prac gospodarskich, takich jak suszenie paszy, dojenie, wentylacja, magazynowanie, oświetlenie. W produkcji pasz stosowane są nawozy, a proces ich wytwarzania wymaga zużycia dużej ilości energii. Ponadto istotną rolę w omawianym problemie odgrywa transport (zastosowanie nawozu w uprawach) przy użyciu ciągników rolniczych, co oczywiście wymaga wykorzystania oleju napędowego. Znaczenie ma również rodzaj stosowanej diety, albowiem stosowanie koncentratów powoduje większe zużycie energii, jako że ich produkcja jest bardziej energochłonna niż produkcja pasz. Konsumpcja energii, w szczególności paliw kopalnych, jest znacznie niższa w gospodarstwach organicznych w porównaniu do konwencjonalnych. Pominięcie sztucznych nawozów i zmniejszona ilość koncentratów paszowych w produkcji organicznej jest głównym powodem tej rozbieżności. Innym powodem jest pochodzenie paszy, która jest produkowana głównie w gospodarstwie, w ten sposób zużycie energii do transportu jest znikome [Cederberg i Flysjö 2004].

Kolejnym etapem, podczas którego wykorzystywana jest duża ilość energii jest przetwórstwo oraz pakowanie. Podczas tworzenia opakowań energia pobierana jest przy ekstrakcji i konwersji surowców oraz w trakcie transportu do zakładu przetwórczego. W trakcie przetwarzania prąd jest wykorzystywany do zastosowania maszyn, natomiast

paliwa kopalne - do procesu grzewczego. W ogniowach handlu oraz konsumpcji najwięcej energii zużywane jest na potrzeby chłodnictwa.

Zużycie wody

Konsumpcja wody występuje głównie na etapie pierwotnej produkcji produktów rolnych oraz gospodarstwa rolnego. Zużycie wody odnosi się do łącznej ilości wody, która jest odprowadzana z naturalnego cyklu hydrologicznego i stosowana do działań związanych z produkcją. Zużycie wody można podzielić na konsumpcję oraz utylizację. Konsumpcja wody dotyczy wody, która odparowuje, jest odprowadzana do innego działu wodnego lub włączana do produktu końcowego. Utylizacja wody jest związana z wodą, która po wykorzystaniu jest zwracana do działu wodnego, z którego została pobrana [Koehler 2008]. Zużycie wody obejmuje bezpośrednie stosowanie w produkcji mleka, a także pośrednie zużycie wody do produkcji paszy, elektryczności oraz paliw. Podczas fazy produkcji paszy większość wody wykorzystywana jest do nawadniania. Poziom konsumpcji oraz utylizacji wody na etapie produkcji oraz przetwórstwa mleka jest związany głównie z wytwarzaniem energii oraz produkcją paliw do transportu [Torcellini i in. 2003]. Kolejne etapy są związane jedynie z wykorzystaniem wody na cele energetyczne oraz transportowe.

Na potrzeby sektora związanego z hodowlą żywego inwentarza wykorzystywane jest ok. 8% światowych zasobów wodnych. Prawie całość (ok. 7%) wykorzystywana jest do nawadniania upraw paszowych i pastwisk. W przypadku produkcji paszy, należy wziąć pod uwagę region, w jakim jest wytwarzana (wilgotność gleby), ponieważ w regionach o gorszych warunkach klimatycznych (np. susze) należy częściej nawadniać uprawy. Mniej niż 1% wody jest stosowane do pojenia zwierząt⁵ oraz w ogniwie przetwórstwa. Największym konsumentem wody w przypadku łańcuch dostaw mleka jest ogniwo produkcji (gospodarstwa mleczne). Woda jest wykorzystywana do produkcji pasz, jako woda pitna oraz do czyszczenia m.in. urządzeń. Zużycie wody na produkcję 1 kg mleka na poziomie gospodarstw rolnych kształtuje się następująco: woda pitna (6 litrów), operacje czyszczące (\approx 2 litry) oraz etap produkcyjny (ok. 1,5 litra – głównie na potrzeby czyszczenia oraz płukania wodą). Natomiast do produkcji 1 kg sera całkowita ilość wody wynosi 6 litrów [Envirowise 2007]. Typ opakowania jest również ważnym czynnikiem, ponieważ determinuje jak wysokie może być zużycie wody.

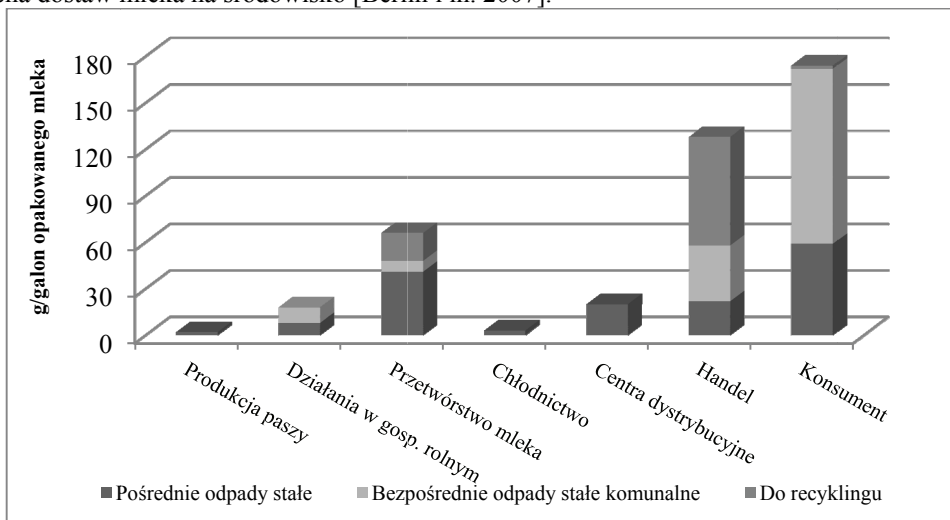
Gospodarstwa rolne, w których prowadzona jest hodowlą krów mlecznych, oddziałują na środowisko na wiele sposobów. Głównymi czynnikami są zwiększone nakłady nawozów i pestycydów oraz zmiany w ich dystrybucji oraz terminie stosowania. Takie działania mogą przeciążać zdolności gleby do zatrzymywania składników odżywczych i substancji chemicznych oraz prowadzić do wycieku tych sztucznych substancji do szerszego środowiska, szczególnie do wód gruntowych, powodując lokalne procesy eutrofizacji. Problemy tego typu występują głównie w przypadku stosowania intensywnej hodowli [*The environmental impact...* 2000].

⁵ W produkcji mleka na zwierzę przypada rocznie 2056 m³ wody, co jest ilością przewyższającą zapotrzebowanie przeciętnego człowieka [Mekonnen i Hoekstra 2010].

Zarządzanie odpadami

Marnotrawstwo żywności pojawia się we wszystkich ogniwach łańcuchów żywności. Na etapie przetwórstwa wytwarzane są znaczne ilości stałych odpadów, które muszą być przetwarzane i usuwane w celu zminimalizowania zagrożenia dla środowiska naturalnego. Istnieją różne źródła stałych odpadów, takie jak: odpady opakowaniowe (karton, papier, plastik, tektura), odpady organiczne (osady, odrzucone produkty) oraz odpady biurowe. Odpady nieorganiczne nadają się zazwyczaj do recyklingu. Natomiast odpady organiczne mogą być używane jako składniki pasz oraz kompost. Istotnym miejscem tworzenia odpadów jest etap pakowania. Bardzo ważnym jest, aby zredukować wpływ tej fazy w całym łańcuchu dostaw, np. poprzez optymalizację projektów opakowań w celu zmniejszenia ilości zużytego materiału lub poprzez poprawę efektywności linii pakujących [DairyAustralia 2004]. Przyczyny powstawania odpadów są zróżnicowane, należy przy tym zwrócić uwagę, iż wiele produktów podlega łatwemu psuciu się. Jest to również główny problem występujący w przypadku produktów mlecznych, w szczególności mleka. Do innych źródeł należą także: brak koordynacji wzdłuż całego łańcucha, nieadekwatne pakowanie, złe warunki przechowywania, problemy konsumentów związane ze złym planowaniem kupowanych ilości produktów mlecznych.

W ogniwie przetwórstwa mleka (mleczarnie) dokonuje się starań mających na celu zwiększenie zróżnicowania produktów oraz zaproponowanie konsumentom szerszego wachlarza produktów [Berlin i in. 2007]. Konsekwencją nabywania przez konsumentów dużej liczby małych opakowań produktów mlecznych jest wytwarzanie coraz większej ilości odpadów. Stąd problem dużej ilości odpadów z produktów mlecznych na etapie konsumpcji, jak i przetwórstwa stanowi potencjał do zmniejszenia siły i skali oddziaływania łańcucha dostaw mleka na środowisko [Berlin i in. 2007].



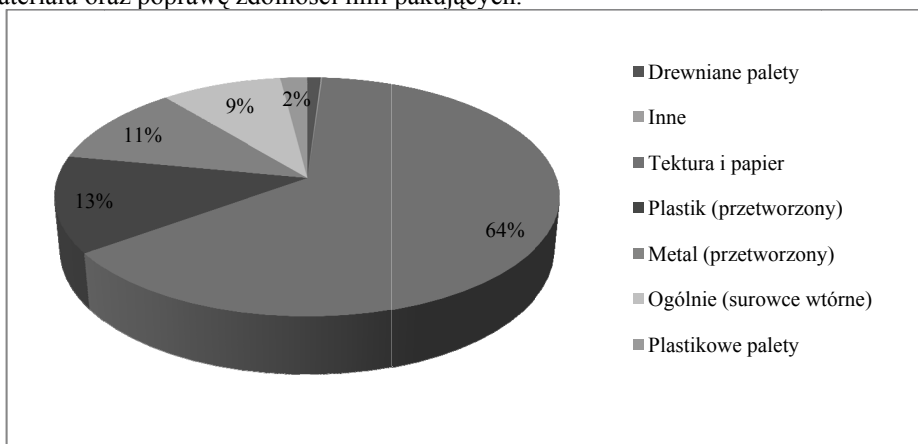
Rys. 3. Produkcja odpadów stałych w ciągu cyklu życia mleka

Fig. 3. Solid waste production along the milk life cycle

Źródło: [Heller i in. 2010], opracowanie własne.

Poziom wytwarzania odpadów wzdłuż całego łańcucha został przedstawiony na rysunku 3. Produkcja 1 litra pakowanego mleka generuje powstawanie 42,3g bezpośrednich odpadów, 41,2g pośrednich odpadów oraz 24,8 odpadów nadających się do recyklingu. Największa ilość odpadów jest produkowana przez konsumentów (71% pośrednich i 38% bezpośrednich odpadów stałych) oraz ogniwa handlu oraz przetwórstwa (głównie odpady związane z opakowaniami). W fazie przetwórstwa głównymi odpadami są papierowe ręczniki, które są używane do wycierania wymion. Na etapie handlu, przetwórstwa oraz konsumenta jedynie małe ilości odpadów nadają się do recyklingu.

Rodzaje odpadów wytwarzanych na etapie przetwórstwa zostały przedstawione na rysunku 4. Główną część odpadów stanowią tektura, papier oraz plastik⁶. Te odpady nadają się do recyklingu, tak więc istnieje tu potencjał do poprawy wpływu na środowisko naturalne. Stopień odzysku jest uzależniony od rodzaju i jakości materiałów, dlatego też konieczne jest zastosowanie standardów HACCP. Na przykład odpady lub odrzuty produktów mlecznych mogą zostać ponownie przetworzone, a plastikowe torby, które są stosowane do pakowania butelek mogą zostać ponownie wykorzystane do zbierania odpadów podczas fazy przetwórstwa [DairyAustralia 2004]. Inną możliwością jest zmniejszenie wpływu opakowań. Optymalne wykorzystanie opakowań powinno umożliwiać minimalizację ilości odpadów stałych, zawierać wydajne opakowania, które pozwalają na redukcję zużycia materiału oraz poprawę zdolności linii pakujących.



Rys. 4. Stałe odpady produkowane na etapie przetwórstwa

Fig. 4. Solid waste generation breakdown- manufacturers of dairy products

Źródło: [DairyAustralia 2004], opracowanie własne.

Kolejną opcją jest transferowanie odpadów organicznych na potrzeby produkcji pasz (np. odpady bogate w białko i tłuszcze) lub kompostowanie. Osady ściekowe mogą być stosowane jako nawozy lub kompost, ze względu na wysoką wartość odżywczą.

⁶ Jak podają Keoleian i Spitzley nieodpowiedni rodzaj wykorzystywanych opakowań może nawet siedmiokrotnie zwiększyć zużycie energii w ogniwach produkcji, przetwórstwa i transportu produktów mlecznych [Keoleian i Spitzley 1999].

Podsumowanie i wnioski

W artykule zidentyfikowano ogniwa łańcucha dostaw produktów mlecznych oraz przeanalizowano je pod względem oddziaływania na środowisko naturalne. Pod uwagę wzięto cztery obszary oddziaływania, a mianowicie globalne ocieplenie klimatu, zużycie energii, zużycie wody oraz gospodarkę odpadami.

W odniesieniu do pierwszego omawianego obszaru stwierdzono, że znaczną część gazów cieplarnianych - w porównaniu do pozostałych ogniwi łańcucha dostaw mleka emitują gospodarstwa rolnicze. Udział tego ogniwa w emisji gazów cieplarnianych wynosi prawie 60%.

Podobnie jak przy emisji gazów cieplarnianych, w ogniwie produkcji (tj. w gospodarstwach rolnych) zużywana jest największa ilość energii. Udział tego ogniwa w całkowitym zużyciu energii w łańcuchu dostaw mleka wynosi 40%.

Poziom konsumpcji oraz utylizacji wody na etapie produkcji oraz przetwórstwa mleka jest związany głównie z wytwarzaniem energii oraz produkcją paliw do transportu [Torcellini i in. 2003]. Kolejne etapy są związane jedynie z wykorzystaniem wody na cele energetyczne oraz transportowe. Na potrzeby sektora związanego z hodowlą żywego inwentarza wykorzystywane jest ok. 8% światowych zasobów wodnych. Prawie całość (ok. 7%) wykorzystywana jest do nawadniania upraw paszowych i pastwisk, a ok. 1% wody jest stosowane do pojenia zwierząt oraz w ogniwie przetwórstwa.

W kontekście ostatniego obszaru analiz, tj. zarządzania odpadami w łańcuchu dostaw mleka, stwierdzono, że największą ilość odpadów generują konsumenci (71% pośrednich i 38% bezpośrednich odpadów stałych) oraz ogniwo handlu oraz przetwórstwa (głównie odpady związane z opakowaniami).

Gospodarstwa rolnicze okazały się być ogniwem najbardziej zanieczyszczającym środowisko prawie we wszystkich omawianych w artykule obszarach. Stąd ogniwo rolnictwa staje się w tym zakresie zarówno polem do badań naukowych, jak i wdrażania innowacyjnych rozwiązań w praktyce.

Literatura

- Berlin, J. [2002]: Environmental LCA of Swedish Hard Cheese, *International Dairy Journal*, Vol. 12, s. 939-953.
- Berlin, J., Sonesson, U., Tillmann, A.M. [2007]: A life cycle based method to minimise environmental impact of dairy production through product sequencing, *Journal of Cleaner Production*, Vol. 15, No. 4, s. 347-356.
- Cederberg, C., Flysjö, A. [2004]: Life cycle inventory of 23 dairy farms in south-western Sweden, The Swedish institute for food and biotechnology, Sweden.
- DairyAustralia. Eco-efficiency for the Dairy Processing Industry, Southbank Victoria [2004]: Dairy Australia, Victoria.
- Eide, M.H. [2002]: Life Cycle Assessment (LCA) of Industrial Milk Produktion, *International Journal of LCA*.
- Envirowise (Benchmarking water use in dairies), Oxfordshire [2007]: Harwell Science and Innovation Campus.
- Foster, C., Green, K., Bleda, M., Dewick, P., Evans, B., Flynn A., Mylan, J. [2006]: Environmental Impacts of Food Production and Consumption: A report to the Department for Environment, Food and Rural Affairs. Manchester Business School. Defra, London. [Tryb dostępu:] <http://www.ifr.ac.uk/waste/Reports/DEFRA-Environmental%20Impacts%20of%20Food%20Production%20%20Consumption.pdf>. [Data odczytu: sierpień 2013].
- Guignard, C., Vernoes, F., Leorincik, D., Jolliet, D. [2009]: Environmental and ecological impact of the dairy sector, International dairy federation, Brussel.

- Heller, M.C., Gough, J. S., Kolodzy, A., Marshall, B., Wilson, D., Keoleian, G. [2010]: Life-cycle water use, nutrient cycling and solid waste generation of a large-scale organic dairy, Conference on life cycle assessment in the agri-food sector, Bari.
- Keoleian, G.A., Spitzley, D.V. [1999]: Guidance for improving life cycle design and management of milk packaging, *Journal of Industrial Ecology*, Vol. 3, No. 1, s. 111-126.
- Koehler, A. [2008]: Water use in LCA: managing the planet's freshwater resources, *International Journal of Life Cycle Assessment*.
- The Environmental Impact of Dairy Production in the EU: Practical options for the improvement of the environmental impact. Final report [2000], Centre for European Agriculture Studies and The European Forum on Nature Conservation and Pastoralism, CEAS 1779/BdB, April. [Tryb dostępu:] <http://ec.europa.eu/environment/agriculture/pdf/dairy.pdf>. [Data odczytu: czerwiec 2013].
- EUROSTAT [2013]: Milk and dairy production statistics. Portrait of the EU milk production sector. [Tryb dostępu:] http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/Milk_and_dairy_production_statistics. [Data odczytu: sierpień 2013].
- Mekonnen, M.M., Hoekstra, A. [2010]: The green, blue and grey water footprint of farm animals and animal products, Unesco IHE.
- Nicks, B., Laitat, M., Farnir, F., Vandenheede, M., Canart, C. [2004]: Gaseous emissions in the raising of weaned pigs on fully slatted floor or on straw-based deep litter, *International Society for Animal Hygiene*, Liège.
- Torcellini, T., Long, N., Judkoff, R. [2003]: Consumptive water use for U.S. power production, U.S National Renewable Energy Laboratory.
- Tukker, A., Huppes, G., Guinee, J., Heijungs, R., de Koning, A., van Oers, L., Geerken, T., van Holderbeke, M., Jansen, B., Nielsen, P. [2005]: Environmental impact of products (EPIRO). Analysis of the life cycle environmental impacts related to the total final consumption of the EU25: Draft report. [Tryb dostępu:] http://ec.europa.eu/environment/ipp/pdf/eipro_summary.pdf. [Data odczytu: sierpień 2013].

Elżbieta M. Kacperska¹

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

Stosunki handlowe Polski z Niemcami w latach 2003-2012 ze szczególnym uwzględnieniem handlu artykułami rolno-spożywczymi

Polish trade relations with Germany in 2003-2012 with particular emphasis on trade in agri-food products

Synopsis. W artykule przeanalizowano zmiany w polsko – niemieckiej wymianie handlowej ze szczególnym uwzględnieniem artykułów rolno-spożywczych w latach 2003-2012. Przeanalizowane w opracowaniu obroty handlowe wskazują na wiodącą pozycję Niemiec jako partnera Polski. W analizowanym okresie saldo obrotów handlowych artykułami rolno-spożywczymi było dodatnie. Wartość eksportu do Niemiec w 2012 r. wyniosła 3,8 mld EUR a jego udział w eksporcie rolno-spożywczym ogółem stanowił 22%. W strukturze polskiego eksportu dominowały produkty przetworzone pochodzenia roślinnego i zwierzęcego.

Słowa kluczowe: stosunki handlowe, produkty rolno-spożywcze, handel polsko-niemiecki

Abstract. Present article analyzes the changes in the Polish - German trade with particular emphasis on agriculture - food products in the years 2003-2012. Analysis of trade development shows Germany as the leading partner of Poland. In the analyzed period, the balance of trade in agri-food products was positive. The value of exports to Germany in 2012 amounted to EUR 3.8 billion and its share in agri-food exports accounted for 22% of the total. Processed products of plants and animals dominated in the structure of the Polish exports.

Key words: trade relations, agri-food products, Polish-Germany trade

Wstęp

Od wielu lat głównym partnerem handlowym Polski jest Republika Federalna Niemiec. Istotne znaczenie gospodarki niemieckiej było obserwowane w całym okresie powojennym. W latach 80. i 90. wzajemne relacje w wymianie towarowej, w tym artykułami rolno-spożywczymi umacniały się. Integracja Polski z Unią Europejską w 2004 r. spowodowała otwarcie rynków i ujednoczenie sposobów wzajemnej wymiany. Od 2003 r. wzajemne obroty charakteryzowały się tendencją rosnącą. Udział Niemiec w polskim handlu zagranicznym stanowił ponad ¼ wszystkich obrotów zarówno po stronie eksportu jak i importu ogółem. W analizowanym okresie gospodarka niemiecka pozostawała najważniejszą odbiorcą artykułów rolno-spożywczych a ich wymiana była korzystna dla Polski.

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

Cel i metodyka badań

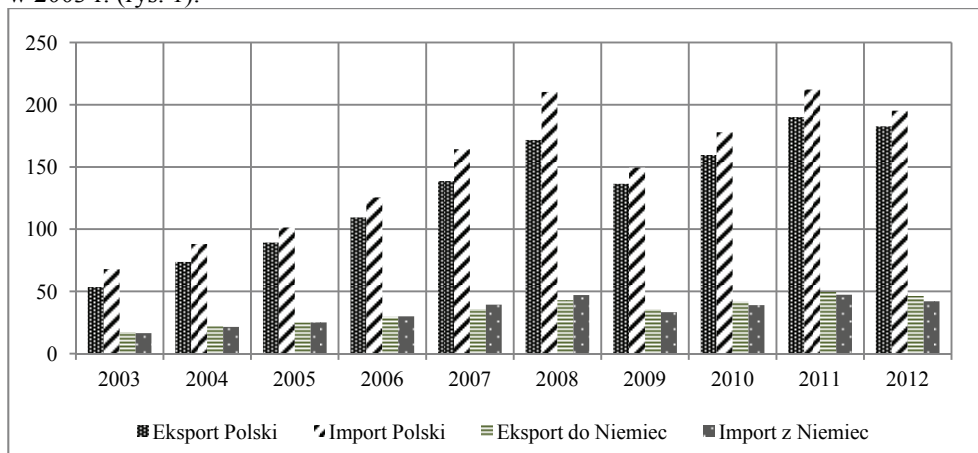
Celem opracowania było przedstawienie stosunków handlowych pomiędzy Polską a Niemcami, ze szczególnym uwzględnieniem handlu artykułami rolno-spożywczymi. W analizie ujęto lata 2003-2012 starając się określić tendencje we wzajemnych relacjach. Do analiz wykorzystano wskaźniki dynamiki wzrostu, analizy porównawcze i wskaźniki udziałów procentowych. Artykuły rolno-spożywcze zostały podzielone na roślinne i zwierzęce, a następnie według stopnia przetworzenia. Osobno analizowano eksport i import. W opracowaniu wykorzystano dane Głównego Urzędu Statystycznego w Warszawie.

Polsko - niemieckie stosunki handlowe

Polski handel zagraniczny w latach 2003 – 2012 wykazywał tendencję rosnącą z załamaniem w 2009 r. Tendencja ta występowała po stronie eksportu i importu, a przyczyną osłabienia w 2009 r. był ogólnoswiatowy kryzys gospodarczy (rys. 1).

Polsko – niemieckie stosunki handlowe od początku transformacji charakteryzują się tendencją wzrostową. Trend taki obserwowano do 2009 r., wówczas kryzys finansowo - gospodarczy osłabił wzajemne obroty. Po okresie osłabienia wymiany od 2010 r. powróciła tendencja rosnąca. Eksport do Niemiec zwiększył się z 17,3 mld USD w 2003 r. do 46,4 mld USD na koniec 2012 r., czyli ponad 2,5 krotnie.

Podobna tendencja występowała po stronie importu. Do 2009 r. wartość importu zwiększała się szybciej niż eksportu, ale osłabienie gospodarcze przerwało ten trend. Na koniec 2012 r. wartość importu wynosiła 42,2 mld USD i była 2,5 krotnie wyższa niż w 2003 r. (rys. 1).



Rys. 1. Obroty handlowe pomiędzy Polską a Niemcami na tle handlu zagranicznego w latach 2003– 2012, mld USD

Fig. 1. Trade turnover between Poland and Germany against foreign trade in the years 2003 – 2012, U.S. \$ billion

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych statystycznych GUS.

Wysokie tempo wzrostu w polsko-niemieckich obrotach handlowych było kolejną cechą charakterystyczną wymiany. Wzrost po stronie eksportu w analizowanym okresie wyniósł 268% a po stronie importu 279%. Kolejną cechą charakterystyczną we wzajemnych obrotach było wolniejsze tempo wzrostu po stronie eksportu. Eksport do Niemiec rósł wolniej niż eksport Polski ogółem. Oznacza to, że Polska zdobywała nowe rynki. Inaczej kształtował się import, tu dynamika wzrostu była porównywalna.

Analizując zmiany w polskim eksporcie ogółem w ujęciu rok do roku należy zauważyć, że coroczne przyrosty do 2008 r. były powyżej 20%, natomiast po 2009 r. tendencja ta nie powróciła. Roczne przyrosty kształtowały się poniżej 20%. Na tym tle niekorzystnie kształtowała się dynamika wzrostu eksportu do Niemiec. W okresie 2003 – 2012 coroczne przyrosty były niższe niż w eksporcie ogółem i kształtowały się w przedziale (-17,4% – 27,7%). W 2012 r. zarówno w eksporcie ogółem jak i w obrotach z Niemcami zaobserwowano zahamowanie wymiany po stronie eksportu i importu. W 2012 r. eksport do Niemiec zmniejszył się o 6,5 %, zaś import z Niemiec został ograniczony o 11%. Szczegółowe dane zostały zamieszczone w tabeli 1.

Tabela 1. Dynamika obrotów handlowych Polski z Niemcami na tle handlu zagranicznego ogółem w latach 2003-2012

Table 1. The dynamics of Polish foreign trade with Germany against the total foreign trade in the years 2003-2012

Dynamika obrotów	Rok									
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
	(rok 2003 = 100)									
Dynamika eksportu ogółem	100	137,7	166,8	204,5	259,0	320,5	254,9	297,9	354,9	340,9
Dynamika importu ogółem	100	129,7	149,3	184,7	241,6	309,4	219,9	261,8	312,2	287,4
Dynamika eksportu do Niemiec	100	127,7	145,7	171,7	207,5	249,1	205,8	241,0	286,7	268,2
Dynamika importu z Niemiec	100	129,5	151,2	181,3	237,3	284,3	201,2	234,9	285,5	279,5
	(rok do roku)									
Dynamika eksportu ogółem	100	37,7	21,1	22,6	26,6	23,8	-20,5	16,9	19,1	-3,9
Dynamika importu ogółem	100	29,7	15,1	23,7	30,8	28,1	-28,9	19,1	19,3	-8,0
Dynamika eksportu do Niemiec	100	27,7	14,0	17,9	20,9	20,1	-17,4	17,1	18,9	-6,5
Dynamika importu z Niemiec	100	29,5	16,7	19,9	30,9	19,8	-29,2	16,8	21,5	-11,0

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych statystycznych GUS.

Kolejną zaobserwowaną tendencją we wzajemnych obrotach jest spadkowy udział Niemiec w polskim handlu zagranicznym. W 2003 r. roku udział eksportu do Niemiec w ogóle eksportu polskiego wynosił 32,3%, zaś w 2012 r. zmniejszył się do 25,4%. Tendencja taka utrzymuje się od drugiej połowy lat 90. ubiegłego wieku. Zmniejszenie się udziału rynku niemieckiego w polskim handlu zagranicznym było większe po stronie eksportu. Może to wynikać z większej intensyfikacji obrotów z innymi partnerami z Unii Europejskiej np. Wielką Brytanią, Włochami, Francją oraz z mniejszego znaczenia Niemiec

jako partnera polityczno-gospodarczego Polski (szczególnie po integracji z Unią Europejską) [Czarny, Kuźniar, Śledziwska 2009]. Udział importu w analizowanym okresie pozostawał na podobnym poziomie ok. 22 – 24% (tab. 2). Oznacza to, że zapotrzebowanie na towary z Niemiec nie uległo zmianie pomimo wzrostu importu z Chin i Rosji. Jednak po uwzględnieniu faktu, że przyczyną wzrostu znaczenie Chin w imporcie Polski jest import pośredni dokonywany przez min. niemieckich pośredników, to można stwierdzić, że znaczenie gospodarki niemieckiej wykazuje tendencje rosnące [Dudziński 2009].

Tendencją widoczną we wzajemnych obrotach jest jej asymetria. W polskim handlu zagranicznym Niemcy zajmują pierwsze miejsce zarówno po stronie eksportu jak i importu, w przeciwieństwie do naszej pozycji na rynku niemieckim, gdzie w 2008 r. było to 12 miejsce w imporcie i 10 w eksporcie. Jednak dla Niemiec jesteśmy najważniejszym partnerem handlowym z regionu Europy Środkowo-Wschodniej [Nakonieczna-Kisiel 2010].

Tabela 2. Udział Niemiec w polskim handlu zagranicznym w latach 2003-2012 (eksport/import ogółem =100)

Table 2. Germany's share in Polish foreign trade in the years 2003-2012 (export / import total = 100)

Udziały Niemiec w polskim:	Rok									
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
eksportie (%)	32,3	29,9	28,2	27,1	25,9	25,1	26,1	26,1	26,1	25,4
imporcie (%)	24,4	24,4	24,7	24,0	24,0	22,4	22,3	21,9	22,3	23,7

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych statystycznych GUS.

W latach 2003-2012 bilans wymiany polsko-niemieckiej kształtował na różnym poziomie. W przeciwieństwie do ujemnej tendencji w deficycie polskiego handlu zagranicznego wykazywał nadwyżki handlowe. W latach 2003 – 2005 i 2009 – 2012 saldo obrotów we wzajemnej wymianie było dodatnie, zaś w okresie 2006 - 2008 wystąpił deficyt.

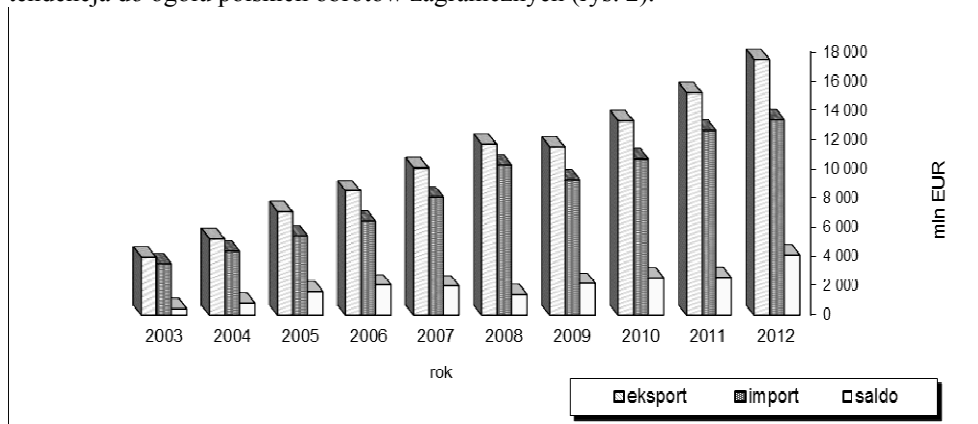
Zmiany w polskim handlu zagranicznym artykułami rolno-spożywczymi w latach 2003-2012

Cechą charakterystyczną polskiego handlu zagranicznego artykułami rolno-spożywczymi, jest fakt, że w analizowanym przedziale czasowym wykazywał tendencje rosnącą zarówno po stronie eksportu jak i importu.

Wartość eksportu rolno-spożywczego w 2012 r. wyniosła 17,4 mln EUR i zwiększyła się o około 13,5 mln EUR, co stanowiło ponad 4-krotny wzrost w badanym okresie. Polskie towary rolno-spożywcze od wielu lat zyskują coraz większe znaczenie w handlu zagranicznym. Jest to efekt stosowania wysokiej jakości surowców, nowoczesnych technologii przetwórczych oraz wytwarzania oryginalnych produktów o unikalnych recepturach. Polskie produkty są wysoko cenione na rynku międzynarodowym i zdobywają coraz większą liczbę odbiorców.

Podobna tendencja utrzymywała się w imporcie, którego wartość wzrosła o 9,7 mln EUR. Kolejną cechą pozytywnie wpływającą na polską gospodarkę, jest dodatnie saldo

wymiany rolno-spożywczej w całym analizowanym okresie. Jest to przeciwna tendencja do ogółu polskich obrotów zagranicznych (rys. 2).



Rys. 2. Polski handel zagraniczny artykułami rolno-spożywczymi w latach 2003-2012, mln EUR

Fig. 2. Polish foreign trade in agri-food products in the years 2003-2012, million EUR

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Analiza wybranych zagadnień i tendencji w polskiej produkcji i handlu zagranicznym artykułami rolno-spożywczymi w 2008 r. FAMU FAPA Warszawa 2008 i Analiza wybranych zagadnień i tendencji w polskiej produkcji i handlu zagranicznym artykułami rolno-spożywczymi w 2012 r. FAMU FAPA Warszawa 2013.

Ważną cechą handlu rolno-spożywczego jest jego rosnący udział w eksporcie ogółem. Od 2003 r. udział eksportu rolno-spożywczego w eksporcie ogółem zwiększył się z 8,4% do 12,3% w 2012 r. Oznacza to, że przy dynamicznie rosnących obrotach ogółem, eksport rolno-spożywczy rośnie szybciej.

Tabela 3. Udział handlu artykułami rolno-spożywczymi w handlu zagranicznym Polski, w %

Table 3. The share of trade in agri-food products in Polish foreign trade, in %

Udział w:	Rok									
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
eksport	8,4	8,7	9,9	9,7	9,9	9,9	11,6	11,2	11,1	12,3
import	5,9	6,1	6,8	6,4	6,8	7,0	8,7	8,1	8,3	8,8

Źródło: jak w rys. 2.

Zwiększa się również udział importu rolno-spożywczego w imporcie ogółem, jednak jego tempo jest wolniejsze w odniesieniu do eksportu. W analizowanym okresie jego udział wzrósł o 2,9 punktu procentowego, zaś w eksporcie o 3,9 punktu procentowego (tab. 3).

Handel artykułami rolno-spożywczymi pomiędzy Polską a Niemcami na przestrzeni lat 2003-2012

Polski handel rolno-spożywczy od wielu lat koncentruje się na rynku europejskim. Najważniejszym odbiorcą polskich artykułów rolno-spożywczych na rynku unijnym są

tradycyjnie Niemcy. W 2012 r. zakupiły one w Polsce produkty za sumę ok. 3,84 mld EUR, co stanowiło 22% polskiego eksportu rolno spożywczego. W analizowanym okresie wzajemna wymiana artykułami rolno-spożywczymi pomiędzy Polską a Niemcami przebiegała pomyślnie i charakteryzowała się tendencją wzrostową, zarówno po stronie eksportu jak też importu. Saldo obrotów wykazywało nadwyżkę w badanym okresie. Tendencja widoczna dla całego handlu rolno-spożywczego była identyczna w przypadku handlu z Niemcami. Sprzedaż artykułów rolno-spożywczych pomimo kryzysu charakteryzowała się dynamicznym wzrostem, a sam przemysł rolno-spożywczy był jedną z gałęzi gospodarki o największej dynamice wzrostu. Pomimo, iż w latach 2010 - 2012 na rynku niemieckim odnotowano spadek popytu wewnętrznego to obroty w sektorze rolno-spożywczym nie uległy zmniejszeniu a nawet wzrosły. Korzystniej kształtowała się sytuacja gospodarcza Niemiec w odniesieniu do innych państw Unii Europejskiej, gdzie tempo wzrostu PKB było dwukrotnie wyższe niż w innych państwach strefy euro.

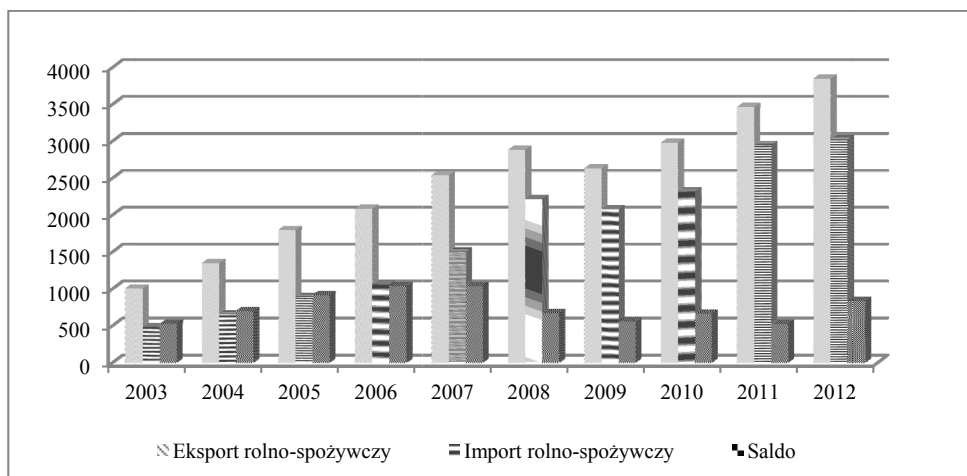
Tabela 4. Obroty handlowe artykułami rolno-spożywczymi i ich udział w handlu ogółem pomiędzy Polską a Niemcami w okresie 2003–2012, mln EUR

Table 4. Volume of trade of agri-food, and their share in total trade between the Polish and Germany in the period 2003 - 2012, million EUR

Handel ze strony Polski	Rok									
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Eksport rolno-spożywczy	999,2	1343,6	1789,6	2082,1	2535,2	2876,7	2627,9	2973,2	3457,4	3844,5
Import rolno-spożywczy	477,9	648,9	883,3	1051,7	1502,8	2211,7	2072,5	2313,2	2941,0	3015,1
Saldo	521,2	694,8	906,3	1030,4	1032,4	665,0	555,4	660,0	516,3	829,4
Udział eksportu rolno-spożywczego w eksporcie ogółem	25,0	25,6	25,3	24,4	25,1	24,6	23,5	22,4	22,7	22,0
Udział importu rolno-spożywczego w imporcie ogółem	13,4	14,7	16,2	16,4	21,3	24,2	25,8	21,6	23,3	22,6

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Wartość eksportu rolno-spożywczego do Niemiec wzrosła z 999,2 mln EUR w 2003 r. do 3,3 mld EUR w 2012 r., co stanowiło prawie 4-krotny wzrost. Zdecydowanie wyższą tendencję wzrostową charakteryzował się import rolno-spożywczy z Niemiec. Jego wartość zwiększyła się z 477,9 mln EUR w 2003 r. do 3,0 mld EUR w 2012 r., co stanowiło 6-krotny wzrost (tab. 4 i rys. 3).



Rys. 3. Handel artykułami rolno-spożywczymi pomiędzy Polską a Niemcami w okresie 2003 - 2012, mln EUR

Fig. 3. Trade in agri-food products between Poland and Germany in 2003 – 2012, million EUR

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Cechą charakterystyczną wymiany z Niemcami jest ich wysoki udział w handlu ogółem. Handel ten stanowi ponad 20% udziału w eksporcie i imporcie. Tak wysoki udział we wzajemnych obrotach jest niebezpieczny, szczególnie w dobie globalizacji. Występuje tu duża zależność gospodarek, co przy niekorzystnej koniunkturze może znacząco ograniczać wymianę.

Tabela 5. Stopy zmian w handlu artykułami rolno-spożywczymi w latach 2003-2012 oraz średnie roczne stopy wzrostu handlu artykułami rolno-spożywczymi ogółem dla Polski i w handlu z Niemcami, w %

Table 5. Rates of change in the trade of agri- food products in the years 2003- 2012 and the average annual growth rates of total agri- food trade for Poland and in the trade with Germany, in %

Wskaźnik w %	Eksportu rolno-spożywczego		Importu rolno-spożywczego	
	Ogółem	do Niemiec	ogółem	do Niemiec
Stopa zmian	336,8	284,8	274,9	530,9
Średnia roczna stopa wzrostu	18,3	16,8	16,6	24,0

Źródło: opracowanie własne.

Ważnym wskaźnikiem w handlu jest stopa zmian. Dla eksportu rolno-spożywczego ogółem w latach 2003 – 2012 wyniosła ona 336,8%, w handlu rolno-spożywczym z Niemcami osiągnęła ona niższą wartość o 52 punkty procentowe. W przypadku importu tendencja była odwrotna. Stopa zmian w obrotach z Niemcami uległa wzrostowi, a różnica wyniosła 256 punktów procentowych (tab. 5).

Identyczne tendencje wystąpiły w przypadku średniej rocznej stopy wzrostu, gdzie tempo dla eksportu ogółem było wyższe niż w handlu z Niemcami a tempo wzrostu w imporcie niższe niż w handlu z Niemcami (tab. 5).

Struktura towarowa eksportu i importu w obrotach pomiędzy Polską a Niemcami

W celu przedstawienia struktury towarowej obrotów pomiędzy Polską a Niemcami i zmian zachodzących na przestrzeni badanego okresu przeprowadzono analizę asortymentową wskazując na główne grupy towarowe. Struktura towarowa eksportu z Polski do Niemiec w analizowanym okresie uległa dość znacznej zmianie. Było to przyczyną zmian jakie nastąpiły w Polsce w okresie transformacji oraz w okresie dostosowań do wymogów Unii Europejskiej. Jednak pomimo wielu pozytywnych zmian w polskiej gospodarce, tu również wystąpiło zjawisko asymetrii, odnosi się ono do potencjału ekonomicznego obu państw, czyli wielkości wytwarzanego PKB, roli w międzynarodowych stosunkach, poziomu technologicznego jakości organizacji i zarządzania oraz konkurencyjności innowacyjności gospodarek [Nakonieczna-Kisiel 2010]. Zjawisko asymetrii widoczne w handlu wszystkimi grupami towarowymi, zacierają się w handlu rolno-spożywczym. Polska eksportuje i importuje najczęściej produktów przetworzonych, a zdecydowanie mniej surowców roślinnych i zwierząt (tab. 6, rys. 4 i 7).

Analizując strukturę towarową eksportu i importu widoczne są różnice w udziałach poszczególnych grup towarowych (tab. 6).

W 2012 r. sprzedaż do Niemiec zrealizowano na poziomie 3,8 mld EUR. Wartość sprzedaży w porównaniu z rokiem 2003 wzrosła prawie 4-krotnie. W strukturze towarowej polskiego eksportu rolno-spożywczego do Niemiec w całym analizowanym okresie dominowały produkty przetworzone zarówno roślinne jak i zwierzęce. Przetwory roślinne stanowiły największą grupę eksportową. Ich sprzedaż stopniowo zwiększała się - z 462 mln EUR w 2003 r. do 1,2 mld EUR w 2012 r. Również po stronie importu przetwory roślinne stanowiły największą grupę, ich wartość wzrosła z 496 mln EUR w 2003 r. do 1,2 mld EUR w 2012. Saldo obrotów przetworami roślinnymi w całym analizowanym okresie było dodatnie (tab. 6, rys. 4).

Kolejną grupą o dominującym charakterze w eksporcie rolno-spożywczym do Niemiec były przetwory zwierzęce. Wartość sprzedaży stopniowo wzrastała z 268,6 mln EUR w 2003 r. do 968,3 mln EUR 2012 r., co stanowiło 3,5 krotny wzrost. Import przetworów zwierzęcych stopniowo wzrastał w badanym okresie, a bilans obrotów wykazywały nadwyżkę eksportową (tab. 6).

Na trzecim miejscu we wzajemnych obrotach plasują się ryby i przetwory rybne. Ich udział w badanym przedziale czasowym wahał się od 6 do 12% a wartość sprzedaży wzrosła pięciokrotnie (rys. 4).

Na przestrzeni analizowanego okresu używki w polskim eksporcie wykazywały tendencję rosnącą. Ich wartość wzrosła z 42,7 mln USD w 2003 r. do 399,5 mln USD w 2012 r. (9-krotny wzrost). Największą grupę wśród używek stanowiły tytoń i wyroby tytoniowe oraz kawa, kakao, herbata i przyprawy, natomiast niewielki udział miały napoje (tab. 6 i rys. 4).

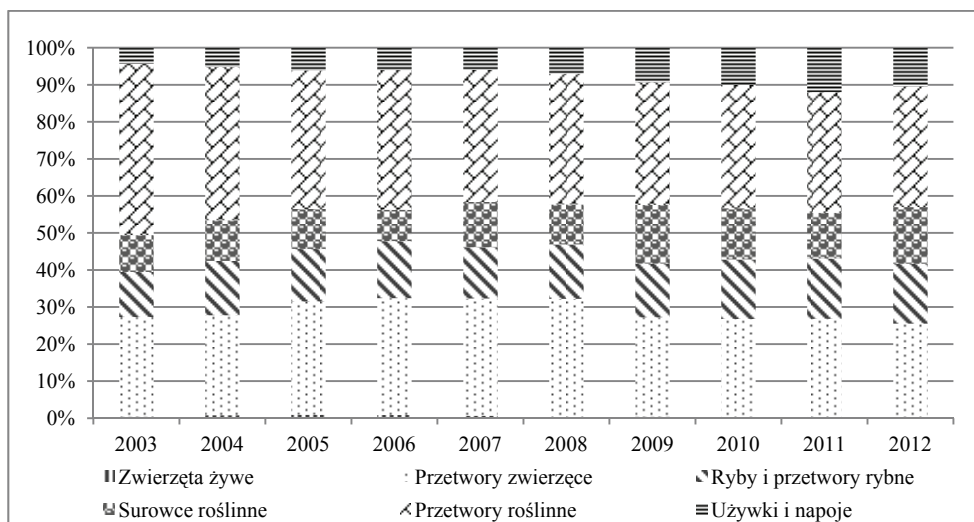
Najmniejszy udział w strukturze eksportu miały zwierzęta żywe, średnio były na poziomie 0,6%.

Tabela 6. Handel artykułami rolno-spożywczymi pomiędzy Polską a Niemcami w latach 2003-2012 według asortymentów, mln EUR

Table 6. Trade in agri-food products between the Polish and Germany in the years 2003-2012 according to the selections, million EUR

Grupy produktów	Rok									
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Eksport w mln EUR										
Produkty zwierzęce:										
Zwierzęta żywe	4,5	11,6	17,5	18,3	18,5	9,6	11,6	11,7	12,2	14,7
Przetwory zwierzęce	268,6	362,2	546,2	657,3	811,9	917,9	704,0	785,2	917,0	968,3
Ryby i przetwory rybne	121,5	197,1	253,7	319,7	355,1	423,6	382,1	478,3	561,9	620,3
Produkty roślinne:										
Surowce roślinne	99,5	147,2	194,4	177,0	315,1	310,6	416,6	410,8	427,5	589,4
Przetwory roślinne	462,0	556,4	668,5	785,0	916,3	1015,6	869,6	989,3	1124,7	1252,1
Używki i napoje	42,7	68,9	109,0	124,6	151,9	199,3	243,7	297,6	413,7	399,5
Import w tys. EUR										
Produkty zwierzęce:										
Zwierzęta żywe	12,7	25,7	45,1	27,3	37,7	49,8	59,9	52,7	76,0	138,8
Przetwory zwierzęce	37,2	85,1	159,7	210,0	311,0	633,0	655,3	692,0	822,8	779,0
Ryby i przetwory rybne	12,1	16,4	26,5	22,1	36,7	58,9	72,1	82,3	108,7	120,1
Produkty roślinne:										
Surowce roślinne	12,6	33,6	43,9	74,4	208,6	250,4	110,8	129,2	237,2	190,4
Przetwory roślinne	296,8	347,0	434,6	502,3	614,8	889,6	796,3	900,9	1104,4	1185,1
Używki i napoje	106,3	140,8	173,2	215,3	293,7	329,7	377,8	455,8	591,6	601,4

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.



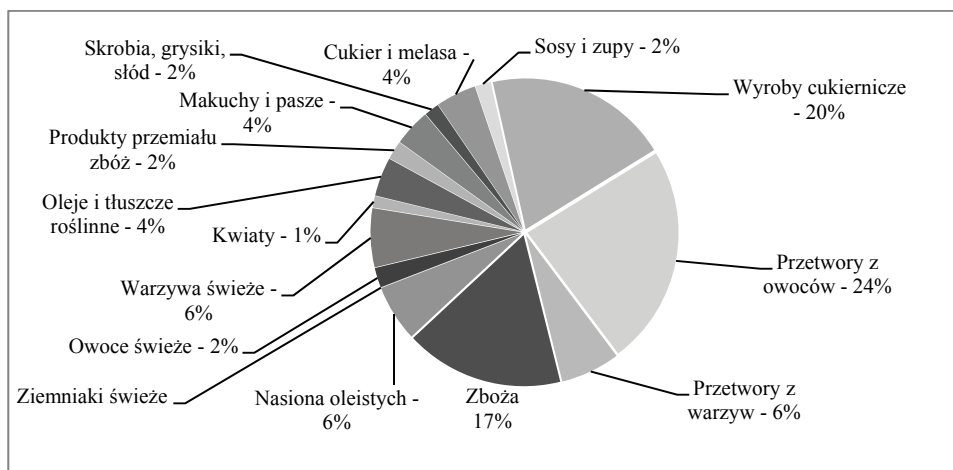
Rys. 4. Struktura polskiego eksportu rolno-spożywczego do Niemiec w okresie 2003 – 2012, %

Fig. 4. Structure of Polish agri-food exports to Germany in 2003 – 2012, %

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Udział poszczególnych grup towarowych w eksporcie do Niemiec zmieniał się w analizowanym okresie. Dwie dominujące grupy przetworów roślinnych i zwierzęcych miały 73,1% udziału w całości eksportu rolno-spożywczego do Niemiec w 2003 r. i 58,4% w 2013 r., gdzie przetwory roślinne charakteryzowały się tendencją malejącą a przetwory zwierzęce tendencją rosnącą. W strukturze importu, również dominowały dwie grupy: przetwory roślinne z tendencją malejącą i przetwory zwierzęce z tendencją rosnącą. Te dwie grupy towarowe miały 69,9% udziału w całości eksportu rolno-spożywczego do Niemiec w 2003 r. i 61,5% w 2013 r.

W strukturze asortymentowej eksportu produktów roślinnych największy udział miały przetwory z owoców i warzyw (z tendencją rosnącą), zboża (z tendencją rosnącą) i cukier (z tendencją rosnącą). W strukturze asortymentowej eksportu przetworów zwierzęcych dominowały mięso drobiowe i czerwone. Najwięcej sprzedano na rynek niemiecki (pod względem wartości): przetworów z owoców o wartości 425,0 mln EUR, ryb i skorupiaków o wartości 412 mln EUR, wyrobów cukierniczych, zbóż oraz mięsa i podrobów drobiowych. Pięć najwyższych wartościowców pozycji eksportowych stanowiło 46% ogółu eksportu do Niemiec (rys. 5).

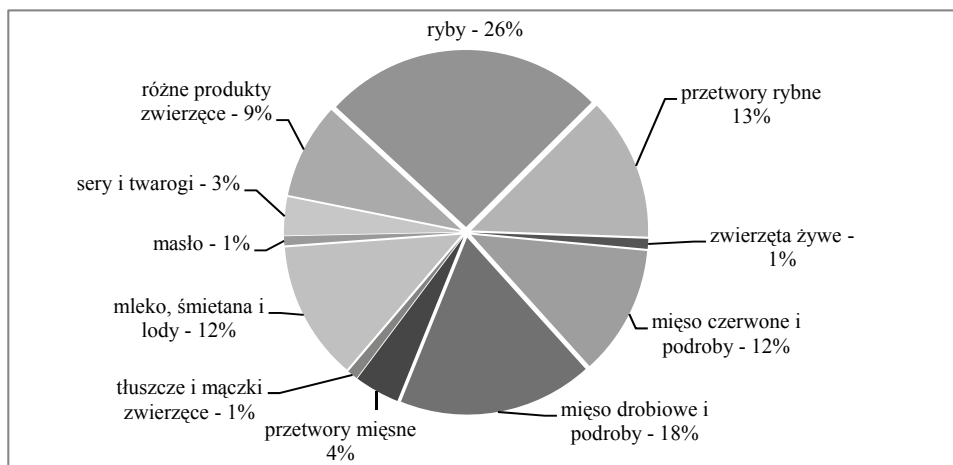


Rys. 5. Struktura polskiego eksportu produktów roślinnych do Niemiec w 2012 r., %

Fig. 5. Structure of Polish exports of plant products to Germany in 2012, %

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

W strukturze asortymentowej eksportu produktów zwierzęcych największy udział miały mięso drobiowe i czerwone oraz ich podroby (z tendencją rosnącą w obu przypadkach), produkty mleczarskie (z tendencją rosnącą) oraz ryby (z tendencją rosnącą). Najmniejszą grupę eksportową stanowiły zwierzęta żywe, jednak wykazywała ona tendencję wzrostową (rys. 6).



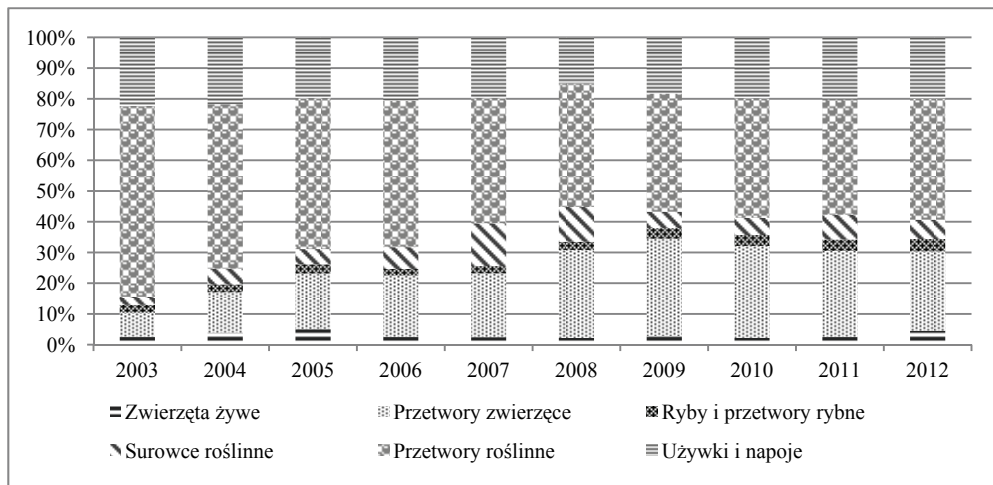
Rys. 6. Struktura asortymentowa polskiego eksportu zwierząt żywych i produktów zwierzęcych w 2012 r., %

Fig. 6. Assortment structure of Polish exports of live animals and animal products in 2012, %

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Import produktów rolno-spożywczych z Niemiec wykazywał tendencję wzrostową. Jego wartość wzrosła ponad 10-krotnie w analizowanym okresie i wyniosła 3,0 mld EUR

w 2012 r. Z analizy importu w okresie 10 lat wynika, że dokonujemy zakupów produktów przetworzonych. Ich średni udział w strukturze importu kształtował się na poziomie 80%. Dominującą grupą w analizowanym okresie były produkty roślinne. Ich udział w strukturze importu wykazywał tendencję malejącą i wahał się od 64,7% w 2003 r. do 45,6% w 2012 r. (rys. 7).



Rys. 7. Struktura importu rolno-spożywczego z Niemiec w okresie 2003 r. – 2012, %

Fig. 7. Structure of the agri-food imports from Germany in 2003 – 2012, %

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Odwrotna tendencja panowała w imporcie przetworów zwierzęcych. W badanym okresie była to grupa, która zwiększała swój udział z 7,8% w 2003 r. do 25,8 w 2012 r. w imporcie do Polski. Przetwory zwierzęce zajmowały drugie miejsce pod względem wartości importu w analizowanym okresie.

Niewielki udział w strukturze importu do Polski stanowiły zwierzęta żywe - średnia w analizowanym okresie - 3,1% i surowce rolnicze - 7% (rys. 7).

Podsumowanie

Od wielu lat Polska rozwija współpracę z Niemcami. Dobre stosunki sąsiedzkie oraz przynależność do struktur Unii Europejskiej wzmacniają współpracę i przyczyniają się do zwiększającej się wymiany handlowej. Niemcy są najważniejszym odbiorcą polskich produktów rolno-spożywczych, na ten rynek trafia średnio corocznie 24% ogółu polskiego eksportu rolno-spożywczego. W 2012 r. wartość wyeksportowanych towarów rolno-spożywczych wynosiła 3,8 mld EUR a w strukturze towarowej dominowały produkty przetworzone pochodzenie roślinnego i zwierzęcego.

Z Niemiec corocznie więcej sprowadzamy produktów rolno-spożywczych. W 2012 r. wartość importu wyniosła 3,0 mld ERU. Dominującą pozycję w imporcie do Polski stanowią produkty przetworzone.

Saldo wzajemnej wymiany w analizowanym okresie było dodatnie. Wartość wyeksportowanych produktów wzrosła na przestrzeni badanych lat 4-krotnie a wartość

importu ponad 6-krotne, wskazuje na szybsze tempo wzrostu importu co w dłuższej perspektywie może być niekorzystne dla naszego kraju.

Literatura i źródła

- Analiza wybranych zagadnień i tendencji w polskiej produkcji i handlu zagranicznym artykułami rolno-spożywczymi w 2008 r. FAMU FAPA Warszawa 2008.
- Analiza wybranych zagadnień i tendencji w polskiej produkcji i handlu zagranicznym artykułami rolno-spożywczymi w 2009 r. FAMU FAPA Warszawa 2010.
- Analiza wybranych zagadnień i tendencji w polskiej produkcji i handlu zagranicznym artykułami rolno-spożywczymi w 2012 r. FAMU FAPA Warszawa 2013.
- Budzowski K. [2003]: *Ekonomika handlu zagranicznego*. Acta Academiae Modrevianae. Krakowskie Towarzystwo Edukacyjne, Kraków, s. 9-27.
- Czarny E. [2002]: *Teoria i praktyka handlu wewnątrzgałęziowego*. *Monografie i opracowania* 496. SGH Warszawa.
- Czarny E., Śledziewska K. [2009]: *Polska w handlu światowym*. PWE, Warszawa, s. 106- 133.
- Czarny E., Kuźniar A., Śledziewska K. [2009]: *Przepływy kapitałowe a dwustronny handel między Polską a Niemcami po rozszerzeniu Unii Europejskiej [w:] Polska-Niemcy po rozszerzeniu Unii Europejskiej. Bilans i perspektywy*. SGH, Warszawa, s. 232-237.
- Dudziński J. [2009]: *Kilka dalszych uwag na temat boomu surowcowego w latach 2003-2008*. Firma i Rynek nr 1.
- Kacperska E. [2009]: *Trade in agri-food products between Poland and the European Union in years 2003-2008 [w:] Agri-food system and its linkage with global, international and domestic economies*. WULSP, Warsaw.
- Misala J. [2006]: *Polski handel zagraniczny artykułami rolno-spożywczymi w 2005 r.* FAMU/FAPA. Warszawa.
- Misala J. [2007]: *Międzynarodowa zdolność konkurencyjna i międzynarodowa konkurencja gospodarki narodowej*. Wydawnictwo Politechniki Radomskiej Radom.
- Nakoneczna-Kisiel H. [2010]: *Nowe zjawiska w polski-niemieckiej wymianie handlowej [w:] Problemy handlu zagranicznego i gospodarki światowej*. Studia i prace WNEiZ nr 18, Szczecin, s. 99 - 120.

Barbara Kielbasa¹

Zakład Rozwoju Obszarów Wiejskich i Doradztwa
Uniwersytet Rolniczy im. H. Kołłątaja w Krakowie

Wpływ środków pomocowych WPR 2007-2013 na zmiany w wybranych gospodarstwach rolnych

Impact of the CAP 2007-2013 financial support to changes in the chosen farms

Synopsis: Artykuł przedstawia cząstkowe wyniki badań prowadzonych na próbie 60 gospodarstw różniących się pod względem wielkości ekonomicznej z trzech województw: łódzkiego, małopolskiego i opolskiego. Badania realizowano metodą wywiadu bezpośredniego z kierownikami indywidualnych gospodarstw rolnych. Większość kierowników badanych gospodarstw uznała, że integracja europejska miała istotny wpływ na szybkość wdrażania innowacji w gospodarstwach. W wielu przypadkach była czynnikiem wymuszającym zmiany i dostosowanie gospodarstw do wymogów panujących na rynku europejskim.

Słowa kluczowe: gospodarstwo rolne, zmiana, innowacja, WPR 2007-2013

Abstract: The paper presents partial results of empirical research conducted in three Polish provinces: Łódzkie, Małopolskie and Opolskie on a sample of 60 agricultural holdings which differ in terms of economic size. The study was conducted by interviewing managers of individual farms. Most of the farmers - managers of the surveyed households, recognized that European integration has a significant effect on the rate of implementation of innovation. In many cases it was a factor in forcing changes and adaptation to the requirements prevailing on the European market.

Key words: agricultural holding, change, innovation, CAP 2007-2013

Wprowadzenie

Z uwagi na szybko zmieniające się warunki społeczno-ekonomiczne, zwłaszcza związane z zarządzaniem i organizacją gospodarstw rolnych w warunkach integracji europejskiej, istotne jest poszukiwanie i wdrażanie nowych rozwiązań. W szerszym ujęciu nowe rozwiązania można utożsamiać z innowacjami, dzieląc je np. na technologiczne (produktowe, procesowe) i nietechnologiczne (organizacyjne i marketingowe) [Kujawiński 2012]. Obejmują one głównie obszar gospodarstwa rolnego oraz wychodzą poza gospodarstwo – będąc skutkiem oddziaływania otoczenia [Tomczak 2004].

Obecna sytuacja gospodarstw rolnych w Polsce powoduje, iż nawet te małe, drobnotowarowe stoją przed koniecznością wprowadzania zmian. Zarządzanie zmianą w organizacjach nie jest pojęciem nowym, jednakże rzadko odnosi się je do gospodarstw rolnych, przede wszystkim dlatego, że są one często bardzo małe, „samozaopatrzeniowe” i nierentowne. Mimo wszystko należy uznać, że zarządzanie gospodarstwem w sposób planowy, przemyślany i z uwzględnieniem wymogów otoczenia, daje lepsze efekty ekonomiczne, które mogą być wymierne nawet dla bardzo małych gospodarstw (np.

¹ Dr., e-mail: bkielbasa@ar.krakow.pl

mniejsze koszty, zmniejszenie nakładów pracy własnej itp.) [Chyłek 2012]. Stąd też wprowadzanie zmian, np. takich jak modernizacja, usprawnianie, poprawa organizacji gospodarstwa, wdrażanie nowych technologii i dostosowywanie się do nowych wymogów rynku – powinno być realizowane przez rolnika w sposób celowy i przemyślany, czyli przy uwzględnieniu zasobów i możliwości gospodarstwa rolnego.

Zmiany w teorii organizacji a rolnictwo

Zarządzanie oznacza wprowadzanie innowacji (nowości) w danej organizacji. Obejmuje implementację zmian wynikających z konieczności dostosowania się do przekształceń następujących w otoczeniu [Chyłek 2012]. Według R. Griffina [2004] zmiana w organizacji to „każda istotna modyfikacja jakiejś części organizacji, która może dotyczyć niemal każdego aspektu”. S. Duchniewicz [2007] uważa, że „zmiany w organizacjach wynikają ze zmieniających się potrzeb społecznych i ich otoczenia”. Każda organizacja, która nie dostosowuje się do potrzeb klientów i do nowych warunków, przestaje istnieć. W przedsiębiorstwach zmian dokonuje się z reguły w sposób przemyślany, kompleksowy i planowany, stosując różne metody zarządzania nimi.

Istnieje wiele przyczyn powstawania zmian. P. Drucker [2005] wyróżnia dwa główne źródła zmian: wewnętrzne oraz zewnętrzne. Pierwsze oznaczają pewne zdarzenia w organizacji albo niezgodności między rzeczywistością a wyobrażeniami członków danej organizacji. Natomiast zmiany zewnętrzne wynikają np. z czynników demograficznych, zmian w postrzeganiu rzeczywistości lub pojawiającej się nowej wiedzy, którą można zastosować w praktyce.

Z kolei wśród czynników determinujących procesy zmian można wymienić za Koźmińskim i Piotrowskim [2009] m.in.: działania oraz plany właścicieli danej organizacji (czynniki wewnętrzne), zachowania klientów, dostawców, odbiorców, zachowania konkurencji oraz gospodarke, prawo i politykę (czynniki zewnętrzne).

B. Koźuch [2011] dokonała zestawienia rodzajów zmian organizacyjnych z uwzględnieniem siedmiu kryteriów:

- 1) ze względu na źródło zmian: zmiany dobrowolne, zmiany wymuszone,
- 2) ze względu na rozmiar zmian: zmiany zachowawcze, zmiany rozwojowe,
- 3) z uwzględnieniem strategii przeprowadzania zmian: zmiany nakierowane na strukturę, na technologię, na ludzi,
- 4) ze względu na zakres zmian: zmiany innowacyjne, zmiany adaptacyjne,
- 5) ze względu na współzależność czasu zmian organizacyjnych i zmian otoczenia: zmiany reaktywne, zmiany antycypacyjne (wyprzedzające),
- 6) pod kątem oceny skutków zmian: zmiany pozytywne, negatywne, zmiany obojętne,
- 7) ze względu na dynamikę zmian: zmiany radykalne, zmiany stopniowe.

Rolnictwo jest jedną z form działalności gospodarczej, ale ze względu na swoją specyfikę znacząco różni się od innych form, a przychody z niej wciąż nie są w Polsce w myśl przepisów opodatkowane podatkiem dochodowym. Co więcej, cechą szczególną tej działalności jest to, iż często wiąże rodzinę rolnika (gospodarstwo domowe). Jest ponadto nierozdzielnie związana ze środowiskiem naturalnym [Woś 1996].

Innowacje rolnicze to wprowadzane różnego rodzaju zmian w gospodarstwie rolnym. Mogą to być wszelkie nowe pomysły, idee, usprawnienia, koncepcje, modyfikacje, przedmioty, metody, które są uznawane przez rolnika za nowość. Mogą to być nowe

systemy w produkcji rolniczej lub nowe metody wspierające decyzje w zarządzaniu [Woś 1996]. W produkcji roślinnej mogą to być nowe nawozy, nowe gatunki i odmiany roślin, nowe środki ochrony roślin, nowe maszyny i narzędzia lub nowe kompleksowe technologie. W produkcji zwierzęcej można mówić o innowacjach w przypadku zakupu sztuk hodowlanych, nowych pasz treściwych i dodatków mineralnych, zakupu nowych maszyn i urządzeń, bądź zastosowania ulepszonych środków higienicznych. Innowacje w zakresie ekonomiki i organizacji gospodarstw to np. zwiększenie powierzchni gospodarstw, zmiana struktury zasiewów, wykorzystanie kredytów, wprowadzenie rachunkowości i kalkulacji rolniczych, wprowadzenie techniki komputerowej [Ban van den, Hawkins 1997]. Adaptacja nowych rozwiązań oraz konieczność dostosowania produkcji rolnej do szybko zmieniających się uwarunkowań zewnętrznych powoduje, iż określenie „wprowadzanie zmian” nabiera w polskich gospodarstwach rolnych szczególnego znaczenia.

W gospodarstwach można wyróżnić zmiany planowane i zmiany dostosowujące [Bielski 2002]. Pierwsze z nich są szczegółowo planowane przez rolnika z pewnym wyprzedzeniem. W gospodarstwach i przedsiębiorstwach agrobiznesu wiążą się z przygotowaniem planów taktycznych, operacyjnych i strategicznych. Wprowadzanie zmian ma wówczas charakter przemyślany i celowy, zgodny z harmonogramem i przynoszący zamierzone rezultaty. Natomiast zmiany dostosowujące mają charakter reaktywny – czyli dotyczą dostosowania się do nowych warunków rynkowych i spełnienia wymogów wynikających z prawodawstwa krajowego i unijnego [Penc 1995].

Jedną z najczęstszych reakcji na nowość i pierwszą przesłanką podjęcia decyzji o zmianach jest zazwyczaj strach lub niepewność. W zależności od szybkości reagowania rolnika na pojawiające się innowacje C. Rogers podzielił rolników na „innowatorów”, „wcześnie adaptujących”, „wczesną większość”, „późną większość” oraz „maruderów”. Innowatorzy stanowią w tej strukturze jedynie 2,5%. Są to rolnicy dobrze wykształceni, odcytani, nie boją się ryzyka i mają naukowe podejście do rozwiązywania problemów. Posiadają bardzo duże i wyspecjalizowane gospodarstwa i są powiązani z innymi innowatorami, którzy tak jak oni sami poszukują nowych rozwiązań. Wcześnie adaptujący stanowią w strukturze 13,5%. W tej grupie znajdują się osoby dobrze wykształcone, które stanowią tzw. „pierwszą falę” przyjmujących. Są gotowe do wdrażania nowych pomysłów, wypróbowanych przez innowatorów. Rolnicy z grupy „wczesna większość” stanowią aż 34,0%. Są to osoby dość postępowe i naśladowujące innych. Rolnicy dość tradycyjni, sceptyczni i obserwujący innych to „późna większość” (34,0%). Wprowadzają zmiany dopiero pod presją ekonomiczną lub społeczną. Ostatnia grupa (16,0%) składa się z osób opieszłych, które nie są zainteresowane wprowadzaniem żadnych zmian w swoich gospodarstwach. Powodem tego najczęściej jest to, że są to rolnicy starsi, którzy produkują wyłącznie na własne potrzeby [Rogers 2003].

Wprowadzanie zmian w gospodarstwach rolnych jest trudne, bo niejednokrotnie wiąże się ze zmianą mentalności rolników-kierowników gospodarstw i specyfiką produkcji rolnej. Trudno też mówić o zastosowaniu nowoczesnych metod planowania zmian, jakie stosuje się w dużych organizacjach. Mimo to, rolnik powinien realizować zadania w sposób przemyślany i planowany, ponieważ źle podjęta decyzja może skutkować długotrwałymi konsekwencjami, biorąc pod uwagę długi cykl produkcji rolnej. Dotyczy to także procesu pozyskiwania środków zewnętrznych i realizacji przedsięwzięć inwestycyjnych, dlatego też rolnicy powinni wziąć pod uwagę zaplanowanie długoterminowego programu rozwoju gospodarstwa.

Metodyka pracy

Celem pracy jest charakterystyka i ocena wybranych gospodarstw rolnych w kontekście wprowadzania zmian, ze szczególnym uwzględnieniem wykorzystania środków pomocowych w ramach WPR. Jako problem badawczy przyjęto określenie zmian organizacyjnych i inwestycyjnych w badanych gospodarstwach.

Do realizacji celów pracy posłużono się danymi uzyskanymi z 60 gospodarstw rolnych, wybranych z trzech województw Polski środkowej i południowej. Wybrano województwa reprezentujące trzy makroregiony według klasyfikacji FADN [www.fadn.pl]:

- z makroregionu Mazowsze i Podlasie wybrano województwo łódzkie, które charakteryzuje się gorszymi niż przeciętnie w kraju warunkami przyrodniczymi, w istotny sposób warunkującymi produkcję rolną,

- z makroregionu Małopolska i Pogórze wybrano województwo małopolskie, które cechuje się największym rozdrobnieniem struktury agrarnej w Polsce z uwagi na szczególnie warunki naturalne,

- z makroregionu Wielkopolska i Śląsk wybrano województwo opolskie, czyli najmniejsze województwo w Polsce, w którym osiąga się dobre wyniki w produkcji rolnej dzięki występującym tam korzystnym uwarunkowaniom naturalnym (dobre gleby).

Z każdego z tych województw, w ramach wymienionych wyżej makroregionów FADN wybrano po 20 indywidualnych gospodarstw rolnych. Próbę gospodarstw do badań wybrano taki sposób, by pozyskać gospodarstwa o różnej wielkości ekonomicznej (od 2 do ponad 100 ESU). Następnie gospodarstwa analizowano przy uwzględnieniu podziału na sześć grup pod względem wielkości ekonomicznej, tj. gospodarstwa od 2 do 4 ESU (gospodarstwa bardzo małe), od 4 do 8 ESU (małe), od 8 do 16 ESU (średnio małe), od 16 do 40 (średnio duże), od 40 do 100 ESU (duże) oraz gospodarstwa o wielkości powyżej 100 ESU (duże) [www.fadn.pl].

W pracy wykorzystano dane źródłowe pozyskane za pomocą metody wywiadu bezpośredniego z kierownikami wytypowanych do badań jednostek. Kwestionariusz autorski ankiety był standaryzowany i ustrukturalizowany, co oznacza, iż do wszystkich rolników pytania kierowane były w takiej samej formie i kolejności. Składał się on z trzech części dotyczących: charakterystyki rolnika, charakterystyki gospodarstw z uwzględnieniem ich wielkości ekonomicznej oraz zrealizowanych inwestycji dotyczących dostosowania gospodarstw do wymogów WPR.

Analiza gospodarstw opierała się na metodzie studium przypadku, która ma szerokie zastosowanie w naukach o zarządzaniu. Metoda ta polega na dokładnej analizie badanego zjawiska, problemu lub wybranego obiektu.

Artykuł został oparty na wynikach badań własnych, prowadzonych w 60 gospodarstwach rolnych i obejmujących lata 2007-2012. Praca przedstawia cząstkowe rezultaty badań prowadzonych przez Autorkę, które dotyczą zarządzania w gospodarstwach rolnych.

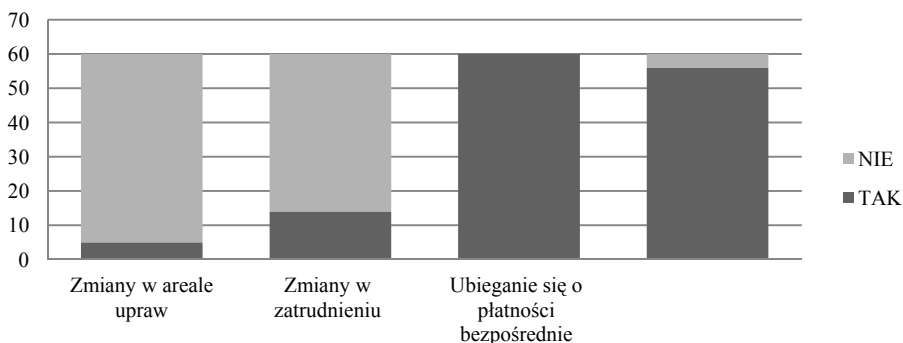
Zmiany w drobnotowarowych gospodarstwach rolnych – ujęcie praktyczne

Biorąc pod uwagę wprowadzanie zmian w badanych gospodarstwach, przeanalizowano wybrane działania, takie jak:

- zmiany w areale gospodarstw (zakup, dzierżawa, sprzedaż),
- zmiany w zatrudnieniu (zwiększenie lub zmniejszenie zatrudnienia),
- decyzje w zakresie ubiegania się o płatności bezpośrednie (kontynuacja lub rezygnacja z pobierania dopłat),
- realizacja inwestycji (źródło ich finansowania i przeznaczenie).

Analiza pierwszego z badanych zagadnień, tj. zmiany powierzchni badanych gospodarstw rolnych wykazała, iż w większości badanych obiektów (55 gospodarstw) nie powiększono zasobów ziemi w badanym okresie (rys. 1). Rolnicy w tej grupie byli zdania, że użytkowana przez nich powierzchnia gruntów rolnych jest wystarczająca i odpowiednia w prowadzonym systemie organizacji i zarządzania.

Jedynie pięciu rolników powiększyło areal upraw (o minimum 10 ha), poprzez dzierżawę gruntów (4 odpowiedzi) lub zakup gruntów (1 odpowiedź).



Rys. 1. Plany rolników w zakresie zarządzania gospodarstwem rolnym

Fig. 1. Farmer's plans in terms of changing the agricultural area of the holdings

Źródło: opracowanie na podstawie badań własnych.

Drugim z analizowanych problemów badawczych były zmiany w zatrudnieniu (zwiększenie lub zmniejszenie zatrudnienia). W tym badanym okresie zmiany wprowadziło 14 kierowników badanych gospodarstw, przy czym w 13 przypadkach było to zwiększenie zasobów pracy w gospodarstwie, poprzez zatrudnienie pracowników najemnych, a tylko w jednym zmniejszenie zatrudnienia.

W analizowanej próbie wszyscy rolnicy pobierali w badanym okresie dopłaty bezpośrednie i wszyscy deklarowali chęć korzystania z tej formy pomocy także w przyszłości.

Wprowadzanie zmian to najczęściej adaptacja (wdrażanie) innowacji do praktyki rolniczej, bardzo często przy wykorzystaniu możliwości finansowania tych działań ze środków zewnętrznych. W badanej próbie dokonano analizy przedsięwzięć

inwestycyjnych, ich przeznaczenia i źródeł finansowania, ze szczególnym uwzględnieniem udziału środków pomocowych w ramach instrumentów Wspólnej Polityki Rolnej.

W 4 gospodarstwach nie wprowadzono żadnych zmian w organizacji i zarządzaniu gospodarstwem rolnym w badanym okresie. W pozostałych, jak wynika z badań, rolnicy najczęściej wprowadzali zmiany o charakterze zachowawczym (modernizacja, remont) i adaptacyjnym, które wpływają pozytywnie na organizację tych gospodarstw. Świadczą jednak o reaktywnym zachowaniu na czynniki zewnętrzne i wewnętrzne. Po dokonaniu analizy przedmiotowej podejmowanych przedsięwzięć stwierdzono, że niektórzy rolnicy wprowadzali również zmiany o charakterze rozwojowym i innowacyjnym, które miały charakter radykalny (np. zakup nowych technik i technologii, zmiana specjalizacji gospodarstwa). Ogólnie działania podejmowane przez kierowników badanych gospodarstw miały na celu przede wszystkim:

- modernizację parku maszynowego wraz z budynkami do przechowywania maszyn i urządzeń, modernizację budynków gospodarskich i budowli w celu ich dostosowania do obecnych wymogów,
- budowę nowych budynków inwentarskich i gospodarczych,
- zakup nowych maszyn i urządzeń,
- podniesienie wiedzy i kwalifikacji (udział w kursach kwalifikacyjnych, studiach podyplomowych z zakresu wiedzy rolniczej).

Analiza przedsięwzięć inwestycyjnych w badanych gospodarstwach wykazała, że około 30% wszystkich inwestycji sfinansowano ze środków pozyskanych w ramach programów pomocowych z PROW 2007-2013. Prawie 25% tych przedsięwzięć sfinansowano z kredytów (tj. preferencyjnych z Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa oraz kredytów komercyjnych). Pozostałe działania były finansowane z dochodów z gospodarstw rolnych, przy czym były to inwestycje niewielkie, nie przekraczające równowartości 10 tys. zł.

W tabeli 1 przedstawiono uśrednione dane z badanej próby gospodarstw, z podziałem na kategorie wielkości ekonomicznej. Tabela 1 zawiera również uśredniony udział środków pomocowych w ramach PROW 2007-2013, które przeznaczono na wprowadzenie zmian w gospodarstwach o różnej wielkości ekonomicznej.

Tabela 1. Wybrane dane charakterystyki gospodarstw rolnych oraz udział środków finansowych z PROW 2007-2013 w realizowanych przedsięwzięciach inwestycyjnych

Table 1. Selected characteristics of farms and the share of financial support from the RDP 2007-2013 in completed investment activities of farms

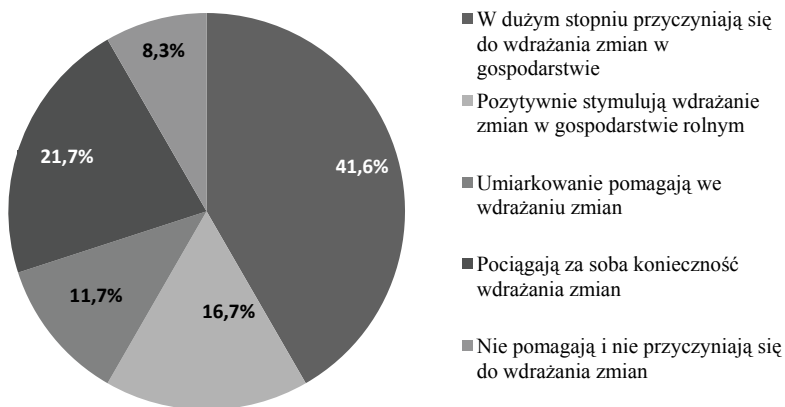
Lp.	Kategoria gospodarstw	Liczba badanych gospodarstw	Średnia powierzchnia użytków rolnych [ha]	Średnia wielkość ekonomiczna gospodarstw [ESU]	Średni udział środków pomocowych UE w łącznych kosztach przedsięwzięcia [%]
1	bardzo małe	8	6,6	3,3	0,0
2	małe	8	24,8	6,7	26,4
3	średnio-małe	12	30,1	12,0	37,9
4	średnio-duże	12	36,9	23,4	15,5
5	duże	12	64,7	52,6	48,9
6	bardzo duże	8	92,9	112,0	25,5

Źródło: opracowanie na podstawie badań własnych [N = 60].

Najwyższy udział środków pomocowych w kosztach inwestycji zaobserwowano w gospodarstwach dużych, a najniższy w bardzo małych (tab. 1). Kierownicy gospodarstw najmniejszych nie wiedzieli konieczności wprowadzania zmian z uwagi na charakter prowadzonych gospodarstw. Z kolei właściciele gospodarstw dużych byli zdeterminowani do wprowadzania zmian, głównie z powodu pojawienia się nowych uwarunkowań zewnętrznych. Dodatkowym bodźcem do wdrażania innowacji w gospodarstwach rolnych był dostęp środków finansowych w ramach WPR.

Jak wynika z analizy gospodarstw bardzo dużych (tj. powyżej 100 ESU) pod kątem wykorzystania środków zewnętrznych na wsparcie wprowadzania zmian, można zauważyć, że udział tych środków nie jest duży (25,5%). Nie oznacza to jednak, że kierownicy tych gospodarstw nie byli zainteresowani możliwością pozyskania środków zewnętrznych. Jak wynika z przeprowadzonych wywiadów, rolnicy z tej grupy wprowadzili zmiany najczęściej w oparciu o dochody uzyskiwane z produkcji rolnej. Inna sytuacja występowała w gospodarstwach bardzo małych (do 4 ESU), zarządzanych przez rolników tradycyjnych, którzy nie byli zainteresowani wprowadzaniem żadnych zmian w swoich gospodarstwach. W tej grupie byli także rolnicy, którzy nie widzieli perspektyw rozwoju gospodarstw albo szukali innych, pozarolniczych możliwości uzyskiwania dochodów.

Większość rolników, których zapytano o wpływ środków pomocowych dostępnych w ramach PROW 2007-2013 na wprowadzenie zmian w gospodarstwie, przyznała że pozytywnie stymulują one proces adaptacji innowacji. W badanej próbie 60 rolników, aż 35 z nich uznało, że środki te w dużym stopniu przyczyniają się do wdrażania zmian, bądź też pozytywnie stymulują podejmowanie takich decyzji (rys. 2).



Rys. 2. Opinie rolników na temat wpływu środków pomocowych z PROW 2007-2013 na zmiany w zarządzaniu gospodarstwem

Fig. 2. Farmer's (managers) response on the impact of the RDP 2007-2013 aid for changes in farm management

Źródło: opracowanie na podstawie badań własnych [N = 60].

Jedynie 5 rolników stwierdziło, że środki pomocowe z PROW 2007-2013 nie pomagają we wdrażaniu zmian ani też nie przyczyniają się pozytywnie do implementacji innowacji w ich gospodarstwach rolnych. W tej grupie znajdowali się przede wszystkim rolnicy starsi, którzy nie chcieli już rozwijać swoich gospodarstw.

Reasumując, można stwierdzić, że w badanej próbie 60 gospodarstw zróżnicowanych pod względem wielkości ekonomicznej, rolnicy byli nastawieni pozytywnie do zmian. Zwłaszcza rolnicy tzw. postępowi, którzy chcą pozostać konkurencyjni, dostosowują swoje gospodarstwa do wymogów rynku i wprowadzają innowacje w produkcji rolnej.

Podsumowanie

Rolnicy, podobnie jak prowadzący działalność w innych sektorach, muszą zrozumieć znaczenie i wszechobecność zmian. Doświadczenia zdobywane od 2004 roku, pozwalają na szybsze adaptowanie innowacji do praktyki rolniczej oraz wprowadzanie zmian w sposób bardziej przemyślany i szczegółowo zaplanowany (planowanie długofalowe-strategiczne, biznes plany, plany rozwoju gospodarstw, plany dostosowania gospodarstwa). Zmiany na rynku przebiegają coraz szybciej, stąd też gospodarstwa, które chcą konkurować, muszą niejednokrotnie przeprowadzać wiele zmian równocześnie.

Wprowadzanie zmian dotyczy nie tylko gospodarstw towarowych, ale także tych, które dostarczają niewielkie ilości produktów na rynek i nie są konkurencyjne. Obecnie prawie wszystkie gospodarstwa rolne stoją w obliczu dużych zmian, związanych z perspektywą finansową i kształtem nowej WPR (2014-2020), a także z planami objęcia większości gospodarstw rolnych podatkiem dochodowym i koniecznością wdrożenia rachunkowości rolnej. To wszystko powoduje, że nawet te najmniejsze gospodarstwa prowadzone przez rolników tradycyjnych, muszą zmierzyć się koniecznością dostosowania do nowych wymogów rynku.

Biorąc pod uwagę badaną próbę można stwierdzić, że w wielu przypadkach integracja europejska pociągała za sobą konieczność zmian i dostosowania się do nowych warunków. W badanej próbie 35 z 60 respondentów (kierowników gospodarstw) stwierdziło, że środki pomocowe uzyskane w ramach WPR w dużym stopniu przyczyniają się do wprowadzenia zmian organizacyjnych w gospodarstwach. W procesie wprowadzania zmian fundusze pomocowe odegrały istotną rolę, zwłaszcza w gospodarstwach dużych i średnich, w których stanowiły nawet połowę wszystkich środków finansowych przeznaczonych na różne przedsięwzięcia inwestycyjne.

Literatura

- Ban van den A.W., Hawkins H.S. [1997]: Doradztwo rolnicze. Wydawnictwo Małopolskiego Stowarzyszenia Doradztwa Rolniczego zs. w Akademii Rolniczej w Krakowie, Kraków, s. 102-122.
- Bielski M. [2002]: Podstawy teorii organizacji i zarządzania. Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa, s. 48-56.
- Chylek E.K. [2012]: Uwarunkowania innowacyjnego rozwoju sektora rolno-żywnościowego i obszarów wiejskich w ramach polityki rolnej. Agencja Reklamowo-Wydawnicza Arkadiusz Grzegorzczak, Warszawa, s. 84-92.
- Drucker P.F. [2005]: Innowacje i przedsiębiorczość: praktyka i zasady. Wydawnictwo PEW, Warszawa.
- Duchniewicz S. [2007]: Metody organizacji i zarządzania: teoria i praktyka (praca zbiorowa). Wydawnictwo Menedżerskie PTM, Warszawa, s. 15-51, 119-128.
- Griffin R.W. [2004]: Podstawy zarządzania organizacjami. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa, s. 406-432.
- Koźuch B. [2011]: Nauka o organizacji. Wydawnictwo Fachowe CeDeWu.pl, Warszawa.
- Koźmiński A.K., Jemieliński D. [2011]: Zarządzanie od podstaw. Wydawnictwo Oficyna a Wolters Kluwer Business, Warszawa, s. 361-372.
- Koźmiński K., Piotrowski W. (red. nauk.) [2009]: Zarządzanie: teoria i praktyka. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa, s. 130-142.

- Kujawiński W. [2012]: Metodyka działalności upowszechnieniowej publicznej rolniczej organizacji doradczej. Wydawnictwo CDR w Brwinowie oddział w Poznaniu, Poznań, s. 15-22.
- Penc J. [1995]: Decyzje w zarządzaniu. Wydawnictwo Profesjonalnej Szkoły Biznesu, Kraków, s. 126-152.
- Rogers E.M. [2003]: Diffusion of Innovations (5th edition). Free Press, New York, s. 357-398.
- Tomczak F. [2005]: Gospodarka rodzinna w rolnictwie: uwarunkowania i mechanizmy rozwoju. Wydawnictwo IRWiR PAN, Warszawa, s. 21-39, 155-168, 267-288.
- Woś A. (red.) [1996]: Agrobiznes, tom 1 i tom 2. Wydawnictwo Key Text, Warszawa, s. 169-177.
- www.fadn.pl

Tomasz Klusek¹

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

Grunty nierolne w Zasobie Własności Rolnej Skarbu Państwa

Non-agricultural land belonging to the Agricultural Property Agency

Synopsis: W skład Zasobu Własności Rolnej Skarbu Państwa oprócz gruntów rolnych wchodzi także grunty nierolne, którymi obrót Agencja Nieruchomości Rolnych monitoruje od 2004 roku. Z dostępnych danych wynika, że w ostatnich latach rośnie ich sprzedaż i przychody uzyskiwane z tego tytułu. Jest to determinowane w szczególności dwoma czynnikami. Pierwszy, to atrakcyjna oferta gruntów nierolnych pozostających do rozdysponowania, w dużej części zlokalizowanych w granicach administracyjnych miast. Drugim czynnikiem są działania marketingowe i promocyjne zmierzające do intensyfikacji sprzedaży tego typu nieruchomości, ze szczególnym uwzględnieniem oferty tzw. terenów inwestycyjnych.

Słowa kluczowe: Agencja Nieruchomości Rolnych, gospodarka gruntami, grunty nierolne

Abstract. Besides agricultural land the APA holds also non-agricultural land. Such land has been monitored by the APA since 2004. As seen from available data, the sales of non-agricultural land in recent years keeps increasing, as does the revenue on it. This is the result of several factors: Firstly, there is an attractive selection of non-agricultural land plots located within administrative borders of towns. Secondly, marketing and promotion activities are focused on sales of such type of properties, including industrial sites.

Key words: Agricultural Property Agency (APA), land economy, non-agricultural land

Wprowadzenie

Istotną część mienia publicznego stanowi mienie nieruchome, które obok reglamentacji cywilnoprawnej podlega także regulacji publicznoprawnej, zawartej w ustawach dotyczących nieruchomości Skarbu Państwa, w zależności od ich przeznaczenia i sposobu wykorzystania [Wolanin 2000]. Klasycznym tego przykładem jest ustawa z dnia 19 października 1991 roku o gospodarowaniu nieruchomościami rolnymi Skarbu Państwa², na mocy której utworzono Agencję Własności Rolnej Skarbu Państwa. Przejęła ona z różnych tytułów ponad 4 mln ha gruntów, w tym użytki rolne, grunty leśne i zadrzewione, grunty pod wodami, nieużytki oraz inne grunty (tereny komunikacyjne, osiedlowe, użytki kopalne itp.).

Od początku funkcjonowania, na skutek kolejnych nowelizacji wspomnianej ustawy, ewolucji ulegał zakres zadań Agencji³, a zmiany polityki państwa w odniesieniu do

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

² t.j. Dz. U. z 2007 r. Nr 231, poz. 1700

³ Agencja wykonuje również zadania określone odrębnymi przepisami, a w szczególności przepisami o kształtowaniu ustroju rolnego oraz ustawy o realizacji prawa do rekompensaty z tytułu pozostawienia nieruchomości poza obecnymi granicami Rzeczypospolitej Polskiej.

rolnictwa determinowały kierunki jej działań i formy zagospodarowania przejętego przez nią mienia [Suchoń 2007]. Obecnie instytucja ta koncentruje się na przyspieszeniu tempa sprzedaży nieruchomości pozostających w jej dyspozycji, czego wyrazem jest m.in. rosnąca dynamicznie liczba organizowanych przetargów.

W artykule skoncentrowano się na zagadnieniach związanych ze sprzedażą gruntów przeznaczonych na cele nierolne. Analizie poddano wyniki sprzedaży uzyskane w latach 2004-2010 (powierzchnia, ceny transakcyjne itp.) oraz działania podejmowane na rzecz jej intensyfikacji. Wykorzystano raporty roczne, sprawozdawczość wewnętrzną i inne opracowania zawierające dane i informacje dotyczące gospodarowania nieruchomościami Zasobu Własności Rolnej Skarbu Państwa.

Grunty Zasobu Własności Rolnej Skarbu Państwa przeznaczone na cele nierolne

Pojęcie „zasobu” jako pojęcie normatywne pojawiło się na początku transformacji ustrojowej i po raz pierwszy wprowadzone zostało w ustawie z dnia 19 października 1991 roku o gospodarowaniu nieruchomościami rolnymi Skarbu Państwa [Pessel 2008]. Na mocy tego przepisu utworzono Zespół Własności Rolnej Skarbu Państwa, którym obecnie gospodaruje Agencja Nieruchomości Rolnych.

Tabela 1. Zmiany powierzchni gruntów Zasobu Własności Rolnej Skarbu Państwa w latach 2005-2010

Table 1. Changes in the area of the land belonging to the Agricultural Property Reserve of the State Treasury over the period of 2005-2010

Stan na koniec roku	Powierzchnia gruntów, ha		
	ogółem	rolnych	innych
2005	2 799 505	2 210 535	588 970
2006	2 639 437	2 100 905	538 532
2007	2 475 684	2 009 359	466 326
2008	2 367 401	1 935 299	149 139
2009	2 233 815	1 834 085	136 904
2010	2 099 351	1 737 199	135 705

Źródło: [Sprawozdanie ... 2008, Sprawozdanie ... 2011].

Zasób powstawał przede wszystkim w latach 90. w wyniku przekazania do niego przez dotychczasowych zarządców i użytkowników nieruchomości rolnych oraz innych składników określonych w art. 1 i 2 ustawy⁴. Zdecydowana większość z 4,3 mln ha gruntów przejętych w tym okresie pochodziła z likwidowanych państwowych przedsiębiorstw gospodarki rolnej (80%) i Państwowego Funduszu Ziemi (13%). W następnych latach przejmowano jedynie niewielkie powierzchnie z różnych źródeł i tytułów (m.in. w związku z realizacją przepisów o ubezpieczeniu społecznym rolników

⁴ Ustawa z dnia 19 października 1991 roku o gospodarowaniu nieruchomościami rolnymi Skarbu Państwa (t.j. Dz. U. z 2007 r. Nr 231, poz. 1700).

oraz wykonywaniem przez Agencję przysługującego jej prawa pierwokupu i odkupu) w efekcie czego Zasób powiększył się do ponad 4,7 mln ha. Według stanu na koniec 2010 roku z powierzchni tej w dyspozycji Agencji pozostawało nadal około 2 mln ha gruntów o wartości ewidencyjnej ponad 4 mld zł [Raport... 2011]. Część tego arealu nie może być jednak z różnych przyczyn rozdysponowana. Ograniczenia dotyczą m.in. gruntów w wieczystym użytkowaniu i trwałym zarządzie, gruntów o nieuregulowanym stanie prawnym oraz gruntów zarezerwowanych na cele publiczne [Nawrocki i Podgórski 2011].

Oddziały terenowe Agencji dokonują corocznie oceny przydatności do różnych celów powierzchni pozostającej do rozdysponowania. Z analizy przeprowadzonej w 2010 roku wynika, że z ponad 314 tys. ha gruntów o takim statusie, potencjalnie do wykorzystania na cele rolne kwalifikowało się ponad 209 tys. ha (66,6%). Prawie 63,8 tys. ha (20,3%) mogło być wykorzystane w inny sposób, w tym pod zalesienia, budownictwo i działalność usługową. W rezerwie pozostawało też około 41,3 tys. ha (13,1%) gruntów określanych jako „pozostałe”, dla których nie zdefiniowano szczegółowego przeznaczenia (tab. 2).

Tabela 2. Grunty Zasobu Własności Rolnej Skarbu Państwa pozostające do rozdysponowania oraz szacunkowa ocena możliwości ich zagospodarowania według kierunków (stan na koniec grudnia 2010 roku)

Table 2. Land remaining for disposal out the reserve of the Agricultural Property Agency of the State Treasury and estimation of the possibilities of their utilization by the type of disposal (as of end of December 2010)

Oddział Terenowy Agencji	Powierzchnia pozostająca do rozdysponowania ogółem, ha	Mozliwe kierunki zagospodarowania gruntów, ha			Pozostałe grunty
		cele rolnicze	ogółem	cele nierolnicze w tym budownictwo i działalność usługowa	
Bydgoszcz	5 838	3 431	770	310	1 637
Gdańsk	26 411	18 501	5 557	872	2 353
Gorzów	33 799	24 387	5 186	1 001	4 226
Lublin	16 759	11 835	885	65	4 039
Olsztyn	45 374	32 578	10 496	1 200	2 300
Opole	24 044	20 656	1 501	149	1 887
Poznań	18 552	13 442	2 484	1 481	2 626
Rzeszów	21 226	20 205	260	165	761
Szczecin	56 502	28 015	19 938	4 607	8 549
Warszawa	20 507	16 480	3 110	1 083	917
Wrocław	45 350	19 750	13 600	1 200	12 000
Razem	314 362	209 280	63 787	12 088	41 295

Źródło: [Raport ... 2011], obliczenia własne.

Grunty pozostające do rozdysponowania zlokalizowane są w większości na terenie oddziałów terenowych w Szczecinie, Olsztynie, Wrocławiu i Gdańsku. Sposób i tempo ich wykorzystania zależą przede wszystkim od uchwalenia przez gminy planów zagospodarowania przestrzennego. Należy jednak zaznaczyć, że w znacznej części są to grunty o wielu niekorzystnych cechach, które istotnie ograniczają ich atrakcyjność inwestycyjną. W szczególności charakteryzują się one dużym rozdrobnieniem, czego wyrazem jest m.in. przeciętna powierzchnia, wynosząca w 2010 roku około 0,58 ha. W ogólnej liczbie ponad 500 tys. działek 78% mieściło się w przedziale powierzchniowym

do 0,5 ha. Największe działki (powyżej 5 ha) stanowiły zaledwie 1,5% ogółu, a ich udział w powierzchni pozostającej do rozdysponowania wyniósł odpowiednio 37,1% [Podgórski 2010].

Uwarunkowania, zasady i wyniki sprzedaży gruntów nierolnych

Agencja Nieruchomości Rolnych, wykonując w imieniu Skarbu Państwa prawo własności i inne prawa rzeczowe, gospodaruje przejętymi gruntami w różnych formach przewidzianych prawem. Szczególne znaczenie ma w tym przypadku sprzedaż realizowana w trybie przetargu publicznego oraz trybie bezprzetargowym. Prowadząc proces prywatyzacji do końca 2010 roku sprzedano osobom fizycznym i prawnym 2077,7 tys. ha gruntów (43,8% powierzchni przejętej do Zasobu) [Raport... 2011]. W powierzchni tej były grunty zabudowane, grunty przeznaczone w miejscowych planach zagospodarowania przestrzennego na cele nierolne i inne grunty o specyficznym charakterze. W latach 2004-2010 sprzedano ich ponad 18 tys. ha, co daje około 2,6% ogólnej sprzedaży zrealizowanej w tym okresie (tab. 3).

Tabela 3. Wybrane dane o sprzedaży gruntów Zasobu Własności Rolnej Skarbu Państwa w latach 2004-2010

Table 3. Selected data on the sale of land belonging to Agricultural Property Reserve of the State Treasury over the period of 2004-2010

Lata	Sprzedaż gruntów, ha		Wpływy ze sprzedaży gruntów, tys. zł	Udział wpływów ze sprzedaży gruntów we wpływach z zagospodarowania mienia, %
	ogółem	w tym grunty typowo rolne		
2004	104 532	102 281	682 336	55,4
2005	108 279	105 590	726 962	58,1
2006	107 367	105 446	971 513	66,9
2007	103 667	101 358	1 280 817	66,8
2008	78 215	75 909	1 213 774	62,8
2009	102 423	100 865	1 312 015	67,5
2010	96 506	91 329	1 569 785	74,7

Źródło: [Raporty z działalności ANR za lata 2005-2011], obliczenia własne.

W 2010 roku Agencja sprzedała ogółem 96,5 tys. ha, uzyskując z tego tytułu ponad 1,5 mld zł. Wpływy ze sprzedaży gruntów, stanowiące 74,7% wpływów z gospodarowania mieniem Zasobu, byłyby znacznie wyższe gdyby nie niska skuteczność organizowanych przetargów⁵. W latach 2007-2010 ich liczba wzrosła około dwukrotnie, podobnie jak powierzchnia gruntów wystawionych do sprzedaży⁶. Plany na kolejne lata zakładały dalszy systematyczny wzrost podaży. Było to uwarunkowane m.in. odblokowaniem, w związku

⁵ Skuteczność przetargów mierzona udziałem przetargów rozstrzygniętych do przeprowadzonych wynosiła w 2010 roku 19,2%, wobec 20,3% w 2009 roku i 30% w 2008 roku [Rynek ziemi rolniczej 2011].

⁶ Agencja przeprowadziła w 2010 roku 88 tys. przetargów (46 tys. w 2007 roku) oferując do sprzedaży 175 tys. ha (82 tys. ha w 2007 roku).

z decyzją premiera, części gruntów objętych tzw. roszczeniami repriwatyzyacyjnymi⁷. Innym istotnym czynnikiem są zmiany zasad dzierżawy, ograniczanej obecnie do sytuacji, w których zbycie z określonych przyczyn nie jest możliwe [Biuletyn... 2011a].

Corocznie część sprzedanej powierzchni stanowią grunty przeznaczone na cele nie związane z prowadzeniem działalności rolniczej. Sprzedaż tego typu nieruchomości prowadzona jest w trybie przetargów nieograniczonych (licytacyjnych) organizowanych przez oddziały i filie Agencji na zasadach określonych w ustawie o gospodarowaniu nieruchomościami rolnymi Skarbu Państwa i przepisach wykonawczych. Co do zasady cena sprzedaży ustalona w przetargu płatna jest w całości gotówką przed zawarciem umowy w formie aktu notarialnego. Istnieje jednak możliwość jej rozłożenia na raty w kolejnym przetargu, jeżeli przetarg poprzedzający nie został rozstrzygnięty. Płatność może być wówczas dokonana w oprocentowanych rocznych ratach, wyrażonych w mierniku pieniężnym, przy czym wysokość pierwszej wpłaty nie może być niższa niż 50%, a okres spłaty całej należności dłuższy niż 5 lat. Pozytywne rozpatrzenie wniosku o rozłożenie płatności ma miejsce w sytuacji, gdy w ogłoszeniu przetargu przewidziano taką możliwość i jest uzależnione od spełnienia przez wnioskodawcę warunków w postaci braku wymagalnych lub prolongowanych zobowiązań finansowych wobec Agencji oraz przedłożenia odpowiedniego zabezpieczenia zapłaty ceny sprzedaży. Istotne znaczenie ma również fakt jego wywiązywania się z innych niż finansowe zobowiązań wynikających z umów zawartych z Agencją [Biuletyn... 2011b].

Tabela 4. Podstawowe dane dotyczące sprzedaży gruntów nierolnych z Zasobu Własności Rolnej Skarbu Państwa w latach 2004-2009

Table 4. Basic data on non-agricultural land sales out of the APA over the period of 2004-2009

Lata	Sprzedaż gruntów, ha	Wartość transakcji, zł		Średnia cena gruntów, zł za 1 ha
		ogółem	w tym za grunty	
2004	946	57 451 215	44 286 939	46 804
2005	999	91 596 612	82 978 242	83 091
2006	919	107 542 582	97 139 225	105 685
2007	1 353	211 928 221	193 922 724	143 337
2008	1 644	268 052 051	251 382 276	152 888
2009	1 293	183 435 322	164 168 152	162 573

Źródło: opracowanie na podstawie danych udostępnionych przez Zespół Gospodarowania Zasobem ANR – Sekcja Analiz i Prognoz.

Agencja od wielu lat sprzedaje grunty nierolne, jednak monitoring transakcji tego typu prowadzony jest dopiero od 2004 roku. Z dostępnych danych wynika, że ich sprzedaż w latach 2004-2006 nie przekraczała 1000 ha w ujęciu rocznym (tab. 4). W 2010 roku sprzedano 1586 ha gruntów nierolnych, co w porównaniu z 2009 rokiem oznacza wzrost o 23%. Najlepszy wynik odnotowały oddziały terenowe w Rzeszowie, Olsztynie, Wrocławiu i Gdańsku (tab. 5). Ponad 90% nabywców stanowiły osoby fizyczne, co jest zjawiskiem typowym również dla lat wcześniejszych.

⁷ W odniesieniu do powierzchni 50 tys. ha procedurę przygotowania do sprzedaży uruchomiono już w 2010 roku [Rolnik Dzierżawca 2011].

Analizowany 2010 rok był rekordowy pod względem przychodów związanych ze sprzedażą gruntów nierolnych. Uzyskany wynik na poziomie 276,6 mln zł, o ponad 25 mln zł wyższy w porównaniu z najlepszym dotychczas 2008 rokiem, był w szczególności efektem wzrostu cen uzyskiwanych w transakcjach realizowanych przez Agencję. W latach 2004-2009 wzrosły one ponad trzykrotnie, a w 2010 roku odnotowano dalszy 23,4% wzrost. Na uwagę zasługuje przy tym fakt, że średnia cena 1 ha po raz pierwszy przekroczyła 200 tys. zł. Dla porównania średnia cena państwowych gruntów rolnych w 2010 roku ukształtowała się na poziomie 15 125 zł za ha i w relacji do 2009 roku była wyższa zaledwie o 1,3% (tab. 6).

Tabela 5. Dane o sprzedaży gruntów nierolnych w układzie organizacyjnym Agencji Nieruchomości Rolnych w roku 2010

Table 5. Sales of non-agricultural land by regional offices of the APA (2010)

Oddział Terenowy/Filia Agencji	Sprzedaż gruntów, ha	Wartość transakcji, zł		Średnia cena gruntów, zł za 1 ha
		ogółem	w tym za grunty	
Bydgoszcz	29	6 583 260	6 189 385	216 942
Gdańsk	156	8 565 286	8 414 853	142 920
Gorzów	57	7 426 315	7 426 315	189 115
filia Zielona Góra	30	3 629 090	3 161 974	106 123
Lublin	57	909 280	601 136	32 694
Olsztyn	251	23 948 644	22 866 740	94 245
filia Suwałki	84	11 714 199	11 312 699	135 452
Opole	126	28 594 820	28 594 820	268 964
Poznań	132	48 480 971	45 249 547	343 207
filia Piła	15	979 770	861 547	59 051
Rzeszów	253	18 710 404	18 322 607	72 529
Szczecin	36	6 322 508	5 843 579	224 270
filia Koszalin	65	3 379 780	3 073 571	47 178
Warszawa	119	53 225 126	53 159 056	457 064
filia Łódź	20	13 309 250	13 096 000	650 048
Wrocław	156	51 177 456	48 473 553	334 601
Razem	1 586	286 956 160	276 647 381	200 628

Źródło: jak w tabeli 4.

Największy procentowy wzrost cen gruntów nierolnych miał miejsce po 2004 roku, co można wiązać z faktem zwolnienia cudzoziemców, będących obywatelami i przedsiębiorcami państw członkowskich Europejskiego Obszaru Gospodarczego, z obowiązku uzyskania zezwolenia ministra spraw wewnętrznych i administracji na zakup tego typu nieruchomości. Daje to możliwość realizacji wielu inwestycji, istotnych z punktu widzenia rejonów ich lokalizacji. Szczególne znaczenie mają w tym przypadku inwestycje realizowane w oparciu o grunty będące w dyspozycji Agencji, z której oferty skorzystały

m.in. duże międzynarodowe koncerny, takie jak: Opel, Toyota, Sharp, LG, Michelin, Electrolux, Isuzu, Auchan, IKEA czy Viessmann⁸.

Tabela 6. Średnie ceny gruntów Zasobu Własności Rolnej Skarbu Państwa w latach 2004-2010

Table 6. Average price of the land belonging to the Agricultural Property Reserve of the State Treasury over the period of 2004-2010

Lata	Grunty typowo rolne		Grunty nierolne	
	zł/ha	zmiana r/r [%]	zł/ha	zmiana r/r [%]
2004	4 682	-	46 804	-
2005	5 607	119,7	83 091	177,5
2006	7 374	131,5	105 685	127,2
2007	9 773	132,5	143 337	135,6
2008	12 540	128,3	152 888	106,7
2009	14 932	119,1	162 573	106,3
2010	15 125	101,3	200 628	123,4

Źródło: [Raporty z działalności ANR za lata 2005-2011], obliczenia własne.

Wzrost przychodów ze sprzedaży gruntów nierolnych daje możliwość zwiększenia puli środków przekazywanych do budżetu państwa, co jest istotne z punktu widzenia rosnących z roku na rok zobowiązań finansowych Agencji. Zgodnie z art. 20 ust. 5a ustawy o gospodarowaniu nieruchomościami rolnymi Skarbu Państwa odprowadza ona do budżetu państwa kwotę, wynikającą z różnicy między wpływami uzyskanymi z gospodarowania mieniem Zasobu w danym roku obrotowym, a środkami wydatkowanymi na realizację ustawowych zadań. W czerwcu 2010 roku dokonano z tego tytułu wpłaty w wysokości 705,5 mln zł wynikającej z różnicy wpływów i wydatków w 2009 roku [Biuletyn... 2010].

Na 2011 rok, zgodnie z planem finansowym, zobowiązania Agencji wobec budżetu państwa określono na ok. 2,5 mld zł. Plan zakładał poddanie procedurom ok. 300 tys. ha, przy czym bezpośrednio do sprzedaży miało być wystawione ok. 5,7 tys. ha gruntów nierolnych o szacunkowej wartości 1,5 mld zł. Z powierzchni tej sprzedano ok. 1250 ha, uzyskując średnią cenę ponad 213 tys. zł za ha i przychody na poziomie prawie 245,5 mln zł [Rolnik Dzierżawca 2012].

Działania Agencji Nieruchomości Rolnych na rzecz intensyfikacji sprzedaży gruntów atrakcyjnych inwestycyjnie

Jak wcześniej zauważono, w Zasobie Własności Rolnej Skarbu Państwa poza gruntami przeznaczonymi do prowadzenia działalności rolniczej, znajdują się również grunty, które mogą być wykorzystane na potrzeby realizacji różnego rodzaju inwestycji. Do atrakcyjnych inwestycyjnie zaliczane są w szczególności grunty przeznaczone pod budownictwo, grunty z pokładami użytecznych kopalin oraz grunty nadające się pod budowę elektrowni wiatrowych [Nawrocki 2010]. Jak podkreślają różne źródła, Agencja Nieruchomości Rolnych dysponuje największym i najatrakcyjniejszym pakietem gruntów

⁸ [Tryb dostępu:] www.anr.gov.pl/pl/article/174878 [Data odczytu: wrzesień 2010].

inwestycyjnych w Polsce. Należy jednak zaznaczyć, że powierzchnia, która może być przygotowana do sprzedaży w najbliższej perspektywie czasowej, objęta zapisami istniejących opracowań planistycznych, szacowana jest na około 40 tys. ha⁹.

W 2010 roku Agencja przeznaczyła do sprzedaży ponad 4,5 tys. ha o szacunkowej wartości ok. 1 mld zł¹⁰. O atrakcyjności przedstawionej oferty świadczą w szczególności dwa czynniki: lokalizacja w granicach administracyjnych dużych miast i ośrodków przemysłowych (Warszawa, Wrocław, Poznań, Katowice, Opole, Szczecin) oraz bliskość istniejących lub nowo powstających węzłów komunikacyjnych.

Ostatnie lata funkcjonowania Agencji Nieruchomości Rolnych, to okres podporządkowany przyspieszeniu procesu prywatyzacji majątku Zasobu, ze szczególnym uwzględnieniem gruntów rolnych, obiektów zabytkowych i gruntów inwestycyjnych. Wprowadzono szereg uregulowań wewnętrznych ukierunkowanych na likwidację dotychczasowych ograniczeń, usprawnienie procedur i ich dostosowanie do aktualnych warunków rynkowych. Dokonano też zmian organizacyjnych, mających na celu wzmocnienie służb zaangażowanych w sprzedaż nieruchomości [Biuletyn 2011a]. Przykładem tego typu działań jest wyodrębnienie Sekcji Nieruchomości Inwestycyjnych w Zespole Gospodarowania Zasobem, zajmującej się w szczególności koordynacją działań związanych z identyfikacją gruntów, które są lub mogą być przeznaczone na cele nierolne.

W ramach intensyfikacji działań promocyjnych powołano Sekcję ds. Kontaktów Zewnętrznych i Promocji, wykonującą m.in. zadania związane z tworzeniem i rozpowszechnianiem w kraju i za granicą oferty nieruchomości inwestycyjnych. W działania tego typu wpisuje się również nawiązanie współpracy z różnymi podmiotami krajowymi i zagranicznymi. Chodzi tu w szczególności o Wydziały Promocji, Handlu i Inwestycji Ambasad RP w różnych krajach, Zagraniczne Placówki Dyplomatyczne akredytowane w Polsce, Zagraniczne Izby Handlowe oraz firmy doradcze, brokerskie i developerskie [Raport 2011].

Analizując działania podejmowane przez ANR w ostatnich latach należy również zwrócić uwagę na zawarte w 2009 roku z Polską Agencją Informacji i Inwestycji Zagranicznych (PAIiIZ) porozumienie o współpracy, której celem jest m.in. intensyfikacja prac związanych z tworzeniem Krajowego Zasobu Nieruchomości Inwestycyjnych (KZNI). Zasób ten stanowi część prowadzonej przez PAIiIZ bazy nieruchomości inwestycyjnych obejmującej działki o powierzchni powyżej 50 ha, które spełniają kryterium atrakcyjnej lokalizacji i z założenia nie są obciążone np. roszczeniami byłych właścicieli czy wieloletnimi umowami dzierżawy. Oferty trafiają do bazy bezpośrednio z gmin, od partnerów w regionie Centrów Obsługi Inwestora i dzięki współpracy z ANR, która udostępnia informacje o swoich zasobach. Corocznie przeprowadzane są audyty wybranych terenów inwestycyjnych, a przygotowane w ich wyniku materiały wykorzystuje się do celów promocyjnych. Najwięcej terenów inwestycyjnych z listy KZNI zlokalizowanych jest w województwach: zachodniopomorskim, dolnośląskim, opolskim i wielkopolskim, a najwięcej terenów będących w dyspozycji ANR kolejno w zachodniopomorskim, dolnośląskim, opolskim i kujawsko-pomorskim¹¹.

⁹ Szacunkowa powierzchnia gruntów przeznaczonych już w miejscowych planach zagospodarowania przestrzennego lub studiach uwarunkowań i kierunków zagospodarowania przestrzennego gmin np. pod budownictwo mieszkaniowe jedno i wielorodzinne, sport i rekreację oraz usługi.

¹⁰ Taką ofertę zaprezentowano na największych w Europie Międzynarodowych Targach Nieruchomości Inwestycyjnych Expo Real w Monachium, w których Agencja Nieruchomości Rolnych uczestniczy od 2009 roku.

¹¹ Na podstawie informacji uzyskanej z Departamentu Rozwoju Regionalnego PAIiIZ.

Podsumowanie i wnioski

Ustawa z dnia 19 października 1991 roku o gospodarowaniu nieruchomościami rolnymi Skarbu Państwa określiła przedmiot i cel utworzenia Zasobu Własności Rolnej Skarbu Państwa, wobec którego prawo własności i inne prawa rzeczowe przysługujące właścicielowi wykonuje obecnie Agencja Nieruchomości Rolnych. Prowadząc proces prywatyzacji do końca 2010 roku sprzedała ona 2077,7 tys. ha gruntów, w tym 1995,8 tys. ha tzw. gruntów typowo rolnych. Pozostałą część stanowiły grunty zabudowane, grunty przeznaczone w miejscowych planach zagospodarowania przestrzennego na cele nierolne oraz inne grunty o specyficznym charakterze.

Ceny uzyskiwane za grunty nierolne, nawet gdy formalny ich status w miejscowym planie zagospodarowania przestrzennego nie jest zmieniony, są wielokrotnie wyższe od cen państwowych gruntów rolnych. W efekcie w 2010 roku przy ok. 1,6% udziale w sprzedawanej powierzchni, ich sprzedaż wygenerowała ok. 17,6% wpływów ze sprzedaży gruntów ogółem. Rosnące przychody ze sprzedaży gruntów nierolnych sprzyjają realizacji rosnących z roku na rok zobowiązań finansowych Agencji wobec budżetu państwa. Tylko w 2010 roku uzyskała ona z tego tytułu około 276,6 mln zł, a łącznie w latach 2004-2010 ponad 1,1 mld zł.

Od 2009 roku Agencja Nieruchomości Rolnych rozpoczęła intensywne działania promocyjne i marketingowe, mające na celu intensyfikację sprzedaży gruntów atrakcyjnych inwestycyjnie. Wśród podjętych działań na uwagę zasługuje w szczególności podjęcie współpracy z Polską Agencją Informacji i Inwestycji Zagranicznych związanej z tworzeniem oferty terenów inwestycyjnych, które mogą być wykorzystane pod inwestycje przemysłowe. Dotychczas na gruntach będących w dyspozycji ANR zainwestowały m.in. takie koncerny jak General Motors, Viessmann czy Ikea. Istotną była w tym przypadku atrakcyjna lokalizacja, związana z bliskością dużych miast i ośrodków przemysłowych oraz istniejących lub planowanych węzłów komunikacyjnych. Jednak nie bez znaczenia są też inne czynniki, w tym m.in. likwidacja w 2004 roku ograniczeń w nabywaniu nieruchomości nierolnych przez obywateli i przedsiębiorców z państw członkowskich EOG.

Poszczególne państwa członkowskie Unii Europejskiej mają różne doświadczenia związane z prywatyzacją mienia rolnego Skarbu Państwa. Bliskie polskim realiom w tym zakresie są Niemcy, które w latach dziewięćdziesiątych rozpoczęły prywatyzację ponad 4 mln ha państwowych gruntów rolnych i lasów zlokalizowanych na terenie byłej NRD. Nieruchomości te od 1992 roku prywatyzuje Spółka Skarbu Państwa ds. Wyceny i Zarządu Gruntami (BVVG), która do końca 2010 roku sprzedała ogółem 1225 tys. ha, w tym 57 tys. ha gruntów inwestycyjnych.

Konieczność przeznaczania coraz większych powierzchni na potrzeby realizacji różnego rodzaju inwestycji wymusza potrzebę rozwiązywania wielu problemów związanych z planowaniem przestrzennym. Jest to istotne w szczególności w przypadku krajów dysponujących ograniczonymi zasobami państwowych gruntów, które mogą mieć strategiczne znaczenie. Dobrym przykładem jest tu Holandia, gdzie w 2010 roku na skutek zmiany dotychczasowej polityki sprzedaży państwowych gruntów rolnych wydzielono areał 15 tys. ha z myślą o jego przyszłym wykorzystaniu na cele nierolne.

Literatura

- Biuletyn Informacyjny nr 9. MRiRW i ARiMR, Warszawa 2010, s. 16.
- Biuletyn Informacyjny nr 3-4. MRiRW i ARiMR, Warszawa 2011, s. 23-24.
- Biuletyn Informacyjny nr 9. MRiRW i ARiMR, Warszawa 2011, s. 19-20.
- Nawrocki T. [2010]: Działalność Agencji Nieruchomości Rolnych na rzecz poprawy warunków życia mieszkańców wsi. *Problemy Inżynierii Rolniczej* nr 2, s. 5-12.
- Nawrocki T., Podgórski B. [2011]: Zarządzanie państwowymi i niepaństwowymi gruntami rolnymi w Polsce i wybranych krajach UE. *Wies i rolnictwo* nr 3 (152), s. 212-224.
- Pessel R. [2008]: Nieruchomości Skarbu Państwa. LexisNexis, Warszawa.
- Podgórski B. [2010]: Zagospodarowanie nieruchomości ZWRSP i wybrane czynniki ograniczające rozdysponowanie mienia. *Roczniki Nauk Rolniczych* seria G, t. 97, z. 4, s. 183-192.
- Raport z działalności Agencji Nieruchomości Rolnych na Zasobie Własności Rolnej Skarbu Państwa w roku 2004. ANR, Warszawa 2005.
- Raport z działalności Agencji Nieruchomości Rolnych na Zasobie Własności Rolnej Skarbu Państwa w roku 2005. ANR, Warszawa 2006.
- Raport z działalności Agencji Nieruchomości Rolnych na Zasobie Własności Rolnej Skarbu Państwa w roku 2006. ANR, Warszawa 2007.
- Raport z działalności Agencji Nieruchomości Rolnych na Zasobie Własności Rolnej Skarbu Państwa w roku 2007. ANR, Warszawa 2008.
- Raport z działalności Agencji Nieruchomości Rolnych na Zasobie Własności Rolnej Skarbu Państwa w roku 2008. ANR, Warszawa 2009.
- Raport z działalności Agencji Nieruchomości Rolnych na Zasobie Własności Rolnej Skarbu Państwa w roku 2009. ANR, Warszawa 2010.
- Raport z działalności Agencji Nieruchomości Rolnych na Zasobie Własności Rolnej Skarbu Państwa w roku 2010. ANR, Warszawa 2011.
- Rolnik Dzierżawca nr 8 (173), sierpień 2011, s. 14-16.
- Rolnik Dzierżawca nr 5 (182), maj 2012, s. 22-23.
- Rynek ziemi rolniczej. Stan i perspektywy. IERiGŻ, Warszawa 2011.
- Sprawozdanie o stanie mienia Skarbu Państwa na dzień 31 grudnia 2007 roku. Ministerstwo Skarbu Państwa, Warszawa 2008.
- Sprawozdanie o stanie mienia Skarbu Państwa na dzień 31 grudnia 2010 roku. Ministerstwo Skarbu Państwa, Warszawa 2011.
- Suchoń A. [2007]: Agencja Nieruchomości Rolnych po 15 latach działalności. *Roczniki Naukowe SERiA* tom IX, zeszyt 1, s. 476-480.
- Ustawa z dnia 19 października 1991 roku o gospodarowaniu nieruchomościami rolnymi Skarbu Państwa (Dz. U. z 2007 r. Nr 231, poz. 1700).
- Wolanin M. [2000]: Zasoby nieruchomości publicznych – cz. 1. *Nieruchomości CH Beck* nr 9 (www.nieruchomosci.beck.pl).

Małgorzata Kołodziejczak¹

Katedra Ekonomii i Polityki Gospodarczej w Agrobiznesie
Uniwersytet Przyrodniczy w Poznaniu

Organizacja doradztwa rolniczego w Niemczech²

Organization of agricultural consulting in Germany

Synopsis. Celem artykułu było przedstawienie organizacji systemu doradztwa rolniczego w Niemczech. Przedstawiono genezę doradztwa, jego rolę, klasyfikację oferty doradczej według finansowania i realizacji oraz organizację doradztwa rolniczego na przykładzie poszczególnych krajów związkowych. W Niemczech doradztwo rolnicze w dużym stopniu jest ukierunkowane na indywidualne potrzeby rolników, dlatego też poszczególne kraje związkowe kierują się własną polityką i własnymi, odrębnymi założeniami dotyczącymi organizacji systemu doradztwa rolniczego. Stąd też wynika wielość systemów i form doradztwa, która nasila konkurencję między doradcami i tym samym pozwala klientom na wybranie najbardziej odpowiedniej oferty.

Słowa kluczowe: rolnictwo, doradztwo rolnicze, kraje związkowe, Niemcy

Abstract. The aim of the paper was to present the organization of agricultural consulting in Germany. The genesis of agricultural consulting, its role, and classification of agricultural consulting offer by financing and implementation, as well as organization of agricultural consulting in the federal states were discussed. In Germany agricultural consulting is largely focused on the individual needs of the farmers, and therefore the individual federal states realize their own policies and separate assumptions about the operation of the agricultural advisory system. Hence we can observe the multiplicity of systems and forms of counseling, which intensifies competition between advisers and thereby allows customers to choose the most suitable offer.

Key words: agriculture, agricultural consulting, federal states, Germany

Wstęp

Doradztwo publiczne ma w Niemczech bardzo długą tradycję. Początki systematycznego doradztwa rolniczego sięgają pierwszej połowy XIX wieku, kiedy to, z inicjatywy rolników, pracowników naukowych, duchowieństwa i nauczycieli, doszło do powstania pierwszych stowarzyszeń rolniczych (*die Landwirtschaftliche Vereine*), które od około 1810 roku rozpowszechniały się na całym obecnym obszarze Niemiec. Ich zadaniem było przede wszystkim reprezentowanie i sprzyjanie interesom rolnictwa oraz upowszechnianie postępu w rolnictwie. W tym też celu, do gospodarstw rolnych przybywali tzw. nauczyciele wędrowni (*die Wanderlehrer*). Dzięki ich staraniom, w połowie XIX wieku, powstały pierwsze rolnicze szkoły zimowe (*die landwirtschaftliche*

¹ Dr, e-mail: małgorzata.kolodziejczak@up.poznan.pl

² Praca naukowa finansowana ze środków na naukę Ministerstwa Nauki i Szkolnictwa Wyższego w latach 2011-2013, w ramach projektu badawczego nr N N112 388740, nt.: *Rola usług w sektorze rolnym w krajach Unii Europejskiej*.

*Winterschule*³), w których stanowili oni podstawowy skład pedagogiczny. Oprócz zajęć w szkołach zimowych, nadal odbywały się spotkania z rolnikami w ich gospodarstwach [*Landwirtschaftliche Beratungsdienste* 1982]. Te działania uznaje się w Niemczech za początek doradztwa rolniczego, a Niemcy za państwo, które odegrało ważną rolę w kwestii formowania się samorządu rolniczego w Europie. W 1849 roku w Bremie powstała pierwsza izba rolnicza (*die Landwirtschaftskammer*) (ogłoszenie ustawy *die Kammer für Landwirtschaft* nastąpiło 20.04.1849) [Will 2010]. Kolejne prawo dotyczące izb rolniczych zostało wprowadzone w Prusach dopiero po 45 latach, ustawą o izbach rolniczych z dnia 30 czerwca 1894 roku, która stała się podstawą do powstania w 1896 roku izb rolniczych w prowincji Saksonia, Brandenburgia i Berlin. Na podstawie tego samego prawa w 1899 roku założono izbę rolniczą w prowincji Hanower. Izby rolnicze obejmowały terytorium jednej prowincji, a zadaniem ich było wspieranie rolnictwa i leśnictwa, zarówno w obszarze technicznym, jak i ekonomicznym. Ponadto miały za zadanie współdziałanie z administracją rządową i doskonalenie prawa gospodarczego [*Gesetz über...* 1896, s. 9]. Swoją działalnością w okresie przed pierwszą wojną światową, pruskie izby rolnicze, przygotowały fundament pod rozwój kultury rolnej i stały się jednym z głównych filarów organizacji ekonomicznej Niemiec.

Institucje państwowego doradztwa rolniczego odegrały istotną rolę w okresie modernizacji sektora rolnego i przemian w środowisku wiejskim [Kania 2006]. Organizacja doradztwa rolniczego oraz zakres realizowanych zadań podlegają przeobrażeniom w zależności od sytuacji politycznej w państwie, koniunktury rynkowej, a także zgłaszanych potrzeb ze strony zainteresowanych rolników, czyli odbiorców porad. W każdym państwie dobrze zorganizowany i efektywny system doradztwa rolniczego powinien pomagać w dostosowywaniu się do zmieniającego się otoczenia oraz uwzględniać potrzeby rolników i otoczenia rolnictwa. Doradztwo rolnicze jest dziedziną opartą na wiedzy i doświadczeniu, która powinna korzystać z dobrych i sprawdzonych wzorców. Stąd też celem artykułu jest przedstawienie zasad organizacji systemu doradztwa rolniczego w Niemczech, państwie wysoko rozwiniętym i ukierunkowanym na indywidualne potrzeby rolników, które było prekursorem doradztwa rolniczego.

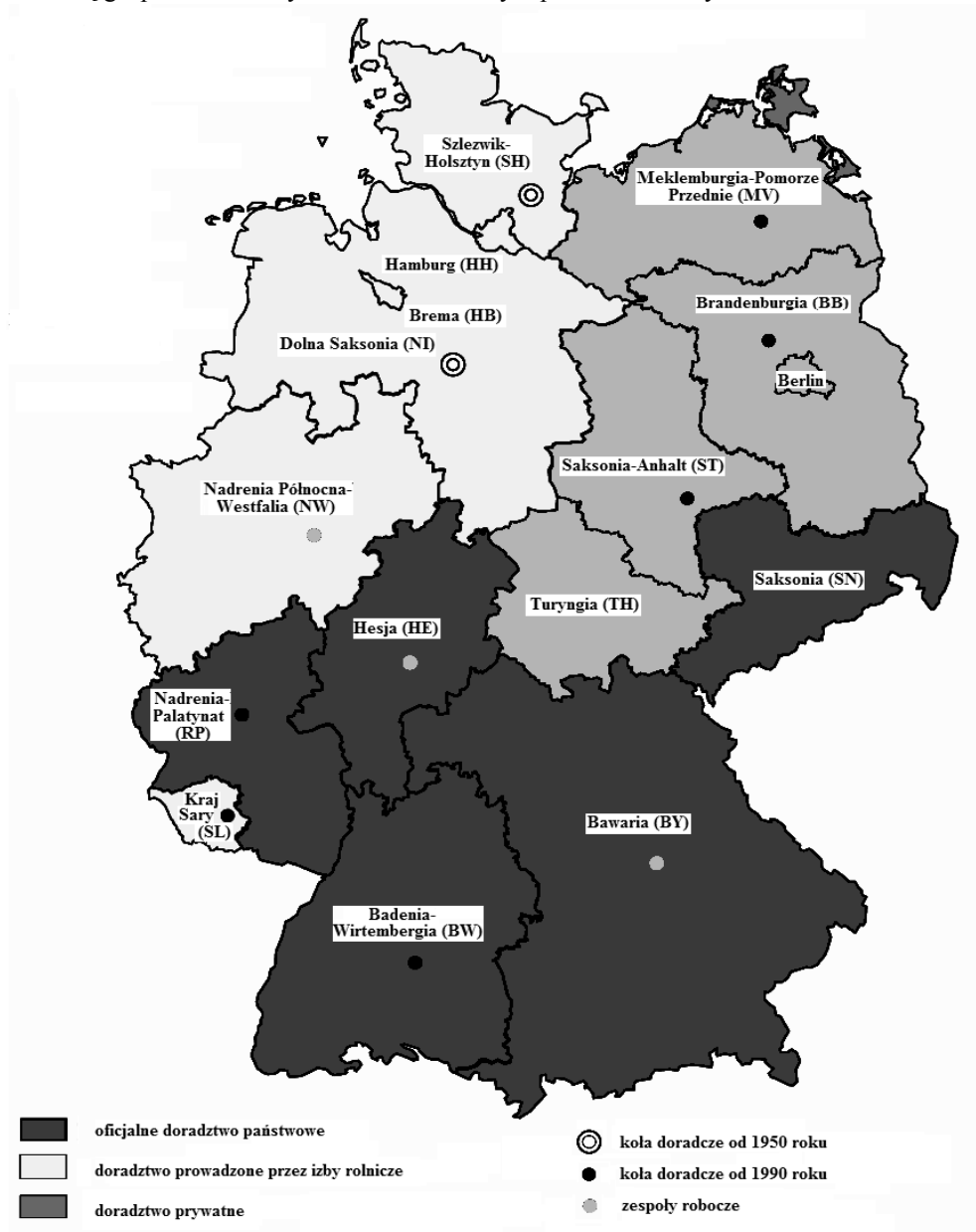
Doradztwo rolnicze w Niemczech

Organizacja i finansowanie doradztwa rolniczego w Niemczech są mocno zróżnicowane, a ponieważ znajdują się one w kompetencji poszczególnych krajów związkowych, w Niemczech wyróżnia się, łącznie z Bremą, Berlinem i Hamburgiem⁴, 16 zróżnicowanych systemów doradztwa rolniczego [Hoffmann 2004, Kania 2012]. Dużym wyzwaniem dla podmiotów tego systemu jest dostosowanie się do szybko zmieniających się warunków otoczenia (przykładem tego są reformy wspólnej polityki rolnej, należy też zwrócić uwagę na zmieniające się aspekty polityki lokalnej i regionalnej). Poszczególne kraje związkowe są również zróżnicowane ze względu na klimat, warunki glebowe,

³ Na przełomie wieków XIX i XX w Niemczech funkcjonowało już 190 rolniczych szkół zimowych, z czego 144 znajdowały się na obszarze starych krajów związkowych [*Landwirtschaftliche Beratungsdienste* 1982]. Obecnie w Niemczech zimowe szkoły rolnicze już nie istnieją.

⁴ W tych krajach związkowych – miastach, doradztwo rolnicze prowadzone jest w węższym zakresie i przy ścisłej współpracy z sąsiednimi krajami związkowymi.

strukturę gospodarstw rolnych i możliwości zbytu produktów rolnych.



Rys. 1. Organizacja służb doradztwa rolniczego w Niemczech

Fig. 1. Organization of agricultural advisory in Germany

Źródło: Hoffmann 2004.

Najogólniej doradztwo rolnicze w Niemczech można podzielić na (ryc. 1) oficjalne doradztwo publiczne świadczone przez ministerstwa rolnictwa w poszczególnych krajach związkowych, oficjalne doradztwo izb rolniczych oraz doradztwo prywatne prowadzone przez samodzielnych doradców i firmy doradcze [Lanz 1991, Hoffmann 2004, Rasz i Stankiewicz 2004]. Doradztwo publiczne, świadczone przez ministerstwa rolnictwa, dominuje w południowej części Niemiec (w Bawarii, Badenii-Wirtembergii, Hesji, Nadrenii-Palatynacie) oraz w Saksonii. W północno-zachodnich krajach związkowych (w Szlezwiku-Holsztynie, Hamburgu, Bremie, Dolnej Saksonii, Nadrenii Północnej-Westfalii) oraz w Kraju Sary usługi doradcze świadczone są w przeważającej mierze przez izby rolnicze. Komercyjne doradztwo prywatne występuje przede wszystkim w części północno-wschodniej Niemiec (w Meklemburgii Pomorze Przednie, Brandenburgii, Berlinie, Saksonii-Anhalt) i w Turyngii, czyli z wyjątkiem Saksonii, w nowych krajach związkowych. Istotną rolę w doradztwie rolniczym pełnią w Niemczech koła doradcze, które szczególnie od 1950 roku upowszechniły się w Szlezwiku-Holsztynie i Dolnej Saksonii, a od 1990 roku występują również w Meklemburgii Pomorze Przednie, Brandenburgii, Saksonii-Anhalt, Nadrenii-Palatynacie, Kraju Sary i Badenii-Wirtembergii. W Nadrenii Północnej-Westfalii, Hesji i Bawarii powstały zespoły robocze⁵. Obok doradztwa publicznego i doradztwa prywatnego, doradztwem rolniczym w coraz większym stopniu zajmują się liczne organizacje. Szczególnie należy tutaj wymienić [Hoffmann 2004, Boland 2005]:

- doradztwo prowadzone przez związki rolników,
- doradztwo prowadzone przez koła producentów i hodowców, w zakresie chowu zwierząt,
- doradztwo dla rolników prowadzących produkcję roślinną,
- doradztwo dla gospodarstw ekologicznych,
- doradztwo prowadzone przez instytucje kredytowe, bankowe i ubezpieczeniowe,
- doradztwo prowadzone przez instytucje naukowe,
- doradztwo firmowe (prowadzone między innymi przez przedsiębiorstwa zaopatrzenia, zbytu, przetwórstwa, rachunkowe i spółdzielnie),
- doradztwo kościelne (specjalizujące się w doradztwie rodzinnym i doradztwie dla najsłabszych ekonomicznie gospodarstw),
- doradztwo prowadzone przez stowarzyszenia osiedleńcze (w zakresie obrotu ziemią i budownictwa),
- doradztwo prowadzone przez przedsiębiorstwa zaopatrujące w energię i wodę.

W tabeli 1 za Rivera [2001 s. 24, 2003, s. 8-11] przedstawiono ogólną klasyfikację oferty doradczej według jej finansowania i realizacji w poszczególnych krajach związkowych. Wyróżnia się doradztwo państwowe (A) finansowane w całości ze środków publicznych⁶ oraz (B), kiedy można skorzystać z usług doradcy państwowego, ale część ze

⁵ Zespoły robocze zostały utworzone na początku lat osiemdziesiątych, w celu wymiany informacji i doświadczeń pomiędzy specjalistami i rolnikami. Opłaty za doradztwo w zespołach doradczych w porównaniu do doradztwa indywidualnego są korzystniejsze, co w niektórych przypadkach przyczyniło się do przystąpienia do nich rolników. Zespoły robocze funkcjonują we wszystkich dziedzinach, zarówno w produkcji roślinnej, jak i zwierzęcej, w zakresie zarządzania. Każdy zespół posiada kierownika, który koordynuje i zarządza całym zespołem roboczym [Boland 2005].

⁶ Państwowy, finansowany i kontrolowany przez rząd, system doradztwa rolniczego. Kania [2012] dzieli go na system edukacyjny i konwencjonalny, który z kolei może mieć charakter scentralizowany lub zdecentralizowany.

świadczonych przez niego usług jest płatnych⁷. W przypadku (C) występują różne formy subwencjonowanego doradztwa prywatnego⁸, co oznacza, że usługobiorca zgodnie z umową może korzystać z usług prywatnego doradcy i otrzymać dofinansowanie. W przypadku (D) wyróżnia się usługi doradcze całkowicie prywatne⁹, kiedy klient płaci za świadczoną usługę bezpośrednio firmie doradczej lub pośrednio podczas zakupu produktu, którego cena zawiera koszt usługi doradczej. Jednak w bardzo rozwiniętym systemie doradztwa rolniczego, tak jak ma to miejsce w Niemczech, zaszeregowanie poszczególnych krajów związkowych tylko do jednego z czterech systemów doradztwa jest niezwykle trudne, lub wręcz niemożliwe. Każda z licznych instytucji doradczych może świadczyć usługi finansowane w różny sposób, a w Niemczech postępuje dywersyfikacja systemów doradztwa rolniczego¹⁰.

Tabela 1. Klasyfikacja oferty doradczej według finansowania i realizacji

Table 1. Classification of advisory services offer by financing and implementation

		Finansowanie	
		publiczne	prywatne
Realizacja	publiczne	A: bezpłatne oficjalne doradztwo państwowe	B: oficjalne płatne doradztwo
	prywatne	C: subwencjonowane doradztwo prywatne	D: komercyjne doradztwo prywatne

Źródło: Rivera 2001, Rivera 2003.

W południowych Niemczech i w Saksonii, w ogóle nie ma subwencjonowanego doradztwa prywatnego. Na tym obszarze rolnicy przede wszystkim mogą skorzystać z bezpłatnych usług oficjalnego doradztwa publicznego świadczonego przez ministerstwa rolnictwa poszczególnych krajów związkowych. Za realizację zadań odpowiedzialne są tutaj właściwe urzędy rolne, które przejmują funkcję zarządczą, kontrolną, kształceniową i doradczą. Oprócz doradztwa finansowanego ze środków publicznych, występuje doradztwo publiczne finansowane środkami prywatnymi. Tak jest w Nadrenii-Palatynacie, gdzie funkcje doradcze pełnią również izby rolnicze. Ponadto w Badenii-Wirtembergii i Nadrenii-Palatynacie wyróżnić można prywatne doradztwo organizowane przez koła doradcze, które w 50% finansowane jest środkami publicznymi. Występuje ono również w Bawarii, ale tylko w zakresie ogrodnictwa i rolnictwa ekologicznego. W Bawarii i Hesji odpłatne jest doradztwo w zespołach roboczych. Dodatkowo w Hesji odpłatne jest doradztwo w zakresie oprogramowania komputerowego, a w Saksonii w zakresie doradztwa inwestycyjnego. Na tym terenie szczególnie akcentowana jest kwestia kształcenia młodzieży i dorosłych w szkołach rolniczych, a także świadczenie usług

⁷ Półpaństwowy system doradztwa rolniczego [Kania 2012].

⁸ Półautonomiczny (parapaństwowy) system doradztwa rolniczego [Kania 2012].

⁹ Prywatny system doradztwa rolniczego, który może być autonomiczny, a więc będący własnością rolników lub komercyjny – będący własnością osób lub instytucji prywatnych [Kania 2012].

¹⁰ Por. Kania 2012.

doradczych przez instytucje kościelne, osobom z gospodarstw w trudnej sytuacji ekonomicznej (tab. 2).

Podobnie jak w południowej części Niemiec, również i w części północno-zachodniej oraz w Kraju Sary nie występuje subwencionowane doradztwo prywatne. W głównej mierze doradztwo rolnicze w tej części kraju opiera się na oficjalnym doradztwie świadczonym przez izby rolnicze, świadczą one usługi doradcze płatne zarówno ze środków publicznych, jak i prywatnych (tab. 3). Izby rolnicze przejęły na siebie zadania doradcze w takich zakresach jak kształcenie czy doradztwo społeczno-ekonomiczne dla najsłabszych gospodarstw w regionie. Ale nie tylko izby rolnicze są tutaj organem świadczącym usługi doradcze. Przede wszystkim w Szlezwiku-Holsztynie i w Dolnej Saksonii zarejestrowaną formą prawną, która od dawna już funkcjonuje i przejmuje na siebie dużą część doradztwa w gospodarstwach rolnych, są koła doradcze, świadczące prywatnie, w pełni odpłatne usługi. Jedynie w Hamburgu (z wyjątkiem doradztwa inwestycyjnego) i Kraju Sary występuje tylko doradztwo całkowicie finansowane ze środków publicznych. Ponadto, Hamburg i Brema, jako kraje związkowe-miasta, w zakresie kształcenia i doksztalcania ściśle współpracują z sąsiadującymi krajami związkowymi. Hamburg kooperuje ze Szlezwikiem-Holsztynem, Brema z Dolną Saksonią, natomiast rolnicy w Kraju Sary, ze względu na zaprzestanie dopłat do kół doradczych, co w efekcie doprowadziło do ich likwidacji, szczególnie w zakresie chowu krów mlecznych, nawiązali współpracę z kołami doradczymi w Nadrenii-Palatynacie [Boland 2005].

Tabela 2. Oferta usług doradczych w południowych Niemczech i w Saksonia

Table 2. Advisory services offer in southern Germany and Saxonia

		Finansowanie	
		publiczne	prywatne
Realizacja	publiczne	A: BW, BY, SN, RP, HE – doradztwo publiczne (z wyjątkiem doradztwa w zakresie oprogramowania w Hesji);	B: RP - doradztwo izb rolniczych;
	prywatne	C:	D: BW, RP - koła doradcze (w 50% dofinansowane ze środków publicznych); BY – koła doradcze w zakresie ogrodnictwa i rolnictwa ekologicznego (w 50% dofinansowane ze środków publicznych); BY, HE – doradztwo w zespołach roboczych; SN – doradztwo inwestycyjne;

^a Skróty nazw niemieckich porównaj z rys. 1.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Rivera 2001, s. 24, Rivera 2003, s. 8-11, Boland 2005.

Tabela 3. Oferta usług doradczych w północno-zachodnich Niemczech i w Kraju Saryja

Table 3. Advisory services offer in north-west Germany and Saarlanda

		Finansowanie	
		publiczne	prywatne
Realizacja	publiczne	A: SH, NI, HB, NW – doradztwo publiczne izb rolniczych w częściowym zakresie; HH, SL – całkowite doradztwo publiczne (z wyjątkiem doradztwa inwestycyjnego w Hamburgu);	B: SH, NI, HB, NW – doradztwo izb rolniczych;
	prywatne	C:	D: SH – koła doradcze, doradztwo firm prywatnych; NI – doradztwo w zrzeczeniach producentów i kołach doradczych (do końca 2005 roku dofinansowane ze środków publicznych); NW – zespoły robocze;

^a Skróty nazw niemieckich porównaj z rys. 1.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Rivera 2001, s. 24, Rivera 2003, s. 8-11, Boland 2005.

Tabela 4. Oferta usług doradczych w północno-wschodnich Niemczech i w Turyngii

Table 4. Advisory services offer in north-eastern Germany and Thuringia

		Finansowanie	
		publiczne	prywatne
Realizacja	publiczne	A: ST – społeczno-ekonomiczne-doradztwo dla najsłabszych ekonomicznie gospodarstw; TH – doradztwo społeczno-ekonomiczne;	B:
	prywatne	C: MV – doradztwo LMS GmbH;	D: MV – doradztwo LMS GmbH i innych prywatnych firm doradczych oraz kół doradczych; BB, ST – doradztwo prywatne oraz kół doradczych (w tym bezpłatne doradztwo społeczne); TH – doradztwo prywatne;

^a Skróty nazw niemieckich porównaj z rys. 1.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Rivera 2001, s. 24, Rivera 2003, s. 8-11, Boland 2005.

W północno-wschodnich Niemczech i w Turyngii występuje prywatny system doradztwa rolniczego (tab. 4). Brandenburgia, Meklemburgia-Pomorze Przednie¹¹

¹¹ Meklemburgia-Pomorze Przednie jest szczególnym przypadkiem, gdyż władze tego kraju związkowego decydując się na doradztwo prywatne, założyły własne przedsiębiorstwo doradcze LMS GmbH (Landwirtschaftsberatung Mecklenburg-Vorpommern/Schleswig-Holstein) (Doradztwo rolnicze Meklemburgia-

i Saksonia-Anhalt, po zjednoczeniu Niemiec w 1991 roku zdecydowały się na doradztwo prywatne. Turyngia, która w przeważającej mierze opiera się na doradztwie prywatnym, początkowo wybrała bezpłatne doradztwo publiczne. Funkcjonuje ono nadal, ale tylko w kwestiach ekonomiczno-społecznych. Podobnie jest w tym zakresie w Saksonii-Anhalt, ale tutaj doradztwo ekonomiczno-społeczne dotyczy wyłącznie najuboższych ekonomicznie gospodarstw rolnych [Klischat 1998, Boland 2005]. Berlin, jako stolica, z ograniczoną powierzchnią rolniczą, jest szczególnym przypadkiem w zakresie funkcjonowania doradztwa rolniczego. Dominują na tym terenie gospodarstwa ogrodnicze. Ze względu na to, że powierzchnia tych gospodarstw znajduje się na obszarze Brandenburgii, kompetencje dotyczące doradztwa rolniczego zostały przeniesione na władze tego kraju związkowego [Thomas 2007]. W grupie krajów związkowych północno-wschodnich Niemiec i w Turyngii nie występuje płatne doradztwo publiczne.

Podsumowanie

W artykule przedstawiono organizację systemu doradztwa rolniczego w Niemczech. W każdym państwie dobrze zorganizowany i efektywny system doradztwa rolniczego powinien uwzględniać przede wszystkim potrzeby odbiorców usług doradczych i ułatwiać im dostosowywanie do zmieniających się warunków działania. W Niemczech doradztwo rolnicze jest w dużym stopniu ukierunkowane na indywidualne potrzeby rolników, dlatego też poszczególne kraje związkowe kierują się własną polityką i własnymi, odrębnymi założeniami dotyczącymi funkcjonowania systemu doradztwa rolniczego. Stąd też wynika wielość systemów doradztwa, która nasila konkurencję między doradcami i tym samym pozwala klientom na wybranie najbardziej odpowiedniej oferty. Prawdopodobnie trudno byłoby w świecie znaleźć tak bardzo zróżnicowany system doradczy w jednym państwie. Ze względu na swoją uniwersalność i sprawność, często służy on krajom rozwijającym się za wzór do naśladowania.

Pomimo, że w Niemczech występuje doradztwo publiczne i w wielu krajach związkowych ma ono duże znaczenie, to jednak jego możliwości zostały mocno zredukowane. Wynika to nie tylko ze zmniejszającej się liczby doradców publicznych, ale również, a może i przede wszystkim ze znacznego tematycznego poszerzenia dostępnej na rynku oferty doradczej i wzrastających kosztów usług doradczych. W tych warunkach lepiej radzą sobie jednostki prywatne, z powodzeniem podejmujące i rozwijające komercyjną działalność doradczą. Wpływa na to również wzrastający udział płatnych usług w usługach doradczych oferowanych przez państwo, wobec czego klienci są bardziej skłonni do korzystania z, często bardziej elastycznych i wygodnych, ofert prywatnych. Należy jednak zwrócić uwagę na fakt, że doradztwo w kwestiach społeczno-ekonomicznych dla gospodarstw znajdujących się w trudnej sytuacji ekonomicznej we wszystkich krajach związkowych jest bezpłatne.

Pomorze Przednie/Szlezwik-Holsztyn Sp. z o.o.), które w 64,8% należy do władz kraju związkowego, w 25,2% do zrzeszenia rolników, a w 10% do zrzeszenia ogrodników [Boland 2005].

Literatura

- Boland H. [2005]: Expertise zur Beratung landwirtschaftlicher Unternehmen in Deutschland. Eine Analyse unter Berücksichtigung der Anforderungen der Verordnung (EG) Nr. 1782/2003 zu Cross Compliance. Bundesministerium für Verbraucherschutz, Ernährung und Landwirtschaft, Bonn, s. 13-53.
- Hoffmann V. [2004]: Der Beratungsmarkt der Zukunft. B&B Agrar, nr 57, z. 3, s. 88-91.
- Gesetz über die Landwirtschaftskammern vom 30. Juni 1894 [1896]: Puttkammer&Mühlbrecht, Buchhandlung für Staats- und Rechtswissenschaft, Berlin.
- Kania J. [2006]: Znaczenie doradztwa w rozwoju rolnictwa i obszarów wiejskich. [w:] Miejsce doradztwa we wspieraniu rozwoju rolnictwa i wsi na Kujawach i Pomorzu; Materiały konferencyjne, Kujawsko-pomorski ośrodek doradztwa rolniczego w Minikowie.
- Kania J. [2012]: Systemy doradztwa rolniczego na świecie – trendy i kierunki. [w:] Rozwój wsi i rolnictwa w Polsce. Aspekty przestrzenne i regionalne. (red. A. Rosner). IRWiR-PAN Warszawa.
- Klischat U. [1998]: Beratung von Agrargenossenschaften in den neuen Bundesländern. Eine qualitative Studie über Beratungsbedürfnisse und -methoden aus der Sicht von Beratern und Beraterinnen. Kommunikation und Beratung nr 20, s. 1-3.
- Landwirtschaftliche Beratungsdienste [1982]. Schriftenreihe des Bundesministers für Ernährung, Landwirtschaft und Forsten. Reihe A: Angewandte Wissenschaft, Landwirtschaftsverlag Münster-Hiltrup z. 266, s. 41-54
- Lanz M. [1991]: Die Beratung im Agrarsektor der BRD – Träger, Ziele und Methoden. Bericht B-91/2, ILB Bonn, s. 1-44.
- Rasz H., Stankiewicz D. [2004]: Systemy doradztwa rolniczego w krajach Unii Europejskiej. Informacja nr 1049. Kancelaria Sejmu Biuro Studiów i Ekspertyz.
- Rivera, W. M. [2001]: Agricultural and Rural Extension Worldwide – Options for Institutional Reform in Developing Countries. FAO, Rome.
- Rivera, W. M. [2003]: Agricultural Extension, Rural Development and the food security challenge. FAO, Rome
- Thomas A. [2007]: Landwirtschaftliche Beratung in der Bundesrepublik Deutschland – eine Übersicht. B&B Agrar, z. 2, s. I-XX.
- Will M. [2010]: Selbstverwaltung der Wirtschaft. Mohr Siebeck Tübingen, s. 783-786.

Julian T. Krzyżanowski¹

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

Czynniki wpływające na wysokość polskiej składki do ONZ ds. Wyżywienia i Rolnictwa

Factors influencing the level of Polish contribution to the United Nations organizations (FAO) – how is it composed?

Synopsis: Skala składek do różnych organizacji Narodów Zjednoczonych oparta jest na podobnych zasadach. W artykule przedstawiono ewolucję ustalania składek, metodykę wyznaczania oraz potrzeby i możliwości korekty wysokości składek.

Słowa kluczowe: polska składka, FAO, zdolność płatnicza, budżet ONZ

Abstract: Scale of contribution to different United Nations organizations is based on similar principles. The evolution of appropriating the contribution, methods of apportionment, needs and possibilities of corrections have been presented in the paper.

Key words: Polish contribution, United Nations Organization, FAO, capacity to pay, U.N. budget

Wprowadzenie

Polska składka z tytułu członkostwa w Organizacji Narodów Zjednoczonych ds. Wyżywienia i rolnictwa (FAO) wynosi na rok 2013 ponad 2 miliony USD i ponad 1,5 mln EURO. Ustalona ona została na lata 2012 - 2013 wg wynoszącej dla Polski 0,832% skali składek przyjętej przez 37 Sesję Konferencji FAO w czerwcu r. 2011 [Informacja... 2011].

Skala składek w FAO na dwuletnie okresy budżetowe określana jest przez bezpośrednie zastosowanie skali ONZ, obowiązującej w roku kalendarzowym Konferencji przyjmującej budżet na okres dwuletni. Skala jest modyfikowana arytmetycznie z uwzględnieniem różnicy między liczbą członków ONZ, a liczbą członków FAO. W całym opracowaniu możemy więc przyjąć, że takie same reguły rządzą ustalaniem wysokości składek do wszystkich agend ONZ, w tym do FAO.

W opracowaniu stawiamy 2 hipotezy:

- składka do FAO, a ogólnie ONZ jest relatywnie wysoka,
- jej ustalenie oparte jest na niejasnych kryteriach.

Co dwa lata państwa członkowskie ONZ negocjują wielkość wydatków z budżetu ONZ oraz z budżetu misji pokojowych. Negocjacje te skupiają się na ONZ-owskiej „skali składek”, w której każdemu państwu członkowskiemu przypisywane są konkretne udziały w budżecie, zasadniczo na podstawie zdolności płatniczej tego państwa obliczanej na podstawie dochodu narodowego brutto (DNB) i przy uwzględnieniu różnych dodatkowych

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

kryteriów [U.N... 2010]. Aktualny system oparty jest na metodzie, której zastosowanie powoduje, o czym szczegółowo w dalszej części opracowania, że 16 państw pokrywa prawie 80% kosztów funkcjonowania instytucji ONZ, mając przy tym nieproporcjonalnie małą możliwość kształtowania samego budżetu. Ta nieracjonalna metoda rachunku osłabia starania w kierunku reformy ONZ mające na celu poprawienie efektywności, przejrzystości i rozliczalności systemu składek.

W czerwcu 2012 r. Komitet Składek ONZ, organ składający się z ekspertów mających za zadanie analizę skali składek spotkał się by rozważyć problemy do rozstrzygnięcia. Dwa główne problemy, które wiążą się ze skalą składek ONZ, to:

- nadmierne skomplikowanie i nieprzejrzystość,
- nierównowaga w skali składek spowodowana tym, że nadmierną wagę przywiązuje się do „zdolności płatniczej” opartej na względnym udziale poszczególnych krajów w gospodarce światowej.

Stosowanie pojęcia zdolności płatniczej

Delegaci przeszłych krajów członkowskich, na konferencjach przygotowawczych przed utworzeniem ONZ – na których negocjowano szczegóły struktury organizacyjnej, zakres odpowiedzialności, ogólne zasady i procedury – niewiele czasu poświęcili na omawianie sposobu finansowania „nowej” organizacji. Ponadto Stany Zjednoczone tuż przed konferencją w Dumbarton Oaks wezwały do stworzenia systemu wag przy głosowaniu nad budżetem przyszłej ONZ, przy czym „siła głosu każdego państwa byłaby proporcjonalna do jego wkładu w wydatki organizacji” [Hildenbrand 1990]. „Klauzula o ważnym głosowaniu zniknęła”, ale została w końcu wprowadzona do „działalności Międzynarodowego Funduszu Walutowego oraz Międzynarodowego Banku Odbudowy i Rozwoju” [Singer 1961]. Karta Narodów Zjednoczonych, podpisana na konferencji w San Francisco w 1945 r., odzwierciedla to minimalistyczne podejście do kwestii budżetowych. Jedyne odniesienia do procedur budżetowych ONZ znajdują się w art. 17, 18 i 19. Art. 17 stanowi, że „Zgromadzenie Ogólne rozpatruje i zatwierdza budżet Organizacji” oraz iż „Członkowie Organizacji pokrywają jej wydatki w stosunku ustalonym przez Zgromadzenie Ogólne”. Zgodnie z art. 18 każde państwo członkowskie ma jeden głos, a ważne kwestie, w tym sprawy budżetowe, wymagają zatwierdzenia „większością dwóch trzecich głosów członków obecnych i głosujących”. Art. 19 stanowi, że „Członek Organizacji Narodów Zjednoczonych zalegający z opłatą składek na rzecz Organizacji nie ma prawa głosowania na Zgromadzeniu Ogólnym, jeżeli zaległość jest równa lub wyższa od sumy składek należnych od niego za ostatnie pełne dwa lata”, chyba że Zgromadzenie Ogólne „uzna, że należność wynika z okoliczności od niego niezależnych” [Charter... 2013]. Powierzchnowe potraktowanie kwestii budżetowych i brak szczegółowego określenia składek finansowych oraz decyzji budżetowych były celowe. Jak ujął to delegat wenezuelski, była to „jedna z najbardziej delikatnych i najgoręcej dyskutowanych kwestii w organizacji międzynarodowej” i unikano jej z obawy, że mogłoby to zniweczyć toczące się trudne negocjacje [Singer 1961]. Odrzucono sugestie, aby w Karcie zawrzeć szczegółowe ustalenia, jako że byłyby one „zbyt techniczne” dla Karty i zbyt trudne do zmiany w przyszłości, ponieważ wymagałoby to wprowadzenia poprawek do Karty.

Pominięcie tej kwestii ułatwiło negocjacje w San Francisco, stało się jednak powodem powtarzających się konfliktów i kryzysów na tle budżetowym przez kolejne 60 lat.

Na konferencji w San Francisco delegaci zgodzili się, że wszystkie państwa członkowskie będą brały udział w pokrywaniu wydatków ONZ, a zatem powinny mieć swój głos przy ustalaniu budżetu. Istniały jednak znaczące różnice poglądów co do interpretacji. Przedstawiciele Kongresu USA rozumieli, że obowiązki budżetowe nie będą równe, w szczególności w świetle spowodowanej II wojną światową zniszczenia gospodarek wielu potencjalnych państw członkowskich ONZ. Z drugiej strony od Stanów Zjednoczonych nie będzie się oczekiwać pokrywania nadmiernej części kosztów. Maksymalnie U.S.A. pokrywałyby 25% budżetu, k to miało miejsce w innych organizacjach międzynarodowych,

Na wspomnianej konferencji przyjęto także, że wydatki Organizacji Narodów Zjednoczonych powinny być dzielone na podstawie zdolności płatniczej poszczególnych krajów. Trudno jednak było wycenić tę zdolność wyłącznie metodami statystycznymi. Posługiwano się więc szacunkami. Przy wyliczeniach brano także pod uwagę dezorganizację gospodarek krajowych na skutek drugiej wojny światowej oraz zdolność krajów członkowskich do gromadzenia obcej waluty.

Występowały wtedy i występują nadal dwie przeciwstawne tendencje co do zgody krajów członkowskich na wyznaczoną wysokość składek: niektórzy członkowie mogą dążyć do nadmiernego pomniejszenia swoich składek, podczas gdy inni mogą pragnąć ich zwiększenia ze względów prestiżowych. Jeśli na wysokość składek nałożony jest górny limit, nie powinno to zniekształcać relacji pomiędzy wielkością składki danego kraju a jego zdolnością płatniczą. Przyjęto że tzw. skala, po jej ustaleniu przez Zgromadzenie Ogólne, nie powinna podlegać znacznym modyfikacjom przez co najmniej trzy lata, chyba że nastąpiły istotne zmiany we względnej zdolności płatniczej poszczególnych krajów [United... 2013]

Komitet Składek odbył w 1946 r. trzy sesje w celu wyznaczenia skali podziału spełniającej te kryteria [General Assembly... 2013].

Komitet i jego eksperci przeprowadzili następnie wyliczenia na podstawie szeregu kontrowersyjnych założeń. Zastosowali „zasadę opodatkowania progresywnego”, a ponadto dokonali „odpowiedniego zmniejszenia udziałów krajów, które ucierpiały na skutek wojny”. Na dodatek, w swoich kalkulacjach, musieli oni polegać na danych z lat przedwojennych, 1938-1940, wprowadzając poprawki uwzględniające skutki, jakie wojna miała dla różnych gospodarek [Luck 2003]

Kryteria wyznaczania wielkości składek do ONZ

Poczynając od skali składek na lata 1956-1958, Zgromadzenie Ogólne zaczęło stosować skalę w okresach trzyletnich.

Podstawą podziału „zasadniczo według zdolności płatniczej” był dochód narodowy brutto państwa członkowskiego przeliczony na dolary amerykańskie [U.N. General Assembly... 2012]. Zgodnie z instrukcjami Zgromadzenia Ogólnego ta wielkość podstawowa była modyfikowana na podstawie trzech czynników:

- **Względny dochód na mieszkańca.** Od samego początku państwa członkowskie próbowały zmniejszyć obciążenie finansowe wiążące się ze członkostwem w ONZ w przypadku krajów o bardzo niskim poziomie dochodów per capita, tak aby ich

zobowiązania finansowe w większym stopniu odpowiadały ich zdolności płatniczej. Członkostwo w ONZ nie miało według nich wiązać się z poważnymi obciążeniami finansowymi. W pierwotnej skali składek zapisano zmniejszenie składki aż o 40% w przypadku krajów, dla których dochód per capita wynosił mniej niż 1000 USD rocznie, według wzoru matematycznego zwiększającego zniżkę dla krajów o niższym dochodzie per capita. Przez lata Zgromadzenie Ogólne wciąż rozszerzało zakres odliczeń i zwiększało limit dochodu per capita uprawniający do zakwalifikowania się na tę zniżkę. Jednak, jak można wnioskować z ustalenia w 1946 r. składki minimalnej na 0,04%, Zgromadzenie nie uważało, że członkostwo powinno być bezpłatne, pomimo że wśród pierwszych państw członkowskich znajdowały się również bardzo biedne kraje, takie jak np. Haiti.

- **Tymczasowa dezorganizacja gospodarek krajowych na skutek drugiej wojny światowej.** Z powodu ogromnych zakłóceń ekonomicznych spowodowanych II wojną światową, w okresie tuż po wojnie nie istniały wiarygodne dane gospodarcze i w związku z tym przy tworzeniu pierwotnej skali do określenia dochodu narodowego z konieczności trzeba było wykorzystać dane przedwojenne. Komitet poczynił próbę dostosowania tych przedwojennych danych do rzeczywistości powojennej. Były to jednak tylko przybliżenia. Niemniej jednak do danych o dochodzie narodowym wprowadzono poprawki mające odzwierciedlać zmniejszenie zdolności płatniczej spowodowane wojną. W gruncie rzeczy dopiero w 1973 r. powrócono do operowania bieżącymi danymi statystycznymi [U.N...2013].
- **Zdolność członków do gromadzenia obcej waluty.** Komitet nie był w stanie uzgodnić praktycznego sposobu na systematyczne uwzględnianie w oszacowaniach dostępu do obcej waluty, zwłaszcza dolara amerykańskiego, w którym wyliczany był budżet ONZ. W sprawozdaniach stwierdzano jednak, że zdolność ta to „jeden z czynników wziętych pod uwagę przy określaniu niektórych składek [U.N. Office of... 2013].

Aktualnie stosowana metodyka wyznaczania składki do ONZ

Skala składek Narodów Zjednoczonych na lata 2010-2012 wyznaczona była na podstawie następujących czynników:

- oszacowania dochodu narodowego brutto poszczególnych krajów;
- średnich statystycznych okresów bazowych za trzy i sześć lat;
- współczynników konwersji wyznaczonych na podstawie rynkowych kursów wymiany walut;
- metody uwzględnienia wysokiego zadłużenia zastosowanej przy ustalaniu skali składek na lata 2007-2009;
- korekty z tytułu niskiego dochodu per capita;
- minimalnej wysokości składki - 0,001%; całkowitego budżetu
- maksymalnej wysokości składki dla krajów najsłabiej rozwiniętych w wysokości - 0,01%;
- maksymalnej wysokości składki dla państwa członkowskiego 22% [U.N. General Assembly... 2013].

Przez lata, dodatkowe kryteria proponował i badał ich wypełnianie Komitet Składek, którego zadaniem jest doradzanie Zgromadzeniu Ogólnemu w zakresie relacji, w jakiej

członkowie Organizacji pokrywają jej wydatki na mocy art. 17 ust. 2 Karty, który mówi o podstawowym kryterium tj. zdolności płatniczej poszczególnych krajów. Skala składek, po jej ustaleniu przez Zgromadzenie Ogólne, nie podlega znacznym modyfikacjom przez co najmniej trzy lata, chyba że jest jasne, iż nastąpiły istotne zmiany we względnej zdolności płatniczej. Komitet doradza również Zgromadzeniu Ogólnemu w sprawie określania składek dla nowych członków, próśb ze strony członków o zmianę składki oraz działań, jakie należy podjąć w związku ze stosowaniem art. 19 Karty [U.N. General Assembly, „Rules of Procedure”...2013].

Zgodnie z obecnie stosowaną metodyką wydatki budżetu regularnego są dzielone „zasadniczo według zdolności płatniczej” przy użyciu ośmiu wypunktowanych wyżej elementów i kryteriów. Podstawą skali pozostaje dochód narodowy brutto przeliczany na dolary amerykańskie przy użyciu rynkowych kursów wymiany (lub określonych przez ONZ skorygowanych cenowo kursów wymiany w przypadkach, gdy zastosowanie rynkowego kursu wymiany „spowodowałoby nadmierne fluktuacje i zaburzenia dochodu narodowego brutto”) [U.N. General Assembly, Report of the Committee... 2013]. Na początku swego istnienia ONZ miała poważne problemy z uzyskaniem danych, ale dzięki lepszej dostępności i dokładności danych podawanych przez rządy lub obliczanych przez ONZ – w połączeniu z danymi z Banku Światowego, Międzynarodowego Funduszu Walutowego i innych międzynarodowych instytucji finansowych – problemy te w ostatnich dziesięcioleciach straciły na znaczeniu.

Średnie statystyczne okresy bazowe. Komitet przyjął na początku praktykę wykorzystywania wieloletniej średniej ze statystyk dotyczących dochodu narodowego w celu ograniczenia wpływu zmienności. W 1953 r. komitet zastosował średnią z danych za ostatnie dwa lata. W kolejnym roku były to trzy lata, i tak było aż do 1977 r. [S. General...2013]. W latach siedemdziesiątych, wiele krajów zaczęło argumentować, że stosowanie tak krótkiego okresu prowadzi do znacznych, destrukcyjnych zmian wysokości składki dla niektórych państw, gdy przyjmowana jest nowa skala. Kraje te twierdziły, że dłuższy okres przyczyniłby się do ustabilizowania zmienności stawek przy zmianach skali. Inne kraje wyrażały sprzeciw, argumentując, że zastosowanie dłuższego horyzontu czasowego maskuje aktualny, rzeczywisty stan gospodarki. Argumenty za stosowaniem dłuższego okresu przeważyły, i skale składek na lata 1978 i 1979 zalecane przez Komitet oparte były na średniej z siedmiu lat. W 1981 r. Zgromadzenie Ogólne posunęło się jeszcze dalej, polecając Komitetowi zastosowanie 10-letniego okresu bazowego na potrzeby ustalenia skali na lata 1983-1985. 10-letni okres bazowy był stosowany aż do skali na lata 1992-1994 [U.N. Office of Legal...2013], ale Zgromadzenie Ogólne zmieniło politykę w połowie lat 90. i zaleciło Komitetowi zastosowanie do wyliczenia skali na lata 1995-1997 okresów bazowych długości siedmiu i ośmiu lat [U.N. General Assembly, „Scale of Assessments...2013]. Do skali na lata 1998-2000 użyto sześcioletniego okresu bazowego, a od skali 2001-2003 stosowane były średnie z sześcioletnich i trzyletnich okresów bazowych [U.N. General Assembly, „Scale...2013].

Zadłużenie. Na początku lat 80. pojawiły się wśród krajów członkowskich głosy, że skala ocen nie odzwierciedla poprawnie ich zdolności płatniczej z uwagi na to, że w kategorii dochodu narodowego brutto nie jest odpowiednio uwzględniona konieczność spłacania zadłużenia zagranicznego. Zgodnie z poleceniem Zgromadzenia Ogólnego, Komitet zbadał różne metody uwzględnienia zadłużenia zagranicznego w skali składek. Z braku adekwatnych danych Komitet zastosował bardzo proste metody, zalecając niższe z tytułu długu jako stosunek dochodów z eksportu do długu zagranicznego wyrażonego

względem dochodu narodowego brutto. W skali na lata 1986-1988 Komitet zastosował metodę dwuetapową polegającą na „10-procentowej zniżce dla krajów najbardziej obciążonych długiem, zaś dla krajów mniej obciążonych - 7,5, 5 i 2,5 procentowej” [Extracts, Supplement No 7... 2013]. W skali na lata 1995-1997 natomiast wartość dochodu narodowego krajów zakwalifikowanych do umorzenia długu – tzn. w przypadku skali za lata 1995-1997 krajów o dochodzie per capita poniżej 6000 USD – zredukowano o kwotę wyznaczoną na podstawie teoretycznego stosunku długu do dochodów z eksportu; oznaczało to, że w tym samym okresie 1995-1997 12,5% długu tych krajów odpisano od ich dochodu narodowego [Extracts, Supplement No 8... 2013].

W obecnie obowiązującej skali zastosowano te same korekty, co w skali za lata 1995-1997, zwiększono jedynie próg dochodu per capita. Koszt uwzględnienia długu rozkłada się proporcjonalnie na państwa członkowskie o dochodach per capita powyżej progu uprawniającego do zastosowania korekty.

Korekta z tytułu niskich dochodów per capita. Od samego początku ONZ starała się zmniejszać obciążenie finansowe krajów o niskich dochodach. W pierwotnej skali dochodów przewidziane były obniżki do 40% dla krajów o dochodzie per capita niższym niż 1000 USD rocznie [U.N. General Assembly, „Report of the Committee... 1952]. W 1952 r., względnie szybko po ustaleniu pierwotnej skali, Zgromadzenie Ogólne zwiększyło maksymalną obniżkę z 40 do 50% [U.N. General Assembly, „Report of the Committee...1954]. W następnym okresie Komitet Składek zalecił udzielenie w skali na lata 1965-1967 dodatkowych zniżek krajom o dochodzie per capita mniejszym od 300 USD i odnośnie skali na lata 1971-1973 rozszerzenie tej praktyki na kraje o dochodzie per capita większym niż 300 USD, ale mniejszym niż 1000 USD [U.N. General Assembly, „Report of the Committee...1970]. Działając na podstawie poleceń Zgromadzenia Ogólnego, aby „zmienić elementy wzoru służącego do określania niskiego dochodu per capita tak, by dostosować go do zmieniających się światowych warunków gospodarczych”, dla skali na lata 1974-1976 komitet podniósł „górną granicę uprawniającą do zniżki do 1500 USD” i zwiększył „maksymalną zniżkę do 60%”. Dla skali na lata 1977-1979 zwiększono limit dochodu per capita uprawniający do obniżenia składki do 1800 USD, a maksymalną zniżkę podniesiono do 70 procent [Extracts, Supplement No.5...2013]. W 1981 r. podniesiono limit dochodów per capita uprawniający do 85% zniżki do 2100 USD, w 1984 r. – do 2200 USD, a w 1990 r. do 2600 USD [Extracts, Supplement No.6...2013]. Zgromadzenie Ogólne zmodyfikowało korektę z tytułu niskiego dochodu per capita w 1993 r. tak, aby samo wyliczanie było automatyczne, a „limit dochodów per capita był średnim dochodem per capita na świecie na dany statystyczny okres bazowy”, utrzymano przy tym zniżkę w wysokości 85%. Poprawkę uwzględniającą niski dochód zmniejszono w skali na lata 1998-2000 do 80%. Procedura ta cały czas działa, a koszt uwzględnienia długu rozkłada się proporcjonalnie na państwa członkowskie o dochodach per capita powyżej progu uprawniającego do zastosowania poprawki.

Składka minimalna. Od samego początku Komitet Składek otrzymywał ostrzeżenia przed działaniami państw członkowskich dążących do „nienależnej minimalizacji składek”. W pierwszej rezolucji określającej skalę składek Zgromadzenie Ogólne przyjęło składkę minimalną w wysokości 0,04%, mimo iż udział globalnego dochodu narodowego brutto kilku założycielskich państw członkowskich plasował się znacznie poniżej tego poziomu [Maddison 1995]. Decyzja ta oparta była na zasadzie stanowiącej, że „wspólna odpowiedzialność finansowa oznacza, że wszystkie państwa członkowskie pokrywają co

najmniej minimalny procent wydatków organizacji” U.N. General Assembly, „Scale of Assessments... 2013].

Składkę minimalną utrzymano przez prawie 30 lat, nawet wówczas, gdy liczba państw członkowskich Organizacji Narodów Zjednoczonych wzrosła z 55 do 138, z czego większość nowych państw członkowskich stanowiły kraje o niskich dochodach i dopiero od niedawna niepodległe. Kraje o niskich dochodach zaczęły apelować o obniżenie dolnej granicy składek podczas debat w sprawie skali na lata 1969–1970, argumentując, iż „dla niektórych z państw objętych składkami na najniższym poziomie koszt uczestnictwa w Organizacji Narodów Zjednoczonych może stanowić znaczne obciążenie”. Komitet odrzucił ten projekt, twierdząc, że „stawka minimalna zastąpiła zwykłe kryteria zdolności płatniczej (...) Mimo iż Komitet był świadom licznych problemów natury finansowej i gospodarczej dla małych, od niedawna niepodległych krajów, w jego opinii nadal istniały podstawy do utrzymania stawki minimalnej” [U.N. Office of Legal Affairs... 2013]. Korzystając ze swojej liczebności, kraje o niskich dochodach podjęły próbę wpływnia na Komitet Składek w Zgromadzeniu Ogólnym tak, by obniżył „najniższy poziom składek” z 0,04% do 0,02% w ramach skali na lata 1974–1976, aby „umożliwić osiągnięcie krajowych priorytetów i zrównoważenie trendów inflacyjnych wpływających na ich płatności denominowane w dolarach” [U.N. General Assembly” Scale of Assessments... 1972]. W 1976 r. Zgromadzenie Ogólne poleciło Komitetowi dalsze obniżenie składki minimalnej do poziomu 0,01%, co zastosowano do skali na lata 1977–1979, ponownie powołując się na stwierdzenie, że ówczesny minimalny poziom składek „jest niezgodny z zasadą zdolności płatniczej” i powinien zostać obniżony, aby umożliwić „osiągnięcie krajowych priorytetów”. Zgromadzenie Ogólne obniżyło składkę minimalną aż do 0,001% w ramach skali na lata 1998–2000 [U.N. General Assembly, Report of the Committee... 1998] w oparciu o zalecenie Komitetu.

Obecna stawka składki minimalnej wynosząca 0,01% spowodowała istotne odejście od zasady zdolności płatniczej w odniesieniu do wielu mniejszych państw członkowskich. W celu rozłożenia ich udziału w wydatkach Organizacji pomiędzy te państwa członkowskie, zasadniczo według ich zdolności płatniczej, jak również w celu zmniejszenia liczby krajów, na które sytuacja ta wpłynęła negatywnie, Komitet zalecił, aby w ramach przyszłych skali składek wszystkie państwa członkowskie, których udział skorygowanego dochodu narodowego brutto wynosi mniej, niż obecna stawka minimalna w wysokości 0,01%, zostały objęte składką ustaloną na podstawie ich rzeczywistego udziału skorygowanego dochodu, z zastrzeżeniem stawki składki minimalnej w wysokości 0,001% [U.N. General Assembly, Report of the Committee... 1996].

Maksymalna wysokość składki w przypadku krajów najslabiej rozwiniętych w połowie lat 80. Zgromadzenie Ogólne wdrożyło korektę „systemu limitów” w celu złagodzenia wahań wysokości składek. Narzucono też maksymalny poziom składki w wysokości 0,01% dla krajów najslabiej rozwiniętych. Wzrost maksymalny opierał się na skali ruchomej, która państwom członkowskim płacącym wyższe składki przyznawała możliwość wyższej korekty, niż państwom członkowskim płacącym niższe składki. W 1991 r. Zgromadzenie Ogólne postanowiło stopniowo wycofywać system limitów; proces ten zakończył się w 2001 r. [United Nations, „Briefing on Methodology... 2013]. Zgromadzenie Ogólne utrzymało jednak w mocy zalecenie, by wysokość składki krajów najslabiej rozwiniętych nie przekraczała 0,01%. Maksymalna wysokość składki krajów najslabiej rozwiniętych pozostała na poziomie 0,01%, mimo iż ogólna minimalna wysokość składki została obniżona z 0,01% do 0,001%. Koszt składki maksymalnej rozkłada się

proporcjonalnie pomiędzy państwa członkowskie, z wyjątkiem państw członkowskich objętych składką minimalną.

Składka maksymalna. Od wprowadzenia pierwszej skali składek, Stany Zjednoczone sprzeciwiały się temu, by budżet w nadmiernym stopniu opierał się na wkładzie jednego państwa członkowskiego, żądając ustanowienia maksymalnego poziomu składki i następnie obniżenia tej wartości maksymalnej. Pozostałe państwa członkowskie nie wyrażały zgody na ten projekt, ponieważ oznaczał on podwyższenie ich własnych składek. Mimo iż w ramach pierwotnej skali nie uwzględniono wyraźnego górnego pułapu, Stanom Zjednoczonym udało się przeforsować, by pierwotna skala była rozwiązaniem tymczasowym, i w dalszym ciągu ponawiały zgłaszanie swojego projektu. W 1948 r. Zgromadzenie Ogólne uchwaliło rezolucję stanowiącą, iż „w zwykłych warunkach żadne państwo członkowskie nie może wnosić za dany rok **składki większej niż jedna trzecia zwykłych wydatków** Organizacji Narodów Zjednoczonych” oraz że „po usunięciu istniejących niedociągnięć w ramach obecnej skali i po zgłoszeniu projektu stałej skali, w miarę poprawy światowej sytuacji gospodarczej, Zgromadzenie Ogólne ustanowi stawkę stanowiącą pułap stawki maksymalnej” [U.N. General Assembly, „Scale of Assessments... 1950].

W 1951 r. Zgromadzenie Ogólne zdecydowało, iż „składka państwa członkowskiego wpłacającego najwięcej nie przekroczy jednej trzeciej ogólnych składek państw członkowskich” [U.N. General Assembly, „Scale of Assessments... 1952]. W 1957 r. Zgromadzenie Ogólne uzgodniło, że „co do zasady, składka maksymalna państwa członkowskiego z tytułu zwykłych wydatków Organizacji Narodów Zjednoczonych nie przekroczy 30% ogólnej kwoty” i określiło kolejne kroki wdrażania tego pułapu od roku 1958 [U.N. General Assembly, „Report of ...1970]. Zgromadzenie Ogólne stopniowo obniżało wysokość składki maksymalnej z 33,33% w 1957 r. do 31,57% w ramach skali na lata 1968–1970. W 1972 r. Zgromadzenie Ogólne podjęło decyzję, że „co do zasady, maksymalna składka państwa członkowskiego z tytułu zwykłych wydatków Organizacji Narodów Zjednoczonych nie przekracza 25% ogólnej kwoty” i obniżyło składkę Stanów Zjednoczonych do 25% w ramach skali na lata 1974–1976 [U.N. General Assembly, „Scale of Assessments... 1974]. Po gwałtownym wzroście kosztów Organizacji Narodów Zjednoczonych na początku lat dziewięćdziesiątych, związanym przede wszystkim z nagłym wzrostem kosztów misji pokojowych, Stany Zjednoczone podjęły starania na rzecz obniżenia swojej składki do budżetu regularnego z powrotem do 22%, co obniżyłoby również ich płatności na rzecz misji pokojowych. Zgromadzenie Ogólne obniżyło pułap składek do 22% od skali na lata 2001–2003 do skali aktualnej. W ujęciu historycznym pułap składek Organizacji Narodów Zjednoczonych został zastosowany wyłącznie do Stanów Zjednoczonych. Ogólnie rzecz biorąc koszt składki maksymalnej rozkłada się proporcjonalnie pomiędzy państwa członkowskie, z wyjątkiem państw członkowskich objętych składką minimalną lub składką maksymalną przeznaczoną dla krajów najsłabiej rozwiniętych.

Przewidywano, że ogólny efekt zmian metodycznych w ciągu ostatnich sześćdziesięciu lat, z wyjątkiem składek maksymalnych stosujących się wyłącznie do Stanów Zjednoczonych, znacznie zmniejszy obciążenie finansowe coraz większej części państw członkowskich ONZ. W miarę wzrostu liczby członków, w szczególności po przyjęciu większej liczby niepodległych krajów rozwijających się, coraz więcej państw członkowskich zaczęło korzystać z tych zniżek oraz walczyć o ich utrzymanie i rozszerzenie.

- W ramach pierwszej skali składek siedem z 55 państw członkowskich (13% ogólnej liczby) objęto składką minimalną w wysokości 0,04% [U.N. General Assembly, „Scale of Contributions...2013].
- W ramach ostatniej skali, przy której obowiązywała składka minimalna na poziomie 0,04%, objęto nią 63 ze 126 państw członkowskich (50% ogólnej liczby), po wielokrotnym rozszerzeniu korekty z tytułu niskiego dochodu *per capita* i po przyjęciu wielu krajów rozwijających się [U.N. General Assembly, „Scale of Assessments... 1970].
- W ramach skali na lata 1974–1976, dolna granica składek na poziomie 0,02% miała zastosowanie do 71 ze 135 państw członkowskich (53% ogólnej liczby).
- W ramach skali na lata 1978–1979, 66 państw członkowskich „objęto nową stawką minimalną w wysokości 0,01%, a 17 stawką 0,02%, w porównaniu do ogólnej liczby 81 państw członkowskich objętych stawką w wysokości 0,02% w skali na rok 1977 r.”. Zatem nawet po obniżeniu dolnej granicy składek do 0,01%, ponad 40% państw członkowskich objęto najniższą stawką składek.
- W 1998 r. w ramach skali na lata 1998–2000 składka minimalna na poziomie 0,001% miała zastosowanie do 30 ze 185 państw członkowskich. Tego samego roku 55 kolejnych państw członkowskich plasowało się co prawda powyżej poziomu 0,001%, jednak na poziomie lub poniżej poziomu 0,01%. W ramach skali na lata 2010–2012 na poziomie lub poniżej poziomu dawnej składki minimalnej w wysokości 0,01% plasowały się 93 państwa członkowskie, z czego 39 państw członkowskich objęto minimalną składką w wysokości 0,001%.

Polityka zdolności płatniczej: równe prawo głosu, nierówna odpowiedzialność finansowa

Od czasu utworzenia ONZ państwa członkowskie zgadzały się, że „co do zasady, wydatki Organizacji Narodów Zjednoczonych powinny być dzielone na podstawie zdolności płatniczej”. Stwierdzono wówczas, iż zdolność płatnicza ma charakter subiektywny i „trudno jest wycenić tę zdolność wyłącznie metodami statystycznymi, a ustalenie jakiegokolwiek ostatecznego wzoru jest niemożliwe”. Na podstawie ówczesnych zapisów i późniejszych decyzji państw członkowskich można jednak wyodrębnić kilka zasad.

Wśród pierwszych państw członkowskich Organizacji Narodów Zjednoczonych znajdowały się również, jak już wspomniano bardzo biedne kraje, takie jak Haiti. Gdyby takie było życzenie państw członkowskich, mogłyby one zwolnić te kraje z opłat na rzecz jakichkolwiek wydatków ONZ. Możliwość ta została jednak odrzucona, ponieważ „wspólna odpowiedzialność finansowa oznacza, że wszystkie państwa członkowskie wpłacają co najmniej minimalny odsetek wydatków organizacji” [U.N. General Assembly, „Scale of Assessments... 1995].

Alternatywnie, przy ustalaniu pierwotnej skali składek, państwa członkowskie mogły przyjąć składki na tyle niskie, by miały charakter symboliczny lub nieistotny dla Haiti i innych biedniejszych państw członkowskich w 1946 r. Możliwość taka również została odrzucona; zamiast tego naciskano na to, by nawet najbiedniejsze państwo członkowskie wniosło składkę w wysokości 0,04% wydatków Organizacji Narodów Zjednoczonych.

Obecnie kraje o niskich i średnich dochodach zyskują istotną obniżkę wysokości składki w zależności od ich udziału w gospodarce światowej.

Aktualna procedura wyliczenia skali składek Organizacji Narodów Zjednoczonych

1. Organizacja Narodów Zjednoczonych rozpoczyna od uzyskania danych dotyczących dochodu narodowego brutto każdego z państw członkowskich wyrażonego w walucie krajowej w okresie bazowym. Następnie dokonuje konwersji tych danych na dolary amerykańskie według kursu rynkowego lub według kursu skorygowanego cenowo ustalonego przez Wydział Statystyczny ONZ. Dane te służą do wyliczenia ogólnego dochodu narodowego brutto wszystkich państw członkowskich ONZ.
2. Kraje poniżej określonego poziomu dochodu narodowego brutto *per capita* (11 455 USD w ramach skali na lata 2010–2012 [U.N. General Assembly, „Report of... 2010]) odejmują 12,5% swojego długu zewnętrznego ogółem od dochodu narodowego brutto. Różnica powstała w wyniku obniżki dochodu narodowego brutto na skutek korekty z tytułu obciążenia długiem rozkłada się pomiędzy państwa członkowskie Organizacji Narodów Zjednoczonych, których dochód narodowy brutto *per capita* plasuje się powyżej progu kwalifikującego dany kraj do korekty z tytułu obciążenia długiem.
3. Ogólny dochód narodowy brutto Organizacji Narodów Zjednoczonych dzielony jest przez ogólną liczbę ludności wszystkich państw członkowskich w celu wyliczenia średniego dochodu narodowego brutto *per capita* Organizacji Narodów Zjednoczonych w okresie bazowym wynoszącym sześć lat i trzy lata.
4. Dane dotyczące dochodu narodowego brutto skorygowanego o wartość długu wykorzystywane są następnie do wyliczenia dochodu narodowego brutto *per capita* skorygowanego o wartość długu dla każdego z państw członkowskich.
5. Uzyskane w ten sposób dane dotyczące dochodu narodowego brutto *per capita* skorygowanego o wartość długu wykorzystywane są do ustalenia korekty z tytułu niskiego dochodu *per capita*, która ma zastosowanie do wszystkich krajów mieszczących się poniżej średniej wartości dochodu narodowego brutto *per capita* wszystkich państw członkowskich Organizacji Narodów Zjednoczonych w okresach bazowych. Każdy kraj o dochodzie narodowym brutto *per capita* poniżej tej kwoty uzyskuje obniżenie dochodu narodowego brutto nawet o 80%, przy wskaźniku ustalonym odpowiednim wzorem [U.N. General Assembly, „Report of... 2011]. Wzór ten umożliwia ustalenie procentu, o który pomnożony jest dochód narodowy brutto danego państwa członkowskiego, skorygowany o wartość długu, w celu wyliczenia pierwotnego „wycieralnego dochodu” tego państwa na potrzeby skali.
6. Różnica powstała w wyniku obniżki dochodu narodowego brutto na skutek korekty z tytułu niskiego dochodu rozkłada się pomiędzy państwa członkowskie Organizacji Narodów Zjednoczonych, których dochód narodowy brutto *per capita* skorygowany o wartość długu plasuje się powyżej progu kwalifikującego dany kraj do korekty z tytułu niskiego dochodu. Uzyskane w ten sposób skorygowane dane dotyczące dochodu narodowego brutto dzielone są następnie przez wysokość ogólnego dochodu narodowego brutto Organizacji Narodów Zjednoczonych w celu ustalenia zmodyfikowanej wysokości składki każdego z państw członkowskich.

Tabela 1. Skala składek ONZ w porównaniu z udziałem w gospodarce światowej

Table 1. Scale of contributions to UN in comparison to the share in world economy

Wyszczególnienie	Udział w	Udział w światowym PKB w 2010 r.	
	budżecie ONZ w % 2012	parytety siły nabywczej	w % aktualnie w USD
Stali członkowie Rady Bezpieczeństwa			
Stany Zjednoczone	22,000	19,193	23,246
Wielka Brytania	6,604	2,971	3,623
Francja	6,123	2,930	4,140
Chiny	3,189	13,405	9,462
Federacja Rosyjska	1,602	3,567	2,273
Pozostali znaczący płatnicy			
Japonia	12,530	5,789	8,897
Niemcy	8,018	4,066	5,307
Włochy	4,999	2,469	3,215
Kanada	3,207	1,714	2,461
Brazylia	1,611	2,813	3,255
Indie	0,534	5,455	2,720
Afryka Południowa	0,385	0,679	0,566
Izrael	0,384	0,276	0,334
Indonezja	0,238	1,322	1,091
Iran	0,233	1,168	0,569
Znaczące grupy			
Grupa genewska*	79,933	52,231	63,790
128 krajów płacących najmniej (na podstawie składki do budżetu)	1,271	5,011	3,120
G-77 (131)	11,379	37,438	26,756
NAM (Ruch Państw Niezaangażowanych) (117)	6,231	20,369	13,386
OIC (Organizacja Współpracy Islamskiej) (56)	4,056	10,515	7,426

Uwagi: W danych liczbowych dotyczących grupy G-77, NAM i OIC nie uwzględniono Palestyny, która nie jest członkiem ONZ. W danych dotyczących 128 państw płacących najniższe składki nie uwzględniono Sudanu Płd. W przypadku Andory, Arabii Saudyjskiej, Australii, Bahrajnu, Bahamów, Barbadosu, Brunei, Birmy, Dżibuti, Haiti, Iranu, Jemenu, Kataru, KRL-D, Kuby, Kuwejtu, Liechtensteinu, Libii, Wysp Marshalla, Monako, Nauru, Nepalu, Nowej Zelandii, Omanu, San Marino, Somalii, Surinamu, Tuvalu, ZEA i Zimbabwe dane gospodarcze są niedostępne lub niekompletne. W przypadku gdy dane z roku 2010 nie były dostępne, korzystano z danych z roku 2008 lub 2009. W danych łącznych nie uwzględniono Sudanu Południowego.

* Grupa genewska składa się z 16 członków ONZ, które płacą przynajmniej 1% budżetu ONZ i mają wspólne sprawy dotyczące kwestii administracyjnych i finansowych. Członkowie to Australia, Belgia, Francja, Hiszpania, Holandia, Japonia, Kanada, Korea Płd., Niemcy, Rosja, Szwajcaria, Szwecja, USA, Wielka Brytania i Włochy.

Źródło: Zgromadzenie Ogólne ONZ „Scale of Assessment for the Apportionment of the Expenses of the United Nations” A/RES/64/248, 5 lutego 2010 r.; Zgromadzenie Ogólne ONZ, „Implementation of General Assembly Resolutions 55/235 and 55/236; Report of the Secretary-General.” A/Ses/64/220. 23 września 2009 r., Grupa 77. „The Member States of the Group of 77.” <http://www.g77.org/doc.members.html> (dostęp czerwiec 2012 r.); egipskie Ministerstwo Spraw Zagranicznych. „Summit of the Non-Aligned Movement: Members; Observers and Guests.” 2009, <http://www.namegypt.org/en/AboutName/MembersObserversAndGuests/pages/defaults.aspx> (dostęp czerwiec 2012 r.).

7. Państwa członkowskie, których zmodyfikowana wysokość składki przypada poniżej poziomu składki minimalnej, tj. 0,001%, uzyskują podwyższenie składki do poziomu składki minimalnej. Dane dotyczące dochodu narodowego brutto pozostałych państw członkowskich ulegają proporcjonalnemu obniżeniu, z wyjątkiem kraju płacącego składkę maksymalną.
8. W przypadku, gdy którykolwiek z „krajów najsłabiej rozwiniętych” osiągnie składkę zmodyfikowaną w wysokości powyżej 0,01%, składka ta obniżana jest do tego poziomu. Dochód narodowy brutto pozostałych państw członkowskich podwyższany jest proporcjonalnie, z wyjątkiem kraju płacącego składkę maksymalną, w celu zrekompensowania tej korekty.
9. Składka maksymalna lub pułap w wysokości 22% mają zastosowanie do wszystkich państw członkowskich, których składka wyliczona przekracza ten poziom. Różnica powstała w wyniku obniżki dochodu narodowego brutto na skutek korekty z tytułu składki maksymalnej rozkłada się pomiędzy pozostałe państwa członkowskie proporcjonalnie, z wyjątkiem krajów, których składka wyliczona plasuje się na poziomie minimalnym w wysokości 0,001% lub na poziomie maksymalnym w wysokości 0,01% w przypadku krajów najsłabiej rozwiniętych.
10. Ostateczny dochód narodowy brutto każdego z krajów dzielony jest następnie przez ogólny dochód narodowy brutto wszystkich państw członkowskich Organizacji Narodów Zjednoczonych w celu ustalenia ostatecznej wysokości składki każdego z państw członkowskich. Składki podlegają uśrednieniu w obydwu okresach bazowych (w okresie ostatnich sześciu lat i w okresie ostatnich trzech lat) i są uśredniane łącznie w celu uzyskania ostatecznej wysokości składki na potrzeby skali.

Niemniej jednak nawet zakładając doskonałą bezstronność, struktura i elementy skali drastycznie przesuwają obciążenia wśród członków ONZ. Jak wynika z tabeli 1, zarówno Chiny, jak i Rosja płacą zaniżoną składkę bazującą na danych nominalnych i skorygowanych o parytet siły nabywczej. Stany Zjednoczone płacą zaniżoną składkę bazującą na danych nominalnych, ale przepłacają składkę opierającą się na liczbach skorygowanych o parytet siły nabywczej. Francja i Wielka Brytania przepłacają w obu przypadkach. W przypadku obu rodzajów danych dużo przepłaca także Japonia. 128 członków uiszczających najniższe opłaty ma zaniżone składki. Jednak rzeczywistymi beneficjentami są bogate kraje rozwijające się (np. Brazylia, Chiny, Indie, Indonezja i Iran), które utrzymują swoje zaniżone składki dzięki wpływowi w kluczowych ugrupowaniach w ramach Zgromadzenia Ogólnego, takich jak G-77, Ruch Państw Niezaangażowanych (NAM) oraz Organizacja Współpracy Islamskiej (OIC). Co nie powinno dziwić, bo w przeszłości to G-77 pod przewodnictwem Chin zawsze najbardziej nalegało na zachowanie obecnej metodyki [Swart 2009].

Praktyka ta stanowi wypaczenie zbiorowej odpowiedzialności finansowej członków. Zgromadzenie Ogólne, które ustanawia budżet i priorytety polityki ONZ, działa na egalitarnej zasadzie: jeden kraj – jeden głos. W przeważającej większości przypadków Zgromadzenie Ogólne podejmuje decyzje jednomyślnie. Gdy przeprowadzane są głosowania, większość decyzji zapada większością głosów członków. Niemniej jednak, decyzje w istotnych sprawach, takich jak budżet, wymagają zatwierdzenia przez większość na poziomie dwóch trzecich (128 spośród 192 członków), nawet jeśli tych 128 członków uiszcza niską składkę na rzecz budżetu ONZ. Struktura „jeden kraj – jeden głos” w ramach Zgromadzenia Ogólnego generuje efekt „gapowicza” polegający na tym, że kraje opłacające niską składkę na rzecz ONZ podejmują w jej ramach decyzje finansowe.

- Członkowie Grupy genewskiej, czyli 16 dużych płatników na rzecz budżetu ONZ, do których zresztą Polska nie należy, płacą składkę pokrywającą 79,933% budżetu ONZ [U.N. General...2012]
- Stany Zjednoczone udzielają największego wsparcia finansowego od momentu założenia ONZ w roku 1945 i obecnie płacą składkę pokrywającą 22% budżetu regularnego ONZ i 27,1391% budżetu ONZ na misje pokojowe.
- Łączna składka 128 krajów o najniższej składce w ramach budżetu regularnego – dwie trzecie ze 192 członków płacących składki w latach 2010-2012 – stanowiła w 2012 r. śmiesznie niską kwotę na poziomie 1,271% budżetu regularnego i jeszcze mniej, czyli 0,4678%, w przypadku budżetu na misje pokojowe, mimo iż zgodnie z zasadami ONZ grupa ta może samodzielnie przegłosować budżet.
- Składka 131 krajów wchodzących w skład Grupy 77 (G-77) (kraje rozwijające się) wynosiła łącznie 11,379% budżetu.
- 117 członków wchodzących w skład NAM płaci łącznie 6,231% budżetu Składka 56 krajów wchodzących w skład grupy OWI płaci składkę w wysokości 4,056% budżetu

Jak przedstawiono w tabeli 1, koszty ONZ drastycznie przesunęły się w stronę stosunkowo niewielkiej grupy krajów rozwiniętych, które w ogromnej mierze dotują znakomitą większość członków. Ponieważ nie stosuje się danych skorygowanych o parytet siły nabywczej, pogłębia to brak równowagi w dystrybucji opłat.

Możliwości restrukturyzacji skali składek

Ze skalą składek ONZ wiążą się dwa główne problemy: (1) nadmierne skomplikowanie i nieprzejrzystość i (2) nierównowaga w wielkości składek spowodowana tym, że nadmierną wagę przywiązuje się do „zdolności płatniczej”. W celu rozwiązania problemu nadmiernego skomplikowania i nieprzejrzystości powinno się:

- **Żądać większej przejrzystości.** Metodyka wyliczania skali składek nie jest przejrzysta. Organizacja Narodów Zjednoczonych na stronie komitetu nie podaje odpowiednich szczegółowych danych (takich jak na przykład informacja, które kraje stosują kursy rynku walutowego, a które kursy skorygowane lub wyliczeń składki przeprowadzanych krok po kroku. Komitet nie podaje także danych pierwotnych wykorzystywanych do ustalania skali składek.
- **Wyeliminować kryteria i ograniczenia mające zastosowanie wyłącznie w kilku przypadkach.** Powinno się wezwać ONZ do rezygnacji z maksymalnej stawki składki dla krajów najmniej rozwiniętych oraz z korekty z tytułu obciążenia długami. W ramach obecnej skali składek jedynie 7 krajów ma składkę na poziomie 0,01%. Spośród nich jedynie Angola, Bangladesz, Sudan i Jemen uważane są za kraje najmniej rozwinięte w ramach taryfikatora misji pokojowych ONZ. Nie ma sensu zachowywać tej arbitralnej zasady w przypadku tak małej liczby państw, w szczególności tych, w przypadku których ich PKB jest już sztucznie zaniżony w ramach korekty z tytułu niskiego dochodu. Powinny one być w stanie przyjąć na siebie raczej minimalny wkład do budżetu, szczególnie po korekcie z tytułu niskiego dochodu. Korekta z tytułu obciążenia długami jest arbitralna i powielona w tym sensie, że jest to korekta odzwierciedlająca wpływ zadłużenia na kraje o niskich dochodach, które już otrzymały zniżkę składki. Ponadto ma to mniejsze znaczenie niż w przeszłości. Kraje, którym ma to pomagać –

kraje o niskich dochodach – zazwyczaj mogą zaciągać u międzynarodowych instytucji finansowych lub krajów darczyńców pożyczki o bardzo preferencyjnym oprocentowaniu. Poza tym w celu obniżenia obciążenia długami krajów o niskich dochodach darczyńcy często zgadzają się na finansowanie starych długów nową pożyczką, na ich umorzenie i na udzielenie pomocy raczej poprzez dotacje aniżeli pożyczki. W konsekwencji w przypadku większości krajów o niskich dochodach korekta o zadłużenie jest dużo mniej istotna niż w latach minionych..

- **Przyjąć mniej skomplikowany wzór obniżania składki w przypadku krajów o niskich dochodach.** Obecny wzór jest zbyt skomplikowany. Aktualna metodyka powinna zostać poddana weryfikacji i uproszczona, aby lepiej umożliwiać członkom i zrozumienie sposobu obliczania składek.
- **Wyliczać składkę wg aktualnych danych** Banku Światowego i MFW, gdyż stwierdzono, że są to dane w pełni wiarygodne.

Tak więc dokładnie widać, że obecna składka jest wyliczana w sposób niejasny i arbitralny. Relatywnie najmniej płacą do wspólnej puli, jak już powiedziano bogate, kraje rozwijające się, głównie ze względu na swój status. Udział Polski w budżecie ONZ jest zbliżony do udziału krajów europejskich o zbliżonym PKB [Rocznik...2012]. Wkład do budżetu ONZ byłby niższy, gdyby dla krajów rozwijających się nie stosowano wielu często nieuzasadnionych upustów budowanych na niejasnych kryteriach. Na szybką poprawę innego sposobu naliczania składki nie ma co liczyć w najbliższej przyszłości, także ze względu na różne interesy krajów członkowskich. Stąd przy dużych kwotach płaconych corocznie do organizacji międzynarodowych można jedynie próbować maksymalizować efekty z przynależności do nich.

Literatura

- Charter of the United Nations, arts. 17–19, <http://www.un.org/en/documents/charter/index.shtml> [data odczytu: marzec 2013].
- Hilderbrand R.C.[1990]: *Dumbarton Oaks: The Origins of the United Nations and the Search for Postwar Security* (Chapel Hill, NC: University of North Carolina Press 1990), s. 110.
- Informacja Stałego Przedstawicielstwa RP przy FAO [2011], Rzym.
- Luck E.C. [2003]: *Reforming the United Nations: Lessons from a History in Progress, International Relations Studies and the United Nations Occasional Papers, No 1*, s. 30.
- Maddison A [1995]: *Monitoring the World Economy 1820–1992*, Organization for Economic Cooperation and Development, s. 161–192, 213–224, 225–228.
- Rocznik Statystyczny [2012] GUS, Warszawa.
- Singer D. [1961]: *Financing International Organization: The United Nations Budget Process* (The Hague: Martinus Nijhoff), s. 3.
- Swart L. [2009]: *Finding Agreement on Member States' Assessments Complicates Budget Approval*,” Center for UN Reform Education, November 10, 2009, <http://www.centerforunreform.org/node/410> [data odczytu: lipiec 2013].
- United Nations [1945]: *Report of the Preparatory Commission of the United Nations, December 23, 1945*, s. 108, http://www.un.org/ga/search/view_doc.asp?symbol=PC/20 [data odczytu: luty 2013].
- U.N. General Assembly [1946]: *Report of the Committee on Contributions, A/80, October 11, 1946*, http://www.un.org/ga/search/view_doc.asp?symbol=A/80 [data odczytu: luty 2013].
- U.N. General Assembly [1952]: *Report of the Committee on Contributions, Supplement No. 10, A/2161, 1952*, s. 2.
- U.N. General Assembly [1954]: *Report of the Committee on Contributions, Supplement No. 10, A/2716, 1954*, s. 2, http://www.un.org/ga/search/view_doc.asp?symbol=A/2716 (supp) [data odczytu: maj 2013].

- U.N. General Assembly [1970]: Report of the Committee on Contributions, Supplement No. 11, A/8011, 1970, s. 8–11.
- U.N. General Assembly [1996]: Report of the Committee on Contributions, A/50/11/Add.2, July 22, 1996, s. 13, http://www.un.org/ga/search/view_doc.asp?symbol=A/50/11/Add.2 [data odczytu: lipiec 2013].
- U.N. General Assembly [1998]: Report of the Committee on Contributions, Supplement No. 11, A/53/11, 1998, s. 7, [http://www.un.org/ga/search/view_doc.asp?symbol=A/53/11\(SUPP\)](http://www.un.org/ga/search/view_doc.asp?symbol=A/53/11(SUPP)) [data odczytu: lipiec 2013].
- U.N. General Assembly [2010]: Report of the Committee on Contributions, Supplement No. 11, A/65/11, June 7–25, 2010, [http://www.un.org/ga/search/view_doc.asp?symbol=A/65/11\(SUPP\)](http://www.un.org/ga/search/view_doc.asp?symbol=A/65/11(SUPP)) [Data odczytu: lipiec 2013].
- U.N. General Assembly [2011]: Report of the Committee on Contributions, Supplement No. 11, A/66/11, 2011, s. iii, http://www.un.org/ga/search/view_doc.asp?symbol=A/66/11 [data odczytu; lipiec 2013].
- U.N. General Assembly [1950]: Scale of Assessments, A/RES/238(III)(A).
- U.N. General Assembly [1952]: Scale of Assessments for the Apportionment of the Expenses of the United Nations, A/RES/665(VII).
- U.N. General Assembly [1970]: Scale of Assessments for the Apportionment of the Expenses of the United Nations, A/RES/2654(XXV), December 4, 1970, <http://www.un.org/Depts/dhl/resguide/r25.htm> [data odczytu: lipiec 2013].
- U.N. General Assembly [1972]: Scale of Assessments for the Apportionment of the Expenses of the United Nations, A/RES/2961(XXVII)[A-D], December 13, 1972, <http://www.un.org/Depts/dhl/resguide/r27.htm> [data odczytu: lipiec 2013].
- U.N. General Assembly [1976]: Scale of Assessments for the Apportionment of the Expenses of the United Nations, A/RES/31/95A-B, December 14, 1976, <http://www.un.org/Depts/dhl/resguide/r31.htm> [data odczytu: lipiec 2013].
- U.N. General Assembly [1974]: Scale of Assessments, A/RES/2961(XXVII)[A-D].
- U.N. General Assembly [1993]: Scale of Assessments for the Apportionment of the Expenses of the United Nations, A/RES/48/223A-C, December 23, 1993, <http://www.un.org/Depts/dhl/resguide/r48.htm> [data odczytu: lipiec 2013].
- U.N. General Assembly [1995]: Scale of Assessments, A/RES/31/95 [A-B].
- U.N. General Assembly [1997]: Scale of Assessments for the Apportionment of the Expenses of the United Nations, A/RES/52/215A-D, December 22, 1997, <http://www.un.org/depts/dhl/resguide/r52.htm> [data odczytu: lipiec 2013].
- U.N. General Assembly [2010]: Scale of Assessments for the Apportionment of the Expenses of the United Nations, A/Res/64/248, February 5, 2010, http://www.un.org/ga/search/view_doc.asp?symbol=A/RES/64/248 [data odczytu: luty 2013].
- U.N. Office of Legal Affairs [1954]: Repertory of Practice of United Nations Organs: Extracts Relating to Article 17(2) of the Charter of the United Nations, Supplement No. 1 (1945–1954), vol. 1, s. 536, http://untreaty.un.org/cod/repertory/art17/english/rep_orig_vol1-art17_2_e.pdf [data odczytu: maj 2013].
- U.N. Office of Legal Affairs [1974]: Extracts: Supplement No. 5, s. 196.
- U.N. Office of Legal Affairs [1978]: Repertory of Practice of United Nations Organs: Extracts Relating to Article 17(2) of the Charter of the United Nations, Supplement No. 5 (1970–1978), vol. 1, s. 196, http://untreaty.un.org/cod/repertory/art17/english/rep_supp5_vol1-art17_2_e.pdf [data odczytu: maj 2013].
- U.N. Office of Legal Affairs [1984]: Repertory of Practice of United Nations Organs: Extracts Relating to Article 17(2) of the Charter of the United Nations, Supplement No. 6 (1979–1984), Vol. 2, p. 220, http://untreaty.un.org/cod/repertory/art17/english/rep_supp6_vol2_art17_2_e.pdf [data odczytu: maj 2013].
- U.N. Office of Legal Affairs [1986]: Extracts: Supplement No 7, s. 13.
- U.N. Office of Legal Affairs [1990]: Extracts: Supplement No. 6, s. 222.
- U.N. Office of Legal Affairs [1995]: Extracts: Supplement No. 8, p. 11.
- United Nations General Assembly: Rules of Procedure, Rule 160, <http://www.un.org/en/ga/about/ropga/abq.shtml> [data odczytu: lipiec 2013].
- U.S. General Accounting Office: United Nations: How Assessed Contributions for Peacekeeping Are Calculated, August 1994, s. 1, <http://gao.justia.com/departement-of-state/1994/8/united-nations-nsiad-94-206/NSIAD-94-206-full-report.pdf> [data odczytu: lipiec 2013].
- U.N. General Assembly [1946]: Scale of Contributions to the Budgets of the United Nations for the Financial Years 1946 and 1947 and to the Working Capital Fund, A/RES/69(I), December 14, 1946, <http://www.un.org/depts/dhl/resguide/r1.htm> [data odczytu: lipiec 2013].
- U.N. General Assembly [2006]: Implementation of General Assembly Resolutions 55/235 and 55/236, A/61/139/Add.1, December 27, 2006, http://www.un.org/ga/search/view_doc.asp?symbol=A/61/139/Add.1 [data odczytu: lipiec 2012].

Justyna Kufel¹

Zakład Zastosowań Matematyki w Ekonomice Rolnictwa
Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej – Państwowy Instytut
Badawczy

Struktury rynkowe a zmienność cen względnych w sektorze przetwórstwa przemysłowego i branży spożywczej krajów UE

Market structures and cross-country relative price volatility of manufacturing sector and food manufacturing in EU countries

Synopsis. Zmienność cen względnych między krajami zwiększa ryzyko prowadzenia działalności gospodarczej oraz zakłóca efektywną alokację inwestycji. W artykule próbowano odpowiedzieć na pytanie, czy i w jaki sposób struktury rynkowe oddziałują na zmienność cen względnych w branżach sektora przetwórstwa przemysłowego. Wykorzystując dane roczne dotyczące 14 branż przetwórstwa w 27 krajach członkowskich UE, analizowano interakcje struktur rynkowych i zmienności cen względnych. Zgodnie z założeniami standardowego modelu szacowania marż okazało się, że wzrost zmienności marż względnych ma związek z większą zmiennością cen względnych między krajami. Wzrost interakcji między zmianami marż względnych i zmianami nominalnego kursu walutowego oddziałuje z kolei na spadek zmienności cen względnych. Sytuację w branży spożywczej przedstawiono na tle pozostałych analizowanych branż.

Słowa kluczowe: struktury rynkowe, zmienność cen względnych, marża cenowo-kosztowa

Abstract. Relative cross-country price volatility increases business risk and distorts efficient sector-level investment allocation. In order to answer the questions of “if” and “how” market structures affect relative price volatility, and using annual data from 14 manufacturing branches in 27 EU countries, the interaction of market structures and relative price variability was analyzed. In accordance with the markup pricing model, relative markups variability interacts with relative price variability in the EU countries. On the other hand, more intense interactions between relative markups changes and nominal exchange rate changes decrease relative price variability. Moreover, the indicators of market structures and relative price volatility for the food sector were compared with those in other sectors.

Key words: market structures, relative price variability, price-cost margin

Wstęp

Związek między zmiennością a ryzykiem wydaje się być zupełnie naturalny [Figiel i in. 2012]. W szczególności, prowadzenie działalności gospodarczej w gospodarce okresowo wystawionej na zmiany cen względnych między krajami oznacza, że przedsiębiorcy muszą zmierzyć się ze znacznym poziomem niepewności odnośnie rentowności alternatywnych projektów. Cavallo i in. pokazali, że zmienność cen względnych zakłóca proces efektywnej alokacji inwestycji między sektorami i branżami [Cavallo i in. 2010]. Joyce i Nabar udowodnili ponadto, że zmienność cen względnych związana z kryzysami finansowymi determinowała niepowodzenia inwestycji w krajach

¹ Mgr inż., e-mail: justyna-kufel@wp.pl

rozwijających się [Joyce i Nabar 2009]. Zmienność cen względnych oddziałuje na wzrost gospodarczy nie tylko bezpośrednio, obniżając poziom inwestycji, lecz może także negatywnie wpłynąć na wzrost produktywności poprzez oddziaływanie na efektywność alokacji inwestycji. Związek między zmiennością cen względnych i produktywnością sprowadza się do tego, w jaki sposób zmienność wpływa na decyzje odnośnie rodzaju projektów inwestycyjnych wybranych do realizacji.

W tym kontekście, interesującym wydaje się pytanie: czy i w jaki sposób struktury rynkowe oddziałują na zmienność cen względnych w branżach sektora przetwórstwa przemysłowego? Struktury rynkowe pojawiają się wśród analizowanych determinant zmienności cen względnych w sektorze przetwórstwa przemysłowego obok najczęściej wymienianych odległości i zmienności kursu walutowego², oraz obok innych czynników, takich jak jednostkowe koszty wysyłki, formalne i nieformalne bariery handlowe, czy też zmienność względnych wynagrodzeń [Parsley i Wei 2001, Engel i Rogers 2001, Thomas i in. 2011].

Badając interakcje struktur rynkowych i zmienności cen, mówi się w szczególności o kształtowaniu się cen w niekonkurencyjnych strukturach rynkowych [Engel i Rogers 1996, Liang 1998, Engel i Rogers 2000]. Na ceny oddziałują bowiem, poza innymi czynnikami, marże cenowe w warunkach konkurencji niedoskonałej. Ceny mogą się różnicować wraz ze zmianami marż. W konsekwencji, poprzez wpływ na zachowanie się marż, struktura rynku może oddziaływać na ceny i wahania cen względnych między krajami.

W artykule podjęto próbę zbadania związku między strukturami rynkowymi a zmiennością cen względnych w krajach UE. Wykorzystując dane roczne dotyczące 14 branż sektora przetwórstwa przemysłowego w 27 krajach UE zanalizowano rolę poziomu konkurencji na rynku. Oczekiwano, że różne branże w różnych państwach UE będą miały różną strukturę rynkową, co pozwoli ujawnić oddziaływanie konkurencji rynkowej na kształtowanie się cen i zmienność cen względnych. W szczególności, jako mierniki poziomu siły monopolistycznej w kształtowaniu cen wykorzystano marże cenowo-kosztowe.

Podkreślić także należy, że badanie to jest niejako próbą aktualizacji badania przeprowadzonego przez Cheunga i Fujii w 2005 [Cheung i Fujii 2005] roku odnośnie interakcji struktur rynkowych w 9 branżach w 18 krajach OECD i zmienności cen względnych, będącego z kolei rozszerzeniem przeprowadzonej przez Cheunga, Chinna i Fujii w 2001 roku [Cheung i in. 2001] analizy trwałości odchyżeń od parytetu siły nabywczej w zależności od poziomu konkurencji rynkowej. Otrzymane wyniki, oprócz aktualizacji (badanie wzorcowe obejmowało lata 1970-1994) pozwolą także zarysować europejską perspektywę problemu.

W opracowaniu najpierw opisano materiał badawczy, potem zaprezentowano ilustrujący znaczenie poziomu konkurencji rynkowej model szacowania marż, po czym opisano wykorzystane mierniki struktur rynkowych i przedstawiono dowód empiryczny

² Przykładowo, Engel i Rogers analizując dane z miast USA i Kanady pokazali, że zmienność cen względnych danych dóbr i usług jest znacznie większa, gdy rynki dzieli granica państw. Okazało się bowiem, że w przypadku miast USA i Kanady granica oddziałuje w znacznie większym stopniu niż sam dystans fizyczny. Wynik ten świadczył o segmentacji rynku i zakłóceniach w prawie jednej ceny [Engel i Rogers 1996]. Biorąc natomiast pod uwagę drugą z wymienionych determinant, Engel i Rogers wykazali, że gdy ceny lokalne są sztywne, wyższa zmienność nominalnego kursu wymiany prowadzi do wyższej zmienności cen względnych między krajami. Ocenili, że efekt ten może odpowiadać za 10-15% całkowitej zmienności cen względnych [Engel i Rogers 2001].

dotyczący interakcji struktur rynkowych i zmienności cen względnych w krajach UE. Na koniec zilustrowano sytuację panującą w branży spożywczej na tle pozostałych branż sektora przetwórstwa przemysłowego. Co ważne, wyjaśnienie przyczyn specyfiki branży spożywczej nie należało do celów niniejszego badania i będzie stanowić przedmiot dalszych prac autorki.

Materiał badawczy

W badaniu wykorzystano dane roczne odnośnie 14 branż sektora przetwórstwa przemysłowego w 27 krajach członkowskich UE obejmujące okres 1999-2010. Wśród analizowanych branż znalazły się:

- produkcja artykułów spożywczych, napojów i wyrobów tytoniowych (dalej zwana branżą spożywczą);
- produkcja tkanin i wyrobów włókienniczych;
- produkcja skóry i wyrobów skórzanych;
- produkcja drewna i wyrobów z drewna;
- produkcja masy włóknistej, papieru i wyrobów z papieru, działalność wydawnicza i poligraficzna;
- wytwarzanie koksu, produktów rafinacji ropy naftowej i paliw jądrowych;
- produkcja chemikaliów, wyrobów chemicznych i włókien syntetycznych;
- produkcja wyrobów z gumy i tworzyw sztucznych;
- produkcja pozostałych wyrobów z niemetalicznych surowców mineralnych;
- produkcja metali i metalowych wyrobów gotowych;
- produkcja maszyn i innych urządzeń;
- produkcja urządzeń elektrycznych i optycznych;
- produkcja sprzętu transportowego;
- inne gałęzie przetwórstwa.

Wśród analizowanych krajów znalazły się natomiast: Belgia, Bułgaria, Czechy, Dania, Niemcy, Estonia, Irlandia, Grecja, Hiszpania, Francja, Włochy, Cypr, Litwa, Łotwa, Luksemburg, Węgry, Malta, Holandia, Austria, Polska, Portugalia, Rumunia, Słowenia, Słowacja, Finlandia, Szwecja, Wielka Brytania.

Dane odnośnie produkcji brutto, wartości dodanej w produkcji brutto i kompensacji pracy pochodziły z Eurostatu. Dane odnośnie wartości dodanej w cenach bieżących i stałych z rokiem bazowym 2000 wykorzystano do skonstruowania indeksów cen branżowych. Roczne kursy wymiany na euro potrzebne do policzenia wzajemnych kursów wymiany otrzymano także z Eurostatu. Jako miernik odległości między krajami wykorzystano duże koło odległości między stolicami [Cheung i Fujii 2005].

Metody badawcze

a) Model teoretyczny

Potencjalne oddziaływanie struktur rynkowych na zmienność cen względnych w 27 krajach UE zilustrować można korzystając ze standardowego wzoru na oszacowanie marż [Cheung i Fujii 2005]. Przykładowo, cenę w branży k w kraju $i(j)$ w czasie t , $p_{i(j),t}^k$, wylicza się w sposób następujący [Engel i Rogers 1996, 2000]:

$$p_{i(j),t}^k = \mu_{i(j),t}^k + \tau w_{i(j),t}^k + (1 - \tau) m_{i(j),t}^k, \quad (1)$$

gdzie $\mu_{i(j),t}^k$ to marża monopolistyczna, $w_{i(j),t}^k$ to koszt usług niehandlowych, $m_{i(j),t}^k$ to koszt handlowego wkładu, a τ to udział niehandlowego składnika w kosztach całkowitych. Wszystkie wyrażenia za wyjątkiem τ to logarytmy

Ze standardowej analizy popytu wynika, że optymalna marża jest odwrotnie proporcjonalna do elastyczności popytu [Cheung i Fujii 2005]. W branży k , w którym panuje konkurencja doskonała, $\mu_{i,t}^k$ i $\mu_{j,t}^k$ wynoszą zero. Z kolei w warunkach konkurencji niedoskonałej i efektywnej segmentacji między rynkami krajów i i j firmy monopolistycznie konkurencyjne określają marże optymalne zgodnie z elastycznością popytu na tych rynkach. Dodatkowo, firmy monopolistycznie konkurencyjne mogą stabilizować lokalne ceny odpowiednio dopasowując wielkość zmiany procentowej cen towarów importowanych wynikającą ze zmiany kursu walutowego. W konsekwencji, marże mogą różnić się między rynkami ($\mu_{i,t}^k \neq \mu_{j,t}^k$) i różnicować się w zależności od warunków panujących na poszczególnych rynkach.

Niech $e_{i,j,t}$ będzie logarytmem naturalnym nominalnej wartości kursu wymiany walut definiowanym jako liczba jednostek waluty kraju i na jednostkę waluty kraju j , zaś

$$q_{i,j,t}^k = p_{i,t}^k - p_{j,t}^k - e_{i,j,t} \quad (2)$$

niech będzie ceną względną między krajami w branży k . Wówczas, oddziaływanie zmienności marż na zmienność cen względnych w krajach UE można wyliczyć na podstawie wariancji pierwszej różnicy $q_{i,j,t}^k$ [Cheung i Fujii 2005]:

$$\begin{aligned} Var(\Delta q_{i,j,t}^k) = & Var(\Delta \mu_{i,t}^k - \Delta \mu_{j,t}^k) + \tau^2 Var(\Delta w_{i,t}^k - \Delta w_{j,t}^k) + Var(e_{i,j,t}) + \\ & (1 - \tau)^2 Var(\Delta m_{i,t}^k - \Delta m_{j,t}^k) - 2Cov(\Delta \mu_{i,t}^k - \Delta \mu_{j,t}^k, \Delta e_{i,j,t}) \end{aligned} \quad (3)$$

gdzie: Var to operator wariancji, Δ to operator pierwszej różnicy, Cov to kowariancja, przy czym tylko kowariancja między względnymi marżami a kursami wymiany walut jest uważana za niezerową.

Równanie (3) wskazuje, co zostanie wykorzystane w dalszej części analizy, że zmiana marży względnej, $\Delta \mu_{i,t}^k - \Delta \mu_{j,t}^k$, oddziałuje na zmienność cen względnych między krajami poprzez:

a) własną wariancję:

$$Var(\Delta\mu_{i,t}^k - \Delta\mu_{j,t}^k) \quad (4)$$

b) wspólne zmienianie się wraz ze zmianami kursu wymiany walut:

$$Cov(\Delta\mu_{i,t}^k - \Delta\mu_{j,t}^k, \Delta e_{i,j,t}) \quad (5)$$

Wariancja (4) zależy przy tym od czynników oddziałujących na marże względne. Przykładowo, jednym z takich czynników może być odpowiednie dopasowywanie wielkości zmiany procentowej cen towarów importowanych wynikające ze zmiany kursu wymiany walut (tzw. efekt *exchange rate pass-through*). Kowariancja (5) mierzy natomiast związek między zmianami kursu wymiany walut i marży względnej, niosąc konkretne informacje odnośnie wielkości tego efektu [Cheung i Fujii 2005]. Ogólnie rzecz biorąc, równanie (3) świadczy o tym, że kształtowanie się cen na rynkach niedoskonale konkurencyjnych oddziałuje na zmienność cen względnych.

b) Mierniki struktur rynkowych

W celu pomiaru marży (*markup*) wykorzystana zostanie marża cenowo-kosztowa (*price-cost margin*) PCM , która to zmienna jest powszechnie wykorzystywana jako miara stopnia dyskryminacji cenowej i konkurencji monopolistycznej [Cheung i Fujii 2005]. PCM dla branży k w kraju i definiuje się następująco:

$$PCM_{i,t}^k = \frac{V_{i,t}^k - M_{i,t}^k - W_{i,t}^k}{V_{i,t}^k} = \frac{VA_{i,t}^k - W_{i,t}^k}{VA_{i,t}^k + M_{i,t}^k} = \frac{VA_{i,t}^k - W_{i,t}^k}{V_{i,t}^k} \quad (6)$$

gdzie $V_{i,t}^k$ jest wartością produkcji całkowitej, $M_{i,t}^k$ jest kosztem wkładów materiałowych, $W_{i,t}^k$ jest kompensacją pracy, a $VA_{i,t}^k = V_{i,t}^k - M_{i,t}^k$ jest wartością dodaną. Odkąd PCM można otrzymać z danych rachunkowości, jest ona szeroko wykorzystywana jako miernik struktury rynku [Campa i Goldberg 1995]. Większa wartość PCM świadczy o większym wzroście ceny powyżej kosztów i większym poziomie siły monopolistycznej.

Bazując na PCM skonstruować można trzy zmienne [Cheung i Fujii 2005], które posłużą jako mierniki struktur rynkowych. Pierwszą zmienną jest

$$APCM_{i,j}^k = \frac{\overline{\ln PCM_{i,t}^k} + \overline{\ln PCM_{j,t}^k}}{2}, \quad (7)$$

która jest średnią z logarytmów marż w branży k w krajach i i j . Podkreślnik górny oznacza średnią z próby w okresie t . $APCM_{i,j}^k$ nie jest uwzględnione w (3). Mimo to można

przewidywać, że branże o wyższej monopolistycznej sile rynkowej będą bardziej zsegmentowane i w efekcie będą wykazywać się większą zmiennością cen względnych [Cheung i Fujii 2005].

Miernikami dla $Var(\Delta\mu_{i,t}^k - \Delta\mu_{j,t}^k)$ i $Cov(\Delta\mu_{i,t}^k - \Delta\mu_{j,t}^k, \Delta e_{i,j,t})$ z (3) są natomiast odpowiednio:

$$VPCM_{i,j}^k = Var(\Delta(\ln PCM_{i,t}^k - \ln PCM_{j,t}^k)) \quad (8)$$

$$\text{i } CPCM_{i,j}^k = -Cov(\Delta(\ln PCM_{i,t}^k - \ln PCM_{j,t}^k), \Delta e_{i,j,t}) \quad (9)$$

Ponieważ $PCM_{i,t}^k$ i $PCM_{j,t}^k$ są to mierniki marż monopolistycznych $\mu_{i,t}^k$ i $\mu_{j,t}^k$, $VPCM_{i,j}^k$ może być interpretowane jako miernik $Var(\Delta\mu_{i,t}^k - \Delta\mu_{j,t}^k)$ w równaniu (3). W ten sam sposób miernikiem $Cov(\Delta\mu_{i,t}^k - \Delta\mu_{j,t}^k, \Delta e_{i,j,t})$ jest $CPCM_{i,j}^k$, przy czym wprowadzenie znaku ujemnego przed $CPCM_{i,j}^k$ tłumaczy się z zasady ujemną kowariancją między zmianami względnych PCM a zmianami kursów wymiany walut, co wynika z tzw. aktywności *pricing-to-market* (PTM) [Cheung i Fujii 2005]. Aktywność ta polega na tym, że firmy eksportujące ustalają cenę towarów w walucie lokalnej (odpowiednio zmieniając marże) zamiast dostosowywać ją zgodnie z kursem walutowym, w efekcie czego ceny dóbr podlegających wymianie handlowej nie zmieniają się wraz z kursem wymiany, osłabione zostaje prawo jednej ceny i koncepcja parytetu siły nabywczej, zwiększa się sztywność cen [<http://www.movable-type.co.uk/scripts/latlong.html>]. Większa intensywność działań tego typu zwiększa wartość miernika $CPCM_{i,j}^k$. W analizowanym przykładzie średnia wartość $CPCM_{i,j}^k$ jest niska i ujemna³, co wskazuje na niewystępowanie efektu PTM. Wartość miernika $CPCM_{i,j}^k$ cechuje także znaczna zmienność - ma on najwyższy współczynnik zmienności spośród trzech wymienionych mierników struktur rynkowych.⁴

c) Model regresji

Oddziaływanie struktur rynkowych na zmienność cen względnych między krajami UE zbadano w oparciu o następujące międzybranżowe równanie regresji [Cheung i Fujii 2005]:

$$Var(\Delta q_{i,j}^k) = \beta DIST_{i,j} + X' \Theta + \sum_{g=1}^m \alpha_g SD_g + \sum_{h=1}^n \gamma_h CD_h + u_{i,j}^k, \quad (10)$$

³ Średnie wartości trzech omawianych mierników struktur rynkowych wynoszą odpowiednio: -2,2248; 0,2410; -0,004.

⁴ Współczynniki zmienności trzech omawianych mierników struktur rynkowych wynoszą odpowiednio: -0,1877; 2,5139; -17,2678.

gdzie $Var(\Delta q_{i,j}^k)$ jest wariancją z próby zmiennej $\Delta q_{i,j}^k$ w czasie, $DIST_{i,j}$ to zlogarytmizowany dystans geograficzny między krajami i i j . X to wektor kolumnowy zawierający zmienne objaśniające zmieniające się w zależności od rozważanej specyfikacji (1-6) modelu (10), SD_g i CD_h to zmienne 0-1 świadczące o branży i kraju, u to reszty. Włączenie zmiennych 0-1 umożliwiło zmiennej objaśnianej przyjmowanie różnych wartości w zależności od analizowanych krajów i branż.

Wyniki

W pierwszej specyfikacji modelu (10) nie uwzględniono $X'\Theta$, zaś wynik estymacji przedstawiono w drugiej kolumnie (oznaczenie specyfikacja 1) w tab. 1. Okazuje się, że spadkowi wartości zmiennej określającej odległość towarzyszy wzrost zmienności cen względnych w krajach UE, jednak zależność ta nie jest istotna. Dopasowany R^2 wynosi 0,4310, co świadczy o tym, iż wspólnie zmienna dotycząca odległości oraz zmienne 0-1 dla branż i krajów wyjaśniają ponad 43% zmienności zmiennej zależnej.

Tabela 1. Wyniki regresji, w której zmienną objaśnianą jest zmienność cen względnych w krajach UE
Table 1. The results of the cross-country relative price volatility regression in the EU countries

Zmienne użyte w modelu regresji	Specyfikacje modelu					
	1	2	3	4	5	6
Odległość	-0,00247	-0,00252	-0,00234	-0,00155	-0,00331	-0,00243
Zmienność kursu walutowego		-0,63494	-1,30306	-0,81598	-1,03946	-1,12735
$APCM_{i,j}^k$			-0,07936**			-0,00159
$VPCM_{i,j}^k$				0,09669**		0,09054**
$CPCM_{i,j}^k$					-2,74534**	-2,10060**
Skorygowany R^2	0,4310	0,4308	0,4526	0,5031	0,4531	0,5158

Uwaga: Wyniki oszacowania równania (10). W ramach każdej specyfikacji uwzględniono zarówno zmienne zero-jedynkowe dla krajów, jak i dla branż. Liczba obserwacji wynosi 3137, a * i ** to istotność statystyczna na poziomie odpowiednio 1 i 5%.

Źródło: Opracowanie własne.

Trzecia kolumna (specyfikacja 2 w tab. 1) zawiera oszacowane współczynniki drugiej specyfikacji, w której zmienną objaśniającą jest dodatkowo wariancja z próby zmian nominalnego kursu walutowego. Ani zmienność nominalnego kursu walutowego, ani zmienna odległości nie są statystycznie istotne.

Wyniki estymacji ze zmiennymi $APCM_{i,j}^k$, $VPCM_{i,j}^k$ i $CPCM_{i,j}^k$ włączanymi sekwencyjnie jako zmienne objaśniające pokazane są pod nagłówkami specyfikacja 3 do 5. Wszystkie trzy zmienne włączane kolejno okazały się być statystycznie istotne i to na poziomie 1%, przy czym współczynnik regresji przy pierwszym i trzecim mierniku jest ujemny, zaś przy drugim – dodatni. Wyniki te porównać można z wynikami podobnego badania dotyczącego 18 krajów OECD w okresie 1970-1994, w którym wszystkie 3

zmienne PCM włączane kolejno do modelu nie tylko okazały się statystycznie istotne, ale także stojące przy nich współczynniki regresji były w przypadku każdej taki same – dodatnie. Otóż w przypadku 27 krajów UE znaki stojące przy współczynnikach regresji okazały się być bardziej zróżnicowane.

Ujemny znak przy zmiennej $APCM_{i,j}^k$ wskazuje, że spadek średniej wartości marż względnych w branżach zwiększa *ceteris paribus* zmienność cen względnych. Odwrotna zależność między poziomem marż a zmiennością cen względnych świadczyć może albo o tym, że wzrost siły monopolistycznej i towarzyszący mu wzrost marż cenowo-kosztowych powoduje spadek zmienności cen lub o tym, że wzrasta siła monopolistyczna i rośnie konkurencja między wielkimi graczami, na skutek czego spadają marże, których niski poziom nie jest w stanie zamortyzować innych wstrząsów, co ostatecznie prowadzi do większej zmienności cen względnych.

Dodatni znak przy zmiennej $VPCM_{i,j}^k$ wskazuje, że wzrost zmienności marż względnych zwiększa *ceteris paribus* zmienność cen względnych. Rosnąca zmienność marż może świadczyć o tym, że badany okres był czasem zmian struktur rynkowych. Ta zmienność struktur przyczynia się do wzrostu zmienności cen względnych, co stanowi bardzo ważny wniosek w kontekście polityki ograniczenia zmienności cen.

Ujemny znak przy zmiennej $CPCM_{i,j}^k$ świadczy natomiast o tym, że spadek interakcji między zmianami kursu walutowego a zmianami marż względnych zwiększa *ceteris paribus* zmienność cen względnych pomiędzy krajami, co jest najprawdopodobniej efektem przyjęcia przez większość krajów członkowskich UE wspólnej waluty (marże względne i kursy nie zmieniają się już wspólnie) i co zdaje się potwierdzać oddziaływanie zmienności marż względnych na zmienność cen względnych.

Dodatkowo, w żadnej spośród omówionych specyfikacji 2-5 roli nie odgrywa zmienność kursów walutowych. Nieistotna pozostaje także zmienna dotycząca odległości.

Ponadto, podobnie jak w przypadku badania odnośnie krajów OECD, także omawiając wyniki niniejszego badania powiedzieć można, że zarówno wyniki specyfikacji z poszczególnymi miernikami struktury rynkowej, jak i wyniki specyfikacji 6, która uwzględnia wszystkie trzy zmienne PCM równocześnie, wskazują, że wszystkie trzy zmienne świadczące o strukturze rynkowej zawierają własną unikalną informację odnośnie zmienności cen względnych pomiędzy analizowanymi krajami. Zmienne $VPCM_{i,j}^k$ i $CPCM_{i,j}^k$ ponownie są istotne na poziomie 1%, zaś zmienna $APCM_{i,j}^k$ staje się nieistotna, choć przyznać należy, że może ona wejść do modelu przy wyborze innego sposobu doboru zmiennych, np. eliminacja poprzednich⁵. Włączenie trzech zmiennych dotyczących struktury rynku nie wpływa poza tym na istotność zmiennych dotyczących odległości i zmienności kursów walutowych, które pozostają nieistotne.

Warto przy tym zauważyć, że włączenie razem lub osobno trzech zmiennych świadczących o strukturze rynku znacznie wpływa na procent wyjaśnianej zmienności zmiennej zależnej – wzrasta ona maksymalnie o 8,5 p.p. w porównaniu ze specyfikacjami 1 i 2 nieuwzględniającymi tych zmiennych. Co ciekawe, podobna sytuacja miała miejsce w badaniu krajów OECD – skorygowany R^2 wzrósł maksymalnie o 9 p.p., gdy włączano

⁵ Zmienna ta wchodzi wówczas modelu na poziomie istotności 5%, pozostałe mierniki struktur rynkowych - na poziomie 1%. Znaki przy tych zmiennych i ich rzędy wielkości pozostają niezmiennione. Te i inne metody wychodzące poza równanie (10) nie stanowią jednak przedmiotu niniejszej analizy.

zmienne PCM . W naszym badaniu największy wzrost R^2 dotyczy przy tym specyfikacji 6, w której znalazły się wszystkie trzy mierniki struktur rynkowych. Model ten tłumaczy 51,6% całkowitej zmienności zmiennej objaśnianej.

Na odmiennosc wyników w porównaniu z badaniem dotyczącym krajów OECD wpływ może mieć wiele kwestii. Po pierwsze, analizowany okres i w związku z tym inne warunki rynkowe. Po drugie, specyfika krajów członkowskich. Większość krajów położona jest w jednej strefie geograficznej. Są to kraje sąsiadujące ze sobą, których stolice odległe są od siebie średnio zaledwie o 1441 km, co może tłumaczyć brak istotności w przypadku zmiennej odległości. Dodatkowo, od 1999 roku większość członków UE przyjęła wspólną walutę, co przynajmniej częściowo może tłumaczyć brak istotności zmiennej dotyczącej zmienności kursów walutowych oraz ujemny znak przy zmiennej $CPCM_{i,j}^k$. Fakt, iż UE jest wspólnotą gospodarczą powoduje także upodobnianie się do siebie struktur rynkowych w poszczególnych krajach, co może być wytłumaczeniem braku istotności zmiennej $APCM_{i,j}^k$ w ostatniej specyfikacji. Bardziej niż te kwestie zastanawiające są jednak ujemne znaki przy zmiennych $APCM_{i,j}^k$, które, jak już wspomniano, mogą wskazywać, że konkurencja niedoskonała z wysokim poziomem siły monopolistycznej, o której świadczą marże cenowo-kosztowe, sprzyja stabilizacji cen.

Sytuacja w branży spożywczej

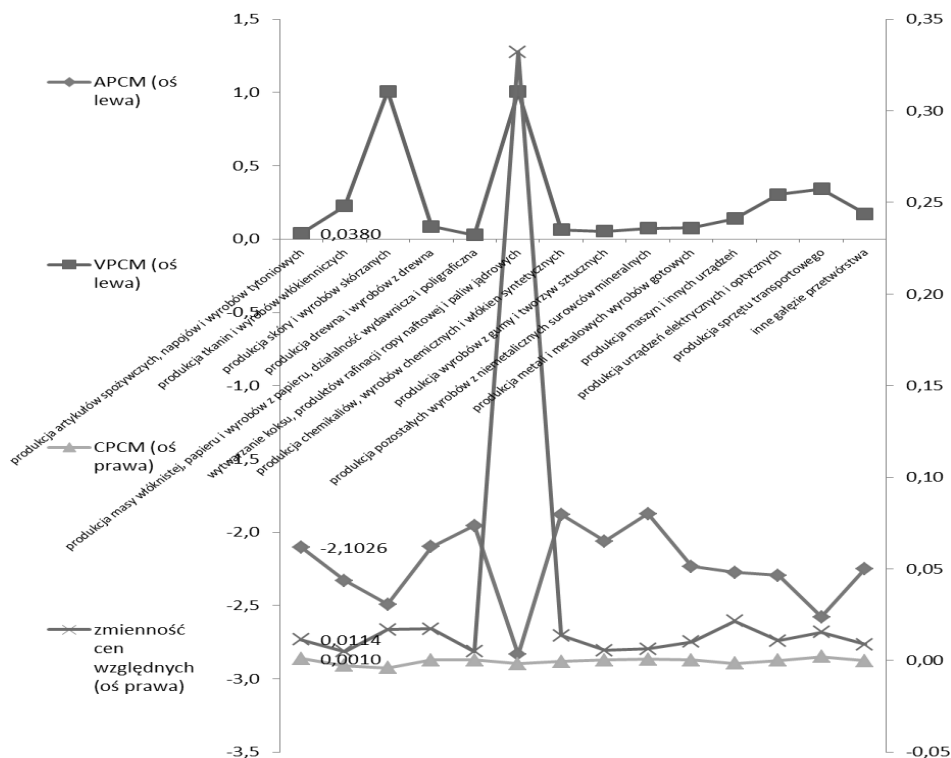
Analiza danych odnośnie wartości dodanej, kompensacji pracy, produkcji całkowitej i kursów wymiany walut między krajami umożliwiła ilustrację sytuacji w branży spożywczej na tle pozostałych branż sektora przetwórstwa przemysłowego w UE w latach 1999-2010 (rys. 1).

Okazało się, że w analizowanym okresie, po uszeregowaniu branż od wartości największej do najmniejszej, branża produkcji artykułów spożywczych, napojów i wyrobów tytoniowych, na 14 analizowanych branż, zajęła 7 miejsce pod względem zmienności cen względnych między krajami UE (0,01), 6 miejsce pod względem średniej wartości marż względnych (-2,10), 13 pod względem zmienności marż względnych między krajami (0,04) i 2 pod względem wspólnej zmienności marż względnych z kursem walutowym (0,001).

Branża spożywcza należy zatem do branż o zarówno umiarkowanej zmienności cen względnych, jak i umiarkowanym poziomie marż względnych. Posiada on jednakże jedną z najniższych zmienności marż względnych, jak również jeden z najwyższych, niski i dodatni poziom interakcji między zmianami marż względnych a zmianami kursu walutowego, co w świetle przyjęcia wspólnej waluty przez większość członków UE świadczy o dużej w porównaniu z innymi branżami wrażliwości marż na zmiany kursów. Dodatni znak przy zmiennej $CPCM_{i,j}^k$ wskazuje zaś na występowanie efektu PTM – firmy zagraniczne utrzymują lub podnoszą ceny dóbr eksportowanych, gdy rośnie siła waluty kraju importera.

Podsumowanie

Zmienność cen względnych zwiększa ryzyko prowadzenia działalności gospodarczej oraz zakłóca efektywną alokację inwestycji w branżach przetwórstwa przemysłowego.



Rys. 1. Zmienność cen względnych i trzy mierniki struktur rynkowych w 14 branżach sektora przetwórstwa przemysłowego krajów UE

Fig. 1. Relative prices variability and three market structure proxies in 14 branches of manufacturing sector of EU countries

Źródło: opracowanie własne.

Ponieważ duża część zmienności cen względnych między krajami nie może być wytłumaczona przez czynniki, takie jak zmienność kursu wymiany czy odległość między krajami, w obszarze badań nad zmiennością cen względnych rośnie także zainteresowanie problematyką zmienności cen względnych dóbr produkowanych w różnych branżach w różnych krajach skorygowanych o kursy wymiany walut między tymi krajami.

Obierając za punkt wejścia standardowy model szacowania marż, sprawdzono, czy struktura rynkowa determinuje zmienność cen względnych w 14 branżach sektora przetwórstwa przemysłowego 27 krajów UE.

Udało się wykazać oddziaływanie rosnącej zmienności marż względnych na wzrost zmienności cen względnych w krajach UE, zaś sam poziom marż okazał się być odwrotnie skorelowany ze zmiennością cen względnych. Stwierdzono ponadto, że spadek interakcji

zmian marż względnych ze zmianami kursów walutowych zwiększa zmienność cen względnych. W konsekwencji, ponieważ wszystkie te trzy zmienne świadczące o strukturze rynkowej okazały się istotne, stwierdzono, że poziom konkurencji rynkowej w krajach UE 27 w latach 1999-2010 determinował poziom zmienności cen względnych. Z drugiej strony, ponieważ nie wszystkie znaki przy współczynnikach regresji okazały się być dodatnie, nie ma jednoznaczności odnośnie kierunku tego oddziaływania. Biorąc pod uwagę fakt przyjęcia przez większość członków UE wspólnej waluty oraz fakt braku w modelu szacowania marż, stanowiącym punkt wyjścia niniejszej analizy, zmiennej świadczącej o samym poziomie marż, jak również fakt jej nieistotności podczas szacowania modelu regresji z udziałem wszystkich trzech zmiennych świadczących o strukturze rynkowej, można jednakże wskazać, że głównym wnioskiem płynącym z niniejszej analizy jest fakt, iż rosnąca zmienność marż względnych oddziałuje na wzrost zmienności cen względnych.

Wyniki badania wskazują przy tym jednoznacznie na fakt, iż istnieje znaczny odsetek zmienności cen względnych w krajach UE, których nie da się wyjaśnić czynnikami uwzględnionymi w przeprowadzonej tu analizie. Tłumaczą one bowiem 51,6% całkowitej zmienności zmiennej zależnej, czyli zmienności cen względnych. W przyszłości uwzględnienia wymagają koszty czynników produkcji podlegających i niepodlegających wymianie handlowej. Także różnice w systemach dystrybucji i metodach zarządzania zapasami mogą oddziaływać na zmienność cen względnych w krajach UE. Póki co, brakuje danych, które pozwoliłyby uwzględnić te kwestie. Rozwój metod i baz danych w tym zakresie powinien stać się priorytetem ze względu na potencjalne skutki rosnącej w czasach obecnego kryzysu zmienności cen względnych. W szczególności, potrzeba dalszych badań nad specyfiką i innymi potencjalnymi determinantami zmienności cen względnych w tak ważnej w kontekście bezpieczeństwa żywnościowego branży spożywczej.

Literatura

- Athukorala P., Menon J. [1994]: Pricing to market behaviour and exchange rate pass-through in Japanese Exports. *The Economic Journal* nr 423, s. 271-281.
- Campa J., Goldberg L. [1995]: Investment in manufacturing, exchange rates and external exposure. *Journal of International Economics* nr 38, s. 297-320.
- Cavallo E., Galindo A., Izquierdo A., Leon J. [2010]: The role of relative price volatility in the efficiency of investment allocation. IDB Working Paper Series nr IDB-WP-208.
- Cheung Y., Chinn M., Fujii E. [2001]: Market structure and the persistence of sectoral real exchange rates. *International Journal of Finance & Economics* nr 6, s. 95-114.
- Cheung Y., Fujii E. [2005]: Cross-country relative price volatility: Effects of market structure. CESifo Working Paper nr 1456.
- Engel C., Rogers J. [1996]: How wide is the border? *American Economic Review* nr 86(5), s. 1112-1125.
- Engel C., Rogers J. [2000]: Relative price volatility: What role does the border play? [W:] Hess G., Wincoop van E. (red.) [2000]: *Intranational Macroeconomics*. Cambridge University Press, Cambridge, s. 92-111.
- Engel C., Rogers J. [2001]: Deviations from purchasing power parity: Causes and welfare costs. *Journal of International Economics* nr 55, s. 29-57.
- Figiel S., Hamulczuk M., Klimkowski C. [2012]: Metodyczne aspekty analizy zmienności cen oraz pomiaru ryzyka cenowego. *Komunikaty Raporty Ekspertyzy* nr 559, IERiGŻ-PIB.
- http://en.wikipedia.org/wiki/Exchange_rate_pass_through. [Data odczytu: marzec 2013].
- http://en.wikipedia.org/wiki/Great_circle_distance. [Data odczytu: marzec 2013].
- http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search_database. [Data odczytu: marzec 2013].
- <http://writepass.co.uk/journal/2012/12/a-basic-study-of-pricing-to-market/>. [Data odczytu: marzec 2013].
- <http://www.movable-type.co.uk/scripts/latlong.html>. [Data odczytu: marzec 2013].

- Joyce J., Nabar M., 2009: Sudden stops, banking crises and investment collapses in emerging markets. *Journal of Development Economics* nr 90(2), ss. 314-322.
- Liang H. [1998]: The volatility of the relative price of commodities in terms of manufactures across exchange regimes: a theoretical model. IMF Working Paper nr WP/98/163.
- Parsley D., Wei S. [2001]: Explaining the border effect: The role of exchange rate variability, shipping cost, and geography. *Journal of International Economics* nr 55, ss. 87-105.
- Thomas C., Marques J., Fable S., Coonan J. [2011]: International relative price levels: an empirical analysis. [W:] *Measuring the size of the world economy*. International Comparison Program., ss. 1-19.

Piotr Nowaczyk¹
Katedra Marketingu
Zachodniopomorski Uniwersytet
Technologiczny w Szczecinie

Próba ukazania wpływu integracji europejskiej na restrukturyzację polskiej floty rybackiej

An attempt to determine the Impact of European integration on the restructuring of the Polish fishing fleet

Synopsis. Integracja z Unią Europejską, umożliwiła restrukturyzację polskiego sektora rybackiego na niespotykaną do tej pory skalę. Dzięki środkom unijnym przeprowadzono redukcję floty rybackiej oraz dokonano jej częściowej modernizacji. Natomiast nie wprowadzono do eksploatacji żadnego nowego statku rybackiego, a restrukturyzacja floty rybackiej dokonana się prawie wyłącznie dzięki środkom unijnym. Zmiany w polskiej flocie rybackiej zwiększyły rentowność połowów oraz poprawiły konkurencyjność sektora. Nastąpiło to w wyniku zwiększenia indywidualnych kwot połowowych oraz unowocześnienia jednostek rybackich. Proces restrukturyzacji polskiej floty rybackiej nie został zakończony. Konieczne jest jej unowocześnienie. Przyszły Fundusz Morsko-Rybacki na lata 2014-2020, stwarza warunki do kontynuowania rozpoczętych zmian. Ma to nastąpić w wyniku ograniczenia hojnego subsydiowania rybołówstwa na rzecz większego wpływu rynku.

Słowa kluczowe: restrukturyzacja floty rybackiej, integracja europejska, programy unijne

Abstract. Integration with the European Union allowed the restructuring of the Polish fishing sector on an unprecedented scale. Thanks to EU funding, the fishing fleet was reduced and partly modernized. No new fishing vessel was entered into operation. The restructuring of the fishing fleet was carried out almost exclusively owing to EU funding. Changes in the Polish fishing fleet improved the profitability of fishing and improved the sector's competitiveness. This was a direct result of increased individual fishing quotas and modernized fishing vessels. The process of restructuring the Polish fishing fleet has not been concluded. Rejuvenation and modernization of the fleet are indispensable. The future Sea-Fishing Fund for 2014-2020 creates conditions for continuation of the changes already initiated. This will be possible thanks to limiting the generous subsidization of fishing in favor of the market's greater influence.

Keywords: restructuring of the fishing fleet, European integration, EU programs

Wprowadzenie

Rybołówstwo, jako osobna gałąź gospodarki, otrzymało podstawy traktatowe w 1983 r. [Brocki 2000]. Od tego czasu, realizowane jest jako Wspólna Polityka Rybacka Unii Europejskiej. Jednym z warunków integracji Polski z Unią Europejską, było przyjęcie jej dorobku prawnego, w tym regulacji dotyczących rybołówstwa. W związku z czym, z dniem 01.05.2004, polskie rybołówstwo morskie stało się częścią wspólnego rynku unijnego.

¹ Dr, e-mail: piotr.nowaczyk@zut.edu.pl

Polskie rybołówstwo morskie od wielu lat borykało się z wieloma problemami. Począwszy od połowy lat osiemdziesiątych ubiegłego wieku, zmniejszały się zasoby ryb. Dotyczyło to głównie dorsza, gatunku ryby stanowiącej ekonomiczną podstawę połowów. Jednakże zdolność połowowa polskiej floty, pozostawała mniej więcej na niezmiennym poziomie [Malkowska 2010]. Powodowało to obniżenie rentowności połowów oraz wywierało dodatkową presję na połowy ograniczonych zasobów ryb [Karnicki 2007]. Pomimo występowania niekorzystnych tendencji w polskim rybołówstwie, rybacy niechętnie rezygnowali z działalności. Obszary nadmorskie charakteryzowały się wysoką, ponadprzeciętną stopą bezrobocia. Stąd ich determinacja do kurczowego trzymania się wykonywanego zawodu.

Innym problemem był wiek oraz stan techniczny polskiej floty rybackiej. Na tle innych państw Unii Europejskiej, była ona przestarzała i w niedostatecznym stopniu zmodernizowana [Agurre Fortunic 2012]. Przyczyną opisanego stanu rzeczy, były ograniczone środki finansowe armatorów jednostek rybackich. Nie byli oni w stanie wygenerować środków z działalności rybackiej na inwestycje, z powodu obniżającej się rentowności połowów².

Przystąpienie do Unii Europejskiej, zmieniło sytuacja w polskim rybołówstwie morskich. Dostęp do środków unijnych, zapoczątkował zmiany na niespotykaną w dotychczasowej historii skalę. Rozpoczął się proces wycofywania z eksploatacji jednostek rybackich [Kuzebski, Marciniak 2009]. Armatorzy mogli się ubiegać o środki na odnowienie floty rybackiej oraz jej modernizację.

Dotychczasowe badania nad wpływem integracji europejskiej na restrukturyzację polskiej floty rybackiej, są niekompletne i wymagają uzupełnienia. Przy tym, jej restrukturyzacja nie została zakończona. Obecnie, tj. w pierwszej połowie 2013 roku, prowadzone są prace nad zmianami Wspólnej Polityki Rybackiej. Będą one miały odzwierciedlenie w wielkości środków finansowych, dostępnych dla polskiego rybołówstwa morskiego w przyszłym Funduszu Rybacko-Morskim na lata 2014-2020.

Celem pracy jest próba ukazanie wpływu integracji europejskiej na restrukturyzację polskiej floty rybackiej. Polska po przystąpieniu do Unii Europejskiej, przyjęła zasady Wspólnej Polityki Rybackiej. Najważniejszymi z jej celów było dostosowanie nakładu połowowego do dostępnych zasobów. Nie bez znaczenia była modernizacja floty rybackiej.

W niniejszej pracy wyodrębniono zakres rzeczowy, terytorialny oraz czasowy. Zakres rzeczowy obejmuje restrukturyzację polskiej floty rybackiej, a w szczególności: ograniczenie jej nadmiernej zdolności połowowej, odnowienie oraz modernizację. Ma ona podstawowe znaczenie dla ochrony ograniczonych zasobów morskich oraz rentowności połowów.

Zakres terytorialny obejmuje polskie akweny morskie, zlokalizowane na terenie trzech nadmorskich województw, tj. zachodniopomorskiego, pomorskiego oraz warmińsko-mazurskiego. Na ich obszarze zlokalizowane są porty i przystanie, w których stacjonuje polska flota rybacka.

Jeżeli chodzi o zakres czasowy, to obejmuje on lata 2004-2013. W 2004 roku, polskie rybołówstwo morskie znalazło się pod jurysdykcją Wspólnej Polityki Rybackiej. Do

² Część z armatorów spłacała kredyty zaciągnięte w latach dziewięćdziesiątych, na zakup jednostek rybackich (były one sprzedawane przez upadające podmioty państwowe zajmujące się rybołówstwem morskim), co dodatkowo ograniczało ich zdolność inwestycyjną.

dyspozycji potencjalnych beneficjentów znalazły się środki na restrukturyzację floty rybackiej.

Praca bazuje na literaturze przedmiotu oraz na materiałach zgromadzonych w latach 2005-2011. W okresie tym przeprowadzono liczne badania empiryczne, głównie ankietowe oraz wywiady pogłębione. Skierowane były one do armatorów jednostek rybackich, rybaków oraz przedstawicieli podmiotów zarządzających portami.

Plan restrukturyzacji polskiej floty rybackiej

Przystępując do Unii Europejskiej, polska strona musiała przygotować plan restrukturyzacji sektora rybackiego. Był nim Sektorowy Program Operacyjny „Rybołówstwo i przetwórstwo ryb 2004-2006” (SPO „Ryby 2004-2006”). Określał on cele stojące przed polskim rybołówstwem oraz sposób ich realizacji. Musiały być one zgodne z założeniami Wspólnej Polityki Rybackiej. W wymienionym dokumencie zostały także przydzielone środki do realizacji wyznaczonych celów. Musiały one z kolei uwzględniać strukturę Finansowego Instrumentu Wspierania Rybołówstwa (FIFG). Stanowił on finansowe narzędzie realizacji założeń Wspólnej Polityki Rybackiej. W perspektywie finansowej budżetu Unii Europejskiej 2007-2013, restrukturyzacja sektora rybackiego była kontynuowana za pośrednictwem Programu Operacyjnego „Zrównoważony rozwój sektora rybołówstwa i nadbrzeżnych obszarów rybackich 2007-2013” (PO „Ryby 2007-2013”). Z tą różnicą, że FIFG został zastąpiony przez Europejski Fundusz Rybacki (EFR).

W każdym z dwóch wymienionych programów, wyodrębnione zostały główne priorytety stojące przed polskim rybołówstwem. Te z kolei składały się z działań. Były nimi m.in. redukcja floty rybackiej, budowa nowych jednostek rybackich oraz ich modernizacja.

Wielkość środków z SPO „Ryby 2004-2006” na restrukturyzację polskie floty rybackiej

W tabeli 1. przedstawiono dane dotyczące wielkości środków z SPO „Ryby 2004-2006” na restrukturyzację polskiego sektora rybackiego. Jego budżet wynosił 281 945 tys. euro³.

Najwięcej środków skoncentrowano na restrukturyzacji polskiej floty rybackiej, tj. 103 896 tys. euro, co stanowiło przeszło 36% budżetu SPO „Ryby 2004-2006”. Dość dużą część środków przeznaczono na dostosowanie przemysłu przetwórczego do wymogów unijnych, tj. 62 728 tys. euro. Ich udział w budżecie SPO „Ryby 2004-2006” wyniósł przeszło 22%. Na modernizację portów i przystani rybackich, zarezerwowano 42 341 tys. euro. Stanowiło to niewiele ponad 15% budżetu SPO „Ryby 2004-2006”. Restrukturyzacja rybołówstwa śródlądowego oraz akwakultury miała pochłonąć - 21 867 tys. euro, tj. blisko 8% budżetu SPO „Ryby 2004-2006”. Na poprawę funkcjonowania pozostałych obszarów sektora rybackiego przeznaczono 51 113 tys. euro, tj. niespełna 19% ogólnej puli środków.

³ Podana kwota obejmuje wyłącznie środki publiczne, tj. unijne oraz polskie. Nie uwzględnia natomiast prywatnego wkładu beneficjentów.

Jeśli chodzi o flotę rybacką, to na jej restrukturyzację zarezerwowano 171 374 tys. zł, co stanowiło 45,86% wielkości budżetu⁴. Najwięcej środków miała pochłonąć redukcja jednostek rybackich, mniejsza część miała być przeznaczona na ich modernizację. Relatywnie najmniej środków zarezerwowano na odnowienie floty rybackiej, tj. budowę nowych jednostek. Tak znaczny udział środków na restrukturyzację floty rybackiej, był dowodem dużych potrzeb w tym zakresie. Polska flota była zbyt duża w stosunku do dostępnych zasobów ryb. Przy tym była przestarzała i w niewielkim stopniu zmodernizowana [Szostak 2004]. Natomiast dominacja środków na redukcję jednostek rybackich, sugeruje, iż był to główny problem polskiego rybołówstwa, zwłaszcza z punktu widzenia partnerów z UE.

Tabela 1. Początkowa oraz ostateczna wielkość środków z SPO „Ryby 2004-2006” (tys. euro) na restrukturyzację polskiej floty rybackiej w latach 2004-2006

Table 1. Initial and final amount of funds from SPO „Ryby 2004-2006” (thousands of euros) for the restructuring of the Polish fishing fleet in 2004-2006

Program	Wielkość środków	Wielkość środków na restrukturyzację floty rybackiej			Suma	Udział w SPO %
		Redukcja jednostek	Budowa jednostek	Modernizacja jednostek		
SPO (wartość początkowa)	281 945	111 349	5 425	18 650	135 424	48,03
SPO (wartość ostateczna)	281 945	96 698	0 000	7 198	103 896	36,08

Źródło: [Program...2004; Ocena...2010], obliczenia własne.

W trakcie realizacji SPO „Ryby 2004-2006” nastąpiły korekty początkowej struktury wydatków⁵. Zmniejszyła się wielkość środków na restrukturyzację floty rybackiej do 103 896 tys. euro. Przy tym ich udział w budżecie SPO „Ryby 2004-2006”, obniżył się do 36,08%.

Jeśli chodzi o poszczególne działania, to suma środków na wycofanie jednostek rybackich z eksploatacji, uległa niewielkiemu obniżeniu. Po osiągnięciu zakładanego celu ich redukcji, środki zostały przesunięte do działań cieszących się większym zainteresowaniem beneficjentów⁶. Natomiast armatorzy nie mogli ubiegać się o dofinansowanie budowy nowych jednostek rybackich, ponieważ wszystkie środki na ten cel przesunięto do innych działań. Było to następstwem reformy Wspólnej Polityki Rybackiej z 2002 roku, która nie przewidywała możliwości dofinansowania zakupu nowej

⁴ Wielkość środków na budowę nowych jednostek rybackich oraz modernizację dotychczasowych, nie obejmuje wszystkich nakładów. SPO „Ryby 2004-2006” przewidywał także możliwość budowy nowych łodzi rybackich (pięciu jednostek) oraz modernizację dotychczasowych (dziesięciu jednostek). Jednakże wielkość środków zarezerwowanych na te operacje, była relatywnie niewielka. Poza tym, realizowane były one z innymi operacjami. W związku z czym, nie można było dokładnie wyodrębnić środków na budowę nowych oraz modernizację dotychczasowych łodzi rybackich.

⁵ SPO „Ryby 2004-2006” przewidywał możliwość korekty środków między priorytetami. Najczęściej następowały przesunięcia środków z priorytetów o niskim ich wykorzystaniu, do priorytetów, w których środki zostały wykorzystane, a beneficjenci nadal wykazywali zainteresowanie ich pozyskiwaniem.

⁶ Po dużym zainteresowaniu beneficjentów środkami na zmniejszenie nakładu połowowego w początkowym okresie realizacji programu, w następnych latach liczba składanych wniosków wyraźnie zmniejszyła się. Był to następny powód za przesunięciem części środków do innych działań SPO „Ryby 2004-2006”.

jednostki rybackiej po 2004 roku. Drugą przyczyną były opóźnienia legislacyjne po stronie polskiego ustawodawstwa⁷. Z kolei znacznemu zmniejszeniu uległy środki na modernizację jednostek rybackich. Wynikało to z niewielkiego zainteresowania beneficjentów środkami na ten cel. Były one więc z czasem przesuwane do działań cieszących się większym zainteresowaniem sektora rybackiego.

Ocena stopnia wykorzystania środków z SPO „Ryby 2004-2006” na restrukturyzację floty rybackiej

Środki z SPO „Ryby 2004-2006” na restrukturyzację polskiego sektora rybackiego, zostały wykorzystane w przeszło 93% (tab. 2). Ze względu, iż był to pierwszy tego typu program przeznaczony dla polskiego rybołówstwa oraz zróżnicowane zainteresowanie beneficjentów poszczególnymi działaniami, uzyskany wskaźnik wykorzystania środków należy uznać za wysoki. Przy tym środki na restrukturyzację floty bałtyckiej zostały wykorzystane w niespełna 86%. Gdyby uwzględnić początkową wersję SPO „Ryby 2004-2006”, odsetek wykorzystanych środków byłby o wiele niższy. Był on zarazem zróżnicowany, w zależności od rodzaju działania.

Tabela 2. Stopień wykorzystania środków z SPO „Ryby 2004-2006” (tys. euro – pierwsza wartość w kolumnie, oraz % - druga wartość w kolumnie) na restrukturyzację polskiej floty rybackiej w latach 2004-2006

Table 2. The degree of use of the funds from SPO „Ryby 2004-2006” (thousands of euros – first number in the column; and in % - second number in the column) for the restructuring of the Polish fishing fleet in 2004-2006

Program	Wielkość środków na restrukturyzację floty rybackiej									
	Wielkość środków		Redukcja		Budowa		Modernizacja		Suma	Udział
	%		Jednostek		Jednostek		Jednostek		tys. euro	w SPO (%)
			%		%		%			
SPO	263985	93,63	93110	96,29	0	0	2039	28,33	95149	36,04

Źródło: [Program...2004; Ocena...2010], obliczenia własne.

Największym zainteresowaniem wśród beneficjentów cieszyły się środki na wycofanie z eksploatacji jednostek rybackich. Wykorzystane zostały one w przeszło 96%. Został przy tym osiągnięty zakładany cel redukcji polskiej floty rybackiej wynoszący 30-40%⁸. Zmniejszenie liczby jednostek rybackich po 2004 roku, było niemal wyłącznie wynikiem realizacji SPO „Ryby 2004-2006”. Jest to niewątpliwie dowód jego dużego wpływu na zmianę wielkości floty rybackiej. Duże zainteresowanie działaniem spowodowane było głównie wysokimi stawkami rekompensat za wycofanie jednostki z połowów. Nie bez znaczenia była obniżająca się rentowność połowów [Kuzebski 2007]. Natomiast konsekwencją redukcji nakładu połowowego, było zwiększenie kwot połowowych dla

⁷ Rozporządzenie Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi określające wzory wniosków, niezbędne do ubiegania się o pomoc finansową, zostało opublikowane w październiku 2004 r. Uwzględniając ogólną czasochłonność aplikowania o pomoc finansową, pozostały czas (do 31.12.2004 r.) był za krótki dla rozpoczęcia tego działania.

⁸ Wycofano z eksploatacji 442 jednostki rybackie, co stanowiło 32% liczebności floty rybackiej z 2004 roku. O dużym zainteresowaniu działaniem świadczy fakt, iż nabór wniosków na złomowanie statków rybackich został zamknięty w dniu 16.07.2006 r.

pozostałych statków rybackich. Tym samym nastąpiła poprawa dochodowości połowów [Marciniak 2008].

W okresie obowiązywania programu, nie wprowadzono do połowów żadnej nowej jednostki, współfinansowanej ze środków unijnych⁹. Jak już wspomniano, zostało to spowodowane krótkim czasem dostępności środków – do 31.12.2004 r. W konsekwencji nie nastąpiło odmłodzenie polskiej floty rybackiej, której wiek był jednym z najwyższych wśród krajów Unii Europejskiej. Takiej szansy nie było pozbawione rybołówstwo krajów Unii Europejskiej basenu Morza Bałtyckiego, tj. głównie Danii i Szwecji. W konsekwencji konkurencyjność polskiej floty pozostała na niskim poziomie.

Pomimo znacznego zmniejszenia środków na modernizację jednostek rybackich, zdołano je wykorzystać w niespełna 29%¹⁰. Złożyło się na to wiele przyczyn. Konstrukcja działająca zakładała modernizację jednostek rybackich w zakresie poprawy bezpieczeństwa i higieny pracy oraz jakości produktów rybnych¹¹. Nie wychodziła naprzeciw oczekiwaniom środowiska rybackiego, które było głównie zainteresowane wymianą jednostki napędowej oraz narzędzi połowowych. Choć należy przyznać, że znaczna część polskiej floty była przestarzała i wymagała całościowej modernizacji, także w zakresie oferowanym przez SPO „Ryby 2004-2006”. Ponadto, działania związane z modernizacją jednostki rybackiej, były współfinansowane ze środków publicznych jedynie w 40%. W obliczu niskiej rentowności połowów oraz niepewnej przyszłości rybołówstwa, właściciele statków rybackich obawiali się o zwrot inwestycji. W związku z czym wykazywali niewielkie zainteresowanie działaniem. Pomimo niskiego stopnia wykorzystania dostępnych środków, zdołano zmodernizować przeszło 100 jednostek rybackich. Jednakże stanowiło to zaledwie kilkanaście procent polskiej floty rybackiej. Przy tym, były to projekty inwestycyjne o niewielkiej wartości¹². Tak więc, SPO „Ryby 2004-2006” w niewielkim stopniu przyczynił się do modernizacji polskiej floty rybackiej. W konsekwencji polskie połowy nadal charakteryzowały się niską wydajnością, co przekładało się na rentowność działalności.

⁹ W tym okresie zarejestrowano jednak kilkadziesiąt nowych jednostek. Były to jednak wyłącznie małe jednostki - łodzie rybackie. Wprowadzano je do połowów, głównie w następstwie kasacji większych jednostek. Natomiast podstawową przesłanką takich działań, były rekompensaty wypłacane (na jednostkę rybacką) za tymczasowe zaprzestanie połowów.

¹⁰ W trakcie realizacji programu, podjęto liczne działania mające na celu zwiększenie stopnia wykorzystania środków. Przeprowadzono ogólnopolską kampanię promującą SPO „Ryby 2004-2006”, a w szczególności możliwość modernizacji statków rybackich. Ponadto, od 2008 roku inwestycje na statkach rybackich mogły być dofinansowane w 100% ze środków publicznych. Dzięki temu zwiększył się stopień wykorzystania środków o 1 844 tys. euro. Dodatkowo wydłużono termin obowiązywania działania do 30 czerwca 2009 roku. Gdyby nie te zabiegi, stopień wykorzystania środków, byłby jeszcze niższy.

¹¹ Modernizacja nie przewidywała zwiększenia potencjału połowowego jednostek rybackich, poprzez wymianę silnika czy też narzędzi połowowych. Miała natomiast głównie na celu poprawę konkurencyjności połowów. Urządzenia lokalizacyjne miały skrócić czas połowów, a tym samym ograniczyć koszty paliwa. Zmechanizowanie połowów miało z kolei na celu zastąpienie pracy ludzi. Polskie połowy charakteryzowały się jedną z najniższych wydajności, mierzonej liczbą rybaków przypadających na jednostkę połowów. Modernizacja urządzeń obróbki produktów rybnych oraz ich przechowywania, miała poprawić jakość produktów rybnych. Pozostałe działania miały poprawić bezpieczeństwo oraz higienę pracy na jednostkach rybackich.

¹² O niewielkiej wartości inwestycji niech świadczy fakt, iż cele założone w SPO „Ryby 2004-2006”, przewidywały modernizację 50 jednostek rybackich. Zmodernizowano zaś 100 jednostek, a przeznaczono na ten cel, niespełna 29% zakontraktowanych środków.

Wielkość środków z PO „Ryby 2007-2013” na restrukturyzację floty rybackiej

Wielkość środków z PO „Ryby 2007-2013”, zarezerwowana na restrukturyzację polskiego sektora rybackiego w latach 2007-2013 wyniosła 978 790 mln euro (tab. 3). Było to o wiele więcej środków, aniżeli w przypadku budżetu SPO „Ryby 2004-2006” [Pieńkowska 2009]. Obejmował on jednak finansowania sektora rybackiego przez niespełna trzy lata. Natomiast PO „Ryby 2007-2013” zaprogramowany został na całą siedmioletnią perspektywę finansową budżetu Unii Europejskiej¹³. W jego pierwszej wersji na restrukturyzację polskiej floty rybackiej przeznaczono 133 278 mln euro, co stanowiło 13,62% całkowitej puli środków. W ujęciu kwotowym była to suma porównywalna do wielkości środków SPO „Ryby 2004-2006”. Jednakże jej udział w całkowitym budżecie PO „Ryby 2007-2013”, był o wiele niższy. Wynikało to głównie ze zmiany priorytetów restrukturyzacji polskiego rybołówstwa, tj. zmniejszenia środków na redukcje jednostek rybackich, a zwiększenie finansowania takich działań jak np. rozwój obszarów zależnych od rybołówstwa [Królikowski...2013]. W początkowych założeniach redukcja jednostek rybackich miała pochłonąć 53 311 mln euro. Była to kwota o blisko połowę mniejsza od środków przeznaczonych na ten cel w SPO „Ryby 2004-2006”. Nie jest to zaskoczeniem, ponieważ w poprzednim okresie programowania wycofano z eksploatacji ok. 32% floty rybackiej. W znacznym stopniu nastąpiło zmniejszenie potencjału połowowego. W PO „Ryby 2007-2013” założono redukcje floty rybackiej, jedynie o 6%. Zastrzeżono przy tym, że redukcja będzie dotyczyła jedynie jednostek zajmujących się połowem najbardziej przelobionego gatunku ryby – dorsza. Jednakże, wielkość środków przeznaczona na zmniejszenie potencjału połowowego, przy tak przyjętym wskaźniku, wydawała się zbyt duża. Natomiast na modernizację jednostek rybackich przeznaczono 79 967 mln euro. Była to kwota przeszło czterokrotnie większa od środków zakontraktowanych na ten cel w budżecie SPO „Ryby 2004-2006”. Niemodernizowana i przestarzała polska flota rybacka wymagała inwestycji. Tym bardziej, iż w niewielkim stopniu wykorzystwała środki na ten cel z SPO „Ryby 2004-2006”. W związku z czym ich unowocześnienie wymagało zwiększenia puli środków. Założono przy tym, że zostanie zmodernizowanych ok. 240 jednostek rybackich. O wiele więcej, niż w poprzednim okresie programowania. Żadnego wsparcia nie przewidziano na budowę nowych jednostek. Było to konsekwencją wspomnianej reformy Wspólnej Polityki Rybackiej, która nie przewidywała współfinansowania tego rodzaju działań.

W trakcie realizacji PO „Ryby 2007-2013” dokonano licznych zmian w podziale środków. Wynikały one z wcześniejszego osiągnięcia założonych celów ilościowych lub ze zróżnicowanego zainteresowania beneficjentów poszczególnymi działaniami. W konsekwencji udział środków przeznaczonych na redukcje jednostek rybackich oraz ich modernizację, obniżył się do 5,30%. Nastąpiło więc przeszło dwukrotne zmniejszenie poziomu wsparcia finansowego. W przypadku jednostek rybackich, założony cel ich redukcji został praktycznie osiągnięty w pierwszych miesiącach funkcjonowania programu. Przy tym, armatorzy jednostek rybackich nie wykazywali dalszego zainteresowania działaniem. Wobec czego nabór wniosków do działania został zamknięty 31.12.2011 roku. Tak więc, zmniejszenie środków na redukcje jednostek rybackich, było następstwem

¹³ Średnioroczna wielkość środków na finansowanie polskiego rybołówstwa z SPO „Ryby 2004-2006” wyniosła ok. 105 mln. euro, a z PO „Ryby 2007-2013” blisko 140 mln. euro.

ustalenia zbyt dużej ich początkowej wielkości oraz brakiem dodatkowego zainteresowania beneficjentów ich wykorzystaniem.

Tabela 3. Początkowa oraz ostateczna wielkość środków z PO „Ryby 2007-2013” (tys. euro) na restrukturyzację polskiej floty rybackiej w latach 2007-2013

Table 3. Initial and final amount of funds from PO „Ryby 2007-2013” (thousands of euros) for the restructuring of the Polish fishing fleet in 2007-2013

Program	Wielkość środków	Wielkość środków na restrukturyzację floty rybackiej			Suma	Udział w PO (%)
		Redukcja jednostek	Budowa jednostek	Modernizacja jednostek		
PO (wartość początkowa)	978 790	53 311	-	79 967	133 278	13,62
PO (wartość ostateczna)	978 790	29 130	-	22 777	51 907	5,30

Źródło: [Program...2008; Ocena...2011], obliczenia własne

W znacznie większym stopniu uległy ograniczeniu środki na modernizację jednostek rybackich, tj. z blisko 80 mln euro, do niespełna 23 mln. W przeciwieństwie do SPO „Ryby 2004-2006”, badany program w większym stopniu uwzględniał oczekiwania rybaków. Przewidywał wymianę silników oraz narzędzi rybackich. Jednakże, podobnie jak w SPO „Ryby 2004-2006”, jego wadą był niekorzystny dla beneficjentów poziom współfinansowanie inwestycji. W przypadku łodzi rybackich wynosił 40% kosztów, a w przypadku kutrów rybackich tylko 20%. Poza tym wymiana silników w kutrach musiała ograniczać ich potencjał połowowy, tj. nowe silniki musiały być o mocy co najmniej o 20% niższej od wymienianych jednostek napędowych. Była to główna przyczyna ograniczonego zainteresowania beneficjentów, pozyskiwaniem środków na modernizację jednostek rybackich. Spowodowało to przesunięcie części środków do innych działań PO „Ryby 2007-2013”.

Ocena stopnia wykorzystania środków z PO „Ryby 2007-2013” na restrukturyzację polskiej floty rybackiej

Środki na restrukturyzację polskiej floty rybackiej w 2013 roku były wykorzystane w 76,84% (tab. 4), a więc w mniejszym stopniu, aniżeli środki z SPO „Ryby 2004-2006”. Z tym że, proces przyjmowania wniosków o dofinansowanie modernizacji jednostek rybackich, nie zakończył się. Do końca lutego 2013 roku, środki na ten cel zostały wykorzystane w niespełna 50%¹⁴. Działanie będzie kontynuowane do ich wyczerpania, najpóźniej do końca 2015 roku. W związku z czym, należy się spodziewać wyższego stopnia wykorzystanych funduszy na restrukturyzację floty.

Jeśli chodzi o poszczególne działania, to środki na zmniejszenie potencjału połowowego zostały wykorzystane w 100%. Przekroczono przy tym zakładany cel ich redukcji – zmniejszono ich liczbę o blisko 9%. Niestety, tylko niewielka część

¹⁴ W poprzednim programie operacyjnym, środki na modernizację jednostek rybackich zostały wykorzystane w niespełna 29% (tab. 2). Stąd znaczny progres wykorzystania środków na ten cel w PO „Ryby 2007-2013”.

z wycofanych jednostek, była ukierunkowana na połowy dorszy. W związku z czym, rentowność ich połowów mogła wzrosnąć w ograniczonym stopniu.

Tabela 4. Stopień wykorzystania środków z PO „Ryby 2007-2013” (tys. euro – pierwsza wartość w kolumnie oraz % - druga wartość w kolumnie) na restrukturyzację polskiej floty rybackiej w latach 2004-2013

Table 4. The degree of use of the funds from PO „Ryby 2007-2013” (thousands of euros – first number in the column; and in % - second number in the column) for the restructuring of the Polish fishing fleet in 2007-2013

Program	Wielkość środków	Wielkość środków na restrukturyzację floty rybackiej				Suma %	Udział w PO (%)			
		Redukcja jednostek %	Budowa jednostek %	Modernizacja jednostek %						
PO	978 790	29 130	100	-	-	10 756	47,22	39 886	76,84	4,08

Źródło: [Program...2008; Ocena...2011, Informacja...2013], obliczenia własne

Natomiast w większym stopniu, niż w poprzednim okresie programowania, wykorzystywano środki na modernizację jednostek rybackich. Spowodowane to było, nie tylko dłuższą perspektywą czasową programu oraz rozszerzeniem możliwości inwestycyjnych, ale także poprawą sytuacji ekonomicznej armatorów¹⁵. Bardziej optymistyczna ocena polskiego rybołówstwa, zwiększyła skłonność armatorów do inwestycji. Z kolei bardziej zmodernizowana flota rybacka, wykazywała wyższą rentowność działalności [Stanuch 2012].

Proces dalszej restrukturyzacji polskiej floty rybackiej

Do 2013 roku zmniejszono liczebność polskiej floty rybackiej o przeszło 40%. Przyczyniło się to niewątpliwie do zwiększenia rentowności połowów oraz zmniejszenia presji na zagrożone gatunki ryb. Opinie wśród ekspertów co do celowości kontynuowania procesu redukcji floty rybackiej, są podzielone [Czasopismo...2010]. Dotyczą one głównie kutrów rybackich specjalizujących się w połowach dorszy. Ich potencjał połowowy został zredukowany w najmniejszym stopniu. Z drugiej strony, odbudowa zasobów dorszy zapoczątkowana w 2008 r. następuje bardzo powoli. Z tych też przyczyn, należy z dużą ostrożnością podchodzić do oceny skutków zmniejszenia potencjału połowowego [Dunin-Kwinta 2010].

Polska flota rybacka jest przestarzała. Proces redukcji jednostek rybackich nie przyczynił się do ich odmłodzenia, a programy unijne nie przewidywały dofinansowania ich budowy. Występuje więc potrzeba zastąpienia jednostek starych, jednostkami nowymi. Flota rybacka także w niewielkim stopniu została zmodernizowana, pomimo dużych potrzeb w tym zakresie. Przestarzałe i niezmodernizowane jednostki rybackie obniżają efektywność połowów. Nie wytrzymują one konkurencji z nowocześniejszą i bardziej zmodernizowaną flotą rybacką państw basenu Morza Bałtyckiego.

Z obecnego PO „Ryby 2007-2013” do wykorzystania pozostały tylko środki na modernizację jednostek rybackich. Jeśli chodzi o przyszłą perspektywę finansową Unii Europejskiej na lata 2014-2020, to wielkość oraz struktura wydatków Funduszu Morsko-

¹⁵ Lepsza sytuacja ekonomiczna armatorów rybackich, była konsekwencją coraz wyższych kwot połowowych przypadających na jednostkę rybacką. Inną przyczyną były rekompensaty wypłacane armatorom za tymczasowe zaprzestanie połowów w celu ochrony zagrożonych zasobów.

Rybackiego¹⁶, nie zostały jeszcze ustalone. Jednakże wszystko wskazuje, że polska na restrukturyzację sektora rybackiego otrzyma znacznie mniej środków, niż dotychczasowe wsparcia. Ponadto, obecna reforma Wspólnej Polityki Rybackiej, nie przewiduje rekompensat za wycofanie jednostki z połowów, ani tym bardziej dofinansowania zakupu nowej jednostki. Modernizacja może natomiast nie obejmować dofinansowania zakupu jednostki napędowej lub wymiany narzędzi połowowych [Czasopismo...2011]. Odejście od hojnego subsydiowania rybołówstwa przez Unie Europejską, ma doprowadzić do szybszej i efektywniejszej restrukturyzacji floty rybackiej, w tym polskiej. Z działalności mają odejść armatorzy, których działalność charakteryzuje się niską rentownością. Dla nich to, niejednokrotnie główną przesłanką pozostawania w zawodzie, były subsydia¹⁷. Przyczyni się to, do zwiększenia połowów przez armatorów zainteresowanych rozwojem działalności. Wygenerowane w ten sposób środki będą mogli przeznaczyć na zakup nowej lub modernizację dotychczasowej jednostki rybackiej.

Podsumowanie

W obliczu integracji Polski z Unią Europejską, polska flota rybacka wymagała restrukturyzacji. Nakład połowowy był zbyt duży w stosunku do dostępnych zasobów. Przy tym, jednostki rybackie były przestarzałe i wymagały modernizacji. Po przystąpieniu Polski do Unii Europejskiej, do dyspozycji sektora rybackiego znalazły się środki, o niespotykanej do tej pory skali. Rozpoczął się proces restrukturyzacji polskiej floty rybackiej.

Relatywnie najwięcej środków unijnych przeznaczonych było na redukcje floty rybackiej. Środki unijne przyczyniły się do zmniejszenia polskiej floty rybackiej o przeszło 40%, część jednostek rybackich została zmodernizowana. Natomiast, nie wprowadzono do eksploatacji żadnego nowego statku rybackiego. Przy tym, restrukturyzacja floty rybackiej, dokonała się prawie wyłącznie dzięki środkom unijnym.

Największym powodzeniem cieszyły się środki na redukcje floty rybackiej. Było to następstwem zmniejszającej się rentowności połowów oraz wysokich rekompensat wypłacanych za wycofanie jednostki rybackiej z eksploatacji. Stopień wykorzystania środków na modernizację jednostek rybackich był znacznie niższy. Nie osiągnięto w tym zakresie zakładanego celu. Głównym powodem było niekorzystne współfinansowanie inwestycji ze środków unijnych oraz ograniczony zakres ich modernizacji. Wynikało ono z chęci niedopuszczenia do wzrostu potencjału połowowego poszczególnych jednostek połowowych. Wychodziło więc naprzeciw oczekiwaniom partnerów unijnych. Natomiast ograniczenie czasowe oraz opóźnienie legislacyjne, uniemożliwiły dostęp do środków na zakup nowych jednostek rybackich.

Restrukturyzacja polskiej floty rybackiej zwiększyła rentowność połowów oraz poprawiła konkurencyjność sektora. Nastąpiło to w wyniku zwiększenia indywidualnych kwot połowowych oraz unowocześnienia jednostek rybackich.

¹⁶ W perspektywie finansowej 2014-2020 Europejski Fundusz Rybacki zostanie zastąpiony Funduszem Morsko-Rybackim. Prócz nazwy, zmieni się także struktura wydatków. W mniejszym stopniu będzie ona finansowała restrukturyzację floty rybackiej. Główny akcent zostanie postawiony na rozwój obszarów zależnych od rybołówstwa.

¹⁷ Fundusz Morsko-Rybacki przewiduje jednak mechanizmy pozwalające na uzyskanie rekompensaty przez rybaka za wycofanie jednostki z działalności. Są nimi tzn. przekazywalne koncesje połowowe. Ich sprzedaży, umożliwi odejście z zawodu za godne wynagrodzenie

Proces restrukturyzacji polskiej floty rybackiej nie został zakończony. Konieczne jest jej odmłodzenie oraz unowocześnienie. Przyszły Fundusz Morsko-Rybacki, przewiduje mechanizmy mające na celu efektywniejsze i szybsze zmiany w sektorze rybackim. Ma to nastąpić w wyniku ograniczenia hojnego subsydiowania rybołówstwa, na rzecz większego wpływu rynku.

Literatura

- Agure Fortunik [2012]: Jak to z dorszem było, *Magazyn Przemysłu Rybnego* nr 90.
- Brocki W. [2000]: Ogólna charakterystyka wspólnej polityki rybackiej, w: *Wybrane zagadnienia wspólnej polityki rybackiej w Unii Europejskiej, Potrzeby i możliwości adaptacji wspólnej polityki rybackiej przez polską gospodarkę rybną*, red. J Zieziula. Wydawnictwo Ekspert – SITR. Koszalin, s. 9-17.
- Czasopismo [2010]. Polski Bałtycki Okrągły Stół ds. Rybołówstwa, *Wiadomości Rybackie* nr 176.
- Czasopismo [2011]. Polski Bałtycki Okrągły Stół ds. Rybołówstwa, *Wiadomości Rybackie* nr 184.
- Dunin-Kwinta I. [2010]: Jaka flota na Bałtyk, *Wiadomości Rybackie* nr 177.
- Informacja. Informacja o postępach wdrażania Programu Operacyjnego „Zrównoważony rozwój sektora rybołówstwa i nadbrzeżnych obszarów rybackich 2007-2013”. [2013]. Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi (MRiRW). [Tryb dostępu:] <http://www.bip.minrol.gov.pl/DesktopModules/Announcement/PrintAnnouncement.aspx?TabOrgId=1683&ModuleId=1564&AnnouncementId=13994>, Dostęp: kwiecień 2013].
- Karnicki Z. [2007]: I co dalej, *Wiadomości Rybackie* nr 155.
- Królikowski T. [2013]: Ważą się losy środków dla przyszłej osi 4, *Magazyn Przemysłu Rybnego* nr 1(91).
- Kuzebski E. [2007]: Redukcja polskiej floty rybackiej 2004-2006, *Wiadomości Rybackie* nr 156.
- Kuzebski E., Marciniak B. [2009]: Mniej statków – więcej ryb?: społeczno-ekonomiczne skutki redukcji floty na Morzu Bałtyckim, WWF. Warszawa, s.53-71.
- Malkowska A. [2010]: Droga ku zrównoważonemu rybołówstwu Morza Bałtyckiego na przykładzie Polski, [w:] XXV Sejmik Morski, *Zeszyty Naukowe* nr 589, *Ekonomiczne Problemy Usług* nr 49, Wydawnictwo Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2010, s.275-285.
- Marciniak B. [2008]: Opinie przedstawicieli władz gmin nadmorskich o Sektorowym Programie Operacyjnym 2004-2006 umożliwiającym wycofywania jednostek rybackich z czynnego uprawiania rybołówstwa, *Wiadomości Rybackie* nr 166.
- Ocena. Ocena okresowa Programu Operacyjnego „Zrównoważony rozwój sektora rybołówstwa i nadbrzeżnych obszarów rybackich 2007-2013”. [2011]. Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi (MRiRW). [Tryb dostępu:] <http://www.bip.minrol.gov.pl/DesktopModules/Announcement/PrintAnnouncement.aspx?TabOrgId=1683&ModuleId=1564&AnnouncementId=13994>, [Dostęp: kwiecień 2013].
- Ocena. Ocena realizacji Sektorowego Programu Operacyjnego „Rybołówstwo i przetwórstwo ryb 2004-2006”. [2010]. Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi (MRiRW). [Tryb dostępu:] <http://www.minrol.gov.pl/pol/Wsparcie-rolnictwa-i-rybolowstwa/Fundusze-Strukturalne/SPO-Rybolowstwo-i-Przetworstwo-Ryb/Komitet-Monitorujacy-SPO-Rybolowstwo-i-przetworstwo-ryb>, [Dostęp: kwiecień 2013].
- Pieńkowska B. [2009]: Pomoc finansowa dla sektora rybołówstwa w okresie programowania 2007-2013, *Wiadomości Rybackie* nr 169.
- Program. Programu Operacyjnego „Zrównoważony rozwój sektora rybołówstwa i nadbrzeżnych obszarów rybackich 2007-2013”. [2008]. Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi (MRiRW). [Tryb dostępu:] <http://www.minrol.gov.pl/pol/Wsparcie-rolnictwa-i-rybolowstwa/PO-RYBY-2007-2013/Dokumenty>, [Dostęp: kwiecień 2013].
- Program. Sektorowy Program Operacyjny „Rybołówstwo i przetwórstwo ryb 2004-2006”. [2004]. Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi (MRiRW). [Tryb dostępu:] <http://www.minrol.gov.pl/pol/Wsparcie-rolnictwa-i-rybolowstwa/Fundusze-Strukturalne/SPO-Rybolowstwo-i-Przetworstwo-Ryb/SPO-Ryby-informacje-biezace>, [Dostęp: kwiecień 2013].
- Program. Uzupełnienie Sektorowego Programu Operacyjnego „Rybołówstwo i przetwórstwo ryb 2004-2006”. [2008]. Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi (MRiRW). [Tryb dostępu:] <http://www.minrol.gov.pl/pol/Wsparcie-rolnictwa-i-rybolowstwa/Fundusze-Strukturalne/SPO-Rybolowstwo-i-Przetworstwo-Ryb/SPO-Ryby-informacje-biezace/%28offset%29/0/%28archive%29>, [Dostęp: kwiecień 2013].
- Stanuch K. [2012]: Wykorzystanie kwot połowowych na Bałtyku w latach 2001-2011, *Wiadomości Rybackie* nr 188.
- Szostak S. [2004]: Flota rybacka w latach 2002-2004, *Morska Gospodarka Rybna* 2004 r.

Dawid Olewnicki¹
Lilianna Jabłońska²
Karolina Rydzewska³
Joanna Papakul⁴

Samodzielna Pracownia Organizacji i Ekonomiki Ogrodnictwa
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Popyt na kwiaty na przykładzie warszawskich kwaciarni

The demand for flowers on the example of Warsaw florist

Synopsis. Celem pracy było ukazanie zmian w popycie na kwiaty cięte i rośliny doniczkowe w opinii właścicieli lub pracowników warszawskich kwaciarni. Przeanalizowano poziom popytu na te produkty, a także określono jak w ciągu ostatnich 5 lat zmieniło się zapotrzebowanie na nie. Zbadano także, czy istnieje zbieżność korelacyjna pomiędzy wielkością kwaciarni oraz okresem ich funkcjonowania, a odczuciami właścicieli i pracowników tych punktów co do poziomu istniejącego popytu. Z przeprowadzonych analiz wynika, że w znacznej części kwaciarni zaobserwowano spadek popytu na kwiaty w ciągu ostatnich 5 lat, który szczególnie dotyczy roślin doniczkowych ozdobnych z liści. Spadek popytu odczuwały zarówno kwaciarnie małe jak i duże, chociaż te drugie w mniejszym stopniu. Biorąc natomiast pod uwagę okres prowadzenia kwaciarni, obiekty młodsze odczuwały większy popyt na kwiaty niż te stosunkowo dłużej działające.

Słowa kluczowe: popyt, kwaciarnia, kwiaty cięte, rośliny doniczkowe

Abstract. The aim of this paper was to show the changes in the demand for cut flowers and pot plants in the opinion of the owners or employees of Warsaw florist. A convergence of the correlation between the size of a florist and the period of their activity have been analyzed, as well the opinions of the respondents about the level of existing demand. The study shows that a large part of the florist feel a decrease in the demand for ornamental plants in the last five years, which particularly concerns the ornamental pot plants with leaves. The decline in demand for this products is observed in both small and large florists although the latter on a smaller level. The research also shows that demand in younger shops is greater than in older.

Key words: demand, florist, cut flowers, pot plants

Wstęp

Postępujący proces globalizacji oraz rozwój dużych sieci handlowych i wielkopowierzchniowych galerii sklepowych, przyczyniają się wyraźne do istotnych zmian w każdej gałęzi handlu detalicznego. Takie zmiany obserwuje się również w handlu detalicznym roślinami ozdobnymi, ale ich przebieg jest różny w różnych krajach. Na przykład udział supermarketów w sprzedaży kwiatów ciętych w 2003 roku wynosił w Anglii aż 64%, w Danii 46%, w USA 36%, a we Francji i Niemczech tylko 14-15% [Wijnands 2005]. W Japonii udział supermarketów w rynku kwiatów ciętych wzrósł

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

² Prof. dr hab., e-mail: lilianna_jablonska@sggw.pl

³ inż., e-mail: joanna.papakul@gmail.com

⁴ inż., e-mail: karolina.rydzewska@hotmail.com

w latach 1991-97 z 8% do 12%. Jak wynika z analiz rynkowych, rola „masowego” rynku detalicznego będzie dalej rosła, przy rosnącym popycie na kwiaty [Industry.. 2003, Wijnands 2005, Mendez 1991, Cut..2011].

W Polsce w pierwszej połowie minionej dekady detaliczna sprzedaż kwiatów odbywała się głównie przez kwaciarnie. Według Jabłońskiej [2007] w latach 2003-2005 kwaciarnie realizowały 81% całkowitej sprzedaży kwiatów ciętych oraz 76% roślin doniczkowych. Rola supermarketów była marginalna, szczególnie w przypadku kwiatów ciętych, których sprzedawały jedynie 0,3%. O wiele większe znaczenie miał handel uliczny, którego udział w sprzedaży detalicznej kwiatów ciętych szacowany był na 17%, ale w przypadku roślin doniczkowych jedynie na 0,5%. Ze względu na brak badań o zasięgu ogólnokrajowym, stosunkowo trudno określić obecne znaczenie kwaciarni w sprzedaży detalicznej na polskim rynku. Z badań o mniejszym zasięgu, prowadzonych m.in. przez Perzyńską [2007], Ragan [2012], Fijałkowską [2013], rola kwaciarni w dystrybucji systematycznie się zmniejsza, przy jednoczesnym, jak zaznaczają Olewnicki [2011] oraz Jabłońska i współautorzy [2013], generalnym wzroście popytu na rośliny ozdobne. Malejący popyt na rośliny ozdobne w kwaciarniach będzie z pewnością powodował spadek ich liczby. Celem niniejszego artykułu było zweryfikowanie hipotezy o malejącym popycie na rośliny ozdobne w kwaciarniach, poprzez analizę oceny zmian w popycie dokonanej przez właścicieli i pracowników wybranych kwaciarni na terenie Warszawy. W pracy brano pod uwagę opinie dotyczące obecnego popytu na poszczególne grupy roślin ozdobnych, jak i odczucia dotyczące zmian w popycie w ciągu ostatnich 5 lat.

Materiały i metody

Zmiany w popycie na kwiaty określono na podstawie badań ankietowych, wykonanych w 2012 i 2013 roku w kwaciarniach położonych na terenie wszystkich dzielnic Warszawy. Ze względu na największe skupienie urzędów i instytucji w dzielnicach centralnych Warszawy, które w dużej mierze generują popyt w kwaciarniach (poza mieszkańcami), w każdej z następujących dzielnic: Śródmieście, Mokotów, Ochota i Wola, przebadanych zostało po 5 kwaciarni, natomiast w pozostałych dzielnicach po 4 kwaciarnie, co dało łączną liczbę 76 kwaciarni w całej Warszawie. Po merytorycznej analizie zebranego materiału, pod uwagę wzięto 69 ankiet.

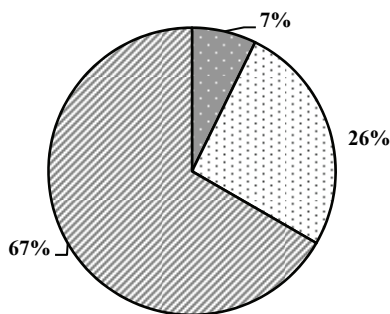
Wypełnione kwestionariusze ankietowe opracowano metodami matematyczno-statystycznymi. Zastosowano narzędzia, techniki i metody wielowymiarowej analizy porównawczej, a także statystycznej analizy wielowymiarowej uwzględniające metody statystyki opisowej, analiz zależności i metod grupowania. Poza ogólną analizą poziomu popytu i jego zmian, zbadano także czy istnieje zbieżność korelacyjna pomiędzy wielkością kwaciarni oraz okresem ich działalności, a odczuciami właścicieli i pracowników tych obiektów co do stopnia istniejącego popytu. Podstawą do tych badań było założenie, że popyt na rośliny ozdobne powinien być wyżej oceniany przez właścicieli kwaciarni o większej powierzchni i dłuższym okresie funkcjonowania. Ci pierwsi mają większe możliwości posiadania szerokiej oferty roślin, natomiast ci drudzy mają większe doświadczenie, posiadają wyrobioną markę oraz stałych klientów. W celu przejrzystego i syntetycznego przedstawienia oceny właścicieli i pracowników kwaciarni co do panującego obecnie popytu w zależności od okresu prowadzenia kwaciarni, ustanowiono

następujące trzy szeregi rozdzielcze przedziałowe: okres sprzedaży do 10 lat, od 11 do 20 lat oraz powyżej 20 lat.

W związku z tym, iż powierzchnia kwaciarni oraz okres ich funkcjonowania są cechami ilościowymi, natomiast odczucie dotyczące popytu cechą jakościową, w analizach wykorzystano metody statystyki chi-kwadrat. W celu zbadania powyższych zależności określono trzy współczynniki kontyngencji: współczynnik ϕ Yula, współczynnik T Czuprowa oraz współczynnik kontyngencji P Pearsona. W pracy wykorzystano również dane i materiały wtórne, pochodzące z publikacji naukowych oraz prac dyplomowych, których zakres badań obejmował podobną tematykę.

Poziom popytu na kwiaty, a wybrane charakterystyki kwaciarni

Wielkość obiektu, w którym prowadzona jest sprzedaż ma szczególnie istotne znaczenie biorąc pod uwagę chęć zapewnienia klientom odpowiedniej ilości różnorodnego asortymentu oraz sprawnej organizacji sprzedaży. Jak wynika z przeprowadzonych analiz 67% badanych kwaciarni to obiekty zajmujące powierzchnię powyżej 20 m². Ponad 1/4 z nich to obiekty mniejsze, od 11 do 20 m², natomiast kwaciarnie o powierzchni do 10 m² stanowiły 7% (rys. 1). Przeprowadzone badania pozwoliły również wskazać stopień wyposażenia kwaciarni w urządzenia wspomagające handel, w tym obecność chłodni lub przechowalni umożliwiającej przechowywanie kwiatów ciętych w odpowiedniej temperaturze, gwarantującej dłuższą ich trwałość i wysoką jakość. Jedynie 35% spośród wszystkich badanych punktów detalicznych posiadało chłodnię lub przechowalnię, przy czym znaczna ich część to obiekty o powierzchni powyżej 20 m².

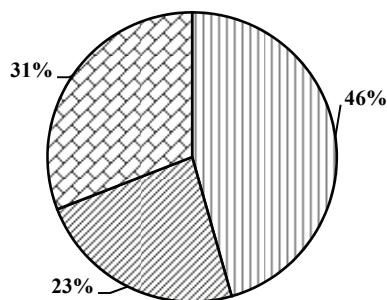


Rys 1. Struktura powierzchni badanych kwaciarni (w %)

Fig. 1. The surface structure of the analyzed florist (in %)

Źródło: Opracowanie na podstawie badań ankietowych.

Wśród badanych kwaciarni zaobserwowano wyraźne zróżnicowanie pod względem okresu ich działalności. Prawie połowa wszystkich ankietowanych kwaciarni to obiekty prowadzące działalność do 10 lat, natomiast kwaciarnie prowadzące sprzedaż od 11 do 20 lat stanowiły prawie 1/4. Warto zaznaczyć, że prawie 1/3 wszystkich badanych punktów detalicznych prowadzi działalność powyżej 20 lat (rys. 2).



Rys. 2. Struktura kwiaciarni pod względem okresu działalności (w %)

Fig. 2. The structure of a florist in terms of the period of activity (in %)

Źródło: Opracowanie na podstawie badań ankietowych.

Z przeprowadzonych badań wynika, że ponad 60% badanych kwiaciarni ocenia obecny popyt na kwiaty cięte jako średni, a niecałe 30% zaś jako duży lub bardzo duży. Jedynie 10% łącznie uważa, że popyt na te produkty jest mały bądź bardzo mały. Żaden z właścicieli lub pracowników kwiaciarni nie zaobserwował natomiast bardzo dużego popytu na kwiaty doniczkowe ozdobne z liści. Jedynie 8% z nich uważa iż popyt na te artykuły jest duży. Niemal połowa ankietowanych jest zdania, że popyt na ten asortyment jest średni, natomiast 29%, że mały. Podobnie przedstawia się obecnie popyt na rośliny doniczkowe ozdobne z kwiatów. Jedynie 1% uważa iż popyt na te artykuły jest bardzo duży, natomiast aż 65% ankietowanych uważa, że popyt na te produkty jest mały bądź średni. Należy jednak podkreślić iż 28% respondentów wskazało, iż popyt na ten asortyment jest nadal duży (tab. 1).

Tabela 1. Opinie właścicieli i pracowników kwiaciarni dotyczące poziomu popytu na kwiaty (w % respondentów)

Table 1. The level of demand for ornamental plants in the opinion of the florist owners and employees (in % of respondents)

Wyszczególnienie	Rodzaj popytu (w %)					suma wskazań =100%
	bardzo duży	duży	średni	mały	bardzo mały	
Kwiaty cięte	7	22	61	6	4	100
Rośliny doniczkowe ozdobne z liści	0	8	46	29	17	100
Rośliny doniczkowe ozdobne z kwiatów	1	28	51	14	6	100

Źródło: Opracowanie na podstawie badań ankietowych.

Przeprowadzone badania wskazują, że żadna z kwiaciarni do 10 m² nie odczuwa bardzo dużego popytu na kwiaty cięte, zaś w następnej grupie kwiaciarni o powierzchni od 11 do 20 m² aż 11% respondentów wskazało na bardzo duży popyt, a w przypadku kwiaciarni powyżej 20m² – 8%. Duży bądź średni popyt odczuwa łącznie 60% kwiaciarni o powierzchni do 10 m², zaś w przypadku kwiaciarni powyżej 20m², aż 86%. Należy podkreślić, że 40% kwiaciarni najmniejszych i jedynie 6% kwiaciarni największych

odczuwa mały i bardzo mały popyt na kwiaty cięte. Nieco inaczej przedstawia się sytuacja, jeżeli weźmiemy pod uwagę kwiaty doniczkowe ozdobne z liści. Jak już zaznaczono, żadna z badanych kwiaciarni nie odczuwa bardzo dużego popytu na ten asortyment. Duży popyt odczuwa natomiast 20% kwiaciarni o powierzchni do 10m² i tylko 7% o powierzchni powyżej 20 m². Najwięcej kwiaciarni ze wszystkich grup ocenia popyt na rośliny doniczkowe ozdobne z liści jako średni i mały. Tak wskazało prawie 80% kwiaciarni o powierzchni powyżej 11m² oraz 60% kwiaciarni o powierzchni do 10 m². Nieco większy popyt odczuwają natomiast kwiaciarnie na rośliny doniczkowe ozdobne z kwiatów. Wśród kwiaciarni najmniejszych, aż 60% ocenia obecny popyt na ten asortyment jako duży bądź średni. Również takie odczucia dotyczące popytu ma ponad 3/4 kwiaciarni o powierzchni 11-20 m² oraz aż 81% kwiaciarni największych (tab. 2). Wynika więc z tego, iż generalnie w przypadku kwiatów ciętych oraz roślin doniczkowych ozdobnych z kwiatów, właściciele bądź pracownicy większych obiektów pozytywniej oceniają obecny popyt na ten asortyment niż w przypadku kwiatów doniczkowych ozdobnych z liści. Jak podkreślają kwiaciarze, jest to spowodowane tym, iż jakość kwiatów ciętych oraz roślin doniczkowych ozdobnych z kwiatów jest nieporównywalnie lepsza w ich obiektach niż np. hipermarketach.

Tabela 2. Opinie właścicieli i pracowników kwiaciarni dotyczące poziomu popytu na kwiaty, w zależności od wielkości danego obiektu (w % respondentów)

Table 2. The level of demand for ornamental plants in the opinion of the florist owners and employees in view of the size of the object (in % of respondents)

Wyszczególnienie		Rodzaj popytu (w %)					suma wskazań =100%
		bardzo duży	duży	średni	mały	bardzo mały	
Kwiaty cięte	do 10m ²	0	20	40	20	20	100
	11 do 20 m ²	11	11	61	11	6	100
	powyżej 20 m ²	8	8	78	3	3	100
Rośliny doniczkowe ozdobne z liści	do 10m ²	0	20	20	40	20	100
	11 do 20 m ²	0	6	44	25	25	100
	powyżej 20 m ²	0	7	50	29	14	100
Rośliny doniczkowe ozdobne z kwiatów	do 10m ²	0	20	40	20	20	100
	11 do 20 m ²	6	18	58	12	6	100
	powyżej 20 m ²	0	33	48	14	5	100

Źródło: Opracowanie na podstawie badań ankietowych.

Wnioski wysunięte na podstawie analizy wskaźnikowej zostały potwierdzone wynikami analizy zbieżności korelacyjnej. Wszystkie wyznaczone współczynniki kontyngencji, przyjęły niskie wartości, poniżej 0,40, co zgodnie z teorią siły korelacji, świadczy o słabej kontyngencji między badanymi cechami (tab. 3). Można zatem przypuszczać, że wielkość kwiaciarni i możliwość większego wyboru, nie ma dla klientów aż tak istotnego znaczenia, gdyż generalnie zarówno kwiaciarnie małe jak i duże odczuwają porównywalny stopień popytu. Potwierdza to wnioski z badań Fijałkowskiej [2013], że przy wyborze roślin ozdobnych w kwiaciarniach konsumenci kierują się przede wszystkim ceną oraz własnymi upodobaniami. Nieznacznie mniejszy wpływ na zakup roślin przez

konsumentów ma trwałość kwiatów oraz doradztwo florysty, natomiast najmniejsze znaczenie w tym przypadku ma moda.

Tabela 3. Zbieżność korelacyjna odczuwanego poziomu popytu na kwiaty w zależności od wielkości danego obiektu (wyrażona współczynnikami kontyngencji)

Table 3. The level of demand for ornamental plants, according to the size of the object (expressed by contingency factors)

Wyszczególnienie	Wartość współczynnika kontyngencji w poszczególnych grupach		
	kwiaty cięte	rośliny doniczkowe ozdobne z liści	rośliny doniczkowe ozdobne z kwiatów
współczynnik ϕ Yula	0,36	0,21	0,30
współczynnik T Czuprowa	0,21	0,12	0,18
współczynnik kontyngencji P Pearsona	0,33	0,21	0,29

Źródło: Opracowanie na podstawie badań ankietowych.

Z przeprowadzonych analiz wynika, że znaczna część kwiaciarni, szczególnie prowadzących działalność powyżej 10 lat, ocenia obecnie popyt na kwiaty cięte i rośliny doniczkowe ozdobne z kwiatów jako średni. Natomiast wśród właścicieli i pracowników kwiaciarni młodszych (do 10 lat) stosunkowo duża grupa określa popyt na ten asortyment jako duży, na co wskazało odpowiednio 32% i 40% omawianych sklepów. Im dłuższe doświadczenie w sprzedaży tym popyt na kwiaty cięte oceniany jest jako niższy. Jak już zostało to opisane wcześniej, wszystkie kwiaciarnie stosunkowo gorzej oceniają popyt na rośliny doniczkowe ozdobne z liści. Mając na uwadze okres funkcjonowania sprzedaży, popyt na ten asortyment jako mały lub bardzo mały oceniło 33% kwiaciarni najmłodszych, 54% kwiaciarni funkcjonujących od 11 do 20 lat i 55% kwiaciarni prowadzących działalność powyżej 20 lat (tab. 4).

Tabela 4. Opinie właścicieli kwiaciarni dotyczące poziomu popytu na kwiaty, w zależności od czasu prowadzenia kwiaciarni (w % respondentów)

Table 4. The level of the demand for flowers in the opinion of the florist owners and employees regarding to the period of activity (in % of respondents)

Wyszczególnienie		Rodzaj popytu (w %)					suma wskazań =100%
		bardzo duży	duży	średni	mały	bardzo mały	
Kwiaty cięte	do 10 lat	16	32	42	10	0	100
	11 do 20 lat	0	25	69	0	6	100
	powyżej 20 lat	0	5	80	5	10	100
Rośliny doniczkowe ozdobne z liści	do 10 lat	0	13	54	20	13	100
	11 do 20 lat	0	0	46	39	15	100
	powyżej 20 lat	0	6	39	28	27	100
Rośliny doniczkowe ozdobne z kwiatów	do 10 lat	3	40	47	10	0	100
	11 do 20 lat	0	29	50	7	14	100
	powyżej 20 lat	0	5	63	21	11	100

Źródło: Opracowanie na podstawie badań ankietowych.

Z powyższej analizy wynika, że inaczej niż w przypadku związku powierzchni kwaciarni oraz poziomu odczuwanego w nich popytu, przedstawia się współzależność poziomu popytu od czasu prowadzenia kwaciarni. Tę ostatnią współzależność należy uznać jako umiarkowaną, szczególnie w przypadku kwiatów ciętych i roślin doniczkowych ozdobnych z kwiatów. Chociaż współczynnik kontyngencji T Czuporowa wyniósł $T=0,29$, to jednak współczynniki ϕ Yula oraz P Pearsona wyniosły odpowiednio $\phi =0,51$ oraz $P=0,44$, co pozwala na wysunięcie takich wniosków (tab. 5). Jak wynika ze specyfiki współczynników kontyngencji, nie informują one w badaniach cech jakościowych o kierunku badanej zależności, jednak na podstawie wcześniejszych analiz wskaźników procentowych można wyciągnąć wnioski, że stosunkowo młodsze kwaciarnie odczuwają jednak większy popyt na poszczególne grupy kwiatów.

Tabela 5. Zbieżność korelacyjna odczuwanego poziomu popytu na rośliny ozdobne w zależności od czasu prowadzenia kwaciarni (wyrażona współczynnikami kontyngencji)

Table 5. The level of the demand for ornamental plants, depending on the period of activity (expressed by contingency factors)

Wyszczególnienie	Wartość współczynnika kontyngencji w poszczególnych grupach		
	kwiaty cięte	rośliny doniczkowe ozdobne z liści	rośliny doniczkowe ozdobne z kwiatów
współczynnik ϕ Yula	0,51	0,29	0,44
współczynnik T Czuprowa	0,30	0,17	0,26
współczynnik kontyngencji P Pearsona	0,45	0,28	0,40

Źródło: Opracowanie na podstawie badań ankietowych.

Poza oceną aktualnego poziomu popytu, istotnym jest zbadanie opinii kwaciarzy na temat skali jego zmian w ciągu ostatnich 5 lat. Pytanie o te zmiany skierowano do właścicieli prowadzących działalność przynajmniej przez ten okres. W przypadku kwiatów ciętych, 70% właścicieli i pracowników badanych kwaciarni oceniło, iż popyt na ten asortyment w ich obiektach zmalał, w tym aż 42% uważa, że istotnie, natomiast 28%, że nieznacznie. Jedynie 18% podkreślało, iż popyt nie zmienił się, a tylko 7% iż wzrósł istotnie. Bardzo wyraźne zmiany widać natomiast w popycie na rośliny doniczkowe ozdobne z liści. Ponad 3/4 ankietowanych zauważyło, że popyt na ten asortyment zmalał, w tym ponad połowa uznała spadek za istotny, a 1/4 za nieznaczny. Jedynie 6% respondentów odczuło wzrost popytu na te rośliny, w tym tylko 2% zwróciło uwagę na istotny jego wzrost (tab. 6).

Podobnie, jak to miało miejsce w przypadku kwiatów ciętych, około 3/4 kwaciarzy zaobserwowało spadek popytu na rośliny doniczkowe ozdobne z kwiatów, w tym 40% odczuło istotny spadek. Należy jednak podkreślić, że niewielka grupa (9%) zauważyła nieznaczny wzrost popytu na ten asortyment, a 15% podkreśla, że popyt na te produkty nie zmienił się (tab. 5). Na podstawie przeprowadzonych analiz można wywnioskować, że spośród omawianych grup roślin, spadek popytu w najmniejszym stopniu dotknął kwiaty cięte, a w następnej kolejności rośliny doniczkowe ozdobne z kwiatów. Najsilniej zmniejszył się natomiast popyt na rośliny doniczkowe ozdobne z liści.

Tabela 6. Zmiana popytu na kwiaty w ciągu ostatnich 5 lat w opinii właścicieli i pracowników warszawskich kwiaciarni (w % respondentów)

Table 6. Changes in the demand for ornamental plants in the last five years in the opinion of the owners and employees of Warsaw florist (in % of respondents)

Wyszczególnienie	Zmiana popytu (w %)					suma wskazań =100%
	wzrósł istotnie	wzrósł nieznacznie	nie zmienił się	zmalął nieznacznie	zmalął istotnie	
kwiaty cięte	7	5	18	28	42	100
rośliny doniczkowe: ozdobne z liści	2	4	16	25	53	100
ozdobne z kwiatów	2	9	15	34	40	100

Źródło: Opracowanie na podstawie badań ankietowych.

Podsumowanie i wnioski

Przeprowadzone badania potwierdzają postawioną hipotezę o generalnym spadku popytu na rośliny ozdobne w kwiaciarniach. Znaczna część kwiaciarni wyraźnie zaobserwowała spadek popytu na kwiaty w ciągu ostatnich 5 lat, który szczególnie dotyczy roślin doniczkowych ozdobnych z liści. Ponad połowa ankietowanych uważa, że spadek ten jest istotny. Jak wynika z przeprowadzonych badań, spadek popytu odczuwają zarówno kwiaciarnie małe jak i duże, chociaż te drugie w mniejszym stopniu. Zależność ta nie jest jednak istotna statystycznie. Nieco inaczej natomiast wygląda sytuacja, gdy pod uwagę zostanie wzięty czas funkcjonowania kwiaciarni. Z przeprowadzonych badań wynika, że kwiaciarnie funkcjonujące do 10 lat odczuwają większy popyt na kwiaty, szczególnie cięte, niż kwiaciarnie prowadzące sprzedaż dłużej, zwłaszcza powyżej 20 lat. Analizy korelacji wykazały umiarkowaną współzależność powyższych dwóch cech. Współczynniki zbieżności korelacyjnej ϕ Yula oraz P Pearsona wyniosły w przypadku kwiatów ciętych odpowiednio $\phi = 0,51$ oraz $P = 0,44$. Można więc przypuszczać, że na warszawskim rynku kwiaciarskim, doświadczenie właścicieli kwiaciarni oraz marka, a także przywiązanie stałych klientów, wynikające z czasu prowadzenia sprzedaży kwiatów mają mniejsze znaczenie, niż inne czynniki generujące popyt. Do takich czynników mogą należeć: lepsza lokalizacja stosunkowo nowszych kwiaciarni, czy innowacyjność i kreatywność właścicieli tych obiektów. Wymaga to jednak osobnych analiz przekraczających ramy tego opracowania.

Bibliografia

- Cut Flowers. Guidebook for Export to Japan [2011]. [tryb dostępu:] www.jetro.go.jp/en/reports/market/ [data odczytu: 2012].
- Fijałkowska E. [2013]: Kwiaciarnia jako miejsce zakupu roślin ozdobnych na różne uroczystości. Praca inżynierska, SGGW w Warszawie.
- Industry Trade Summary – cut flowers [2003]. United States International Trade Commission. [tryb dostępu:] www.usitc.gov/publications/332/pub3580.pdf [data odczytu: 2011].

- Jabłońska L. [2007]: Ekonomiczne aspekty rozwoju sektora kwaciarskiego w Polsce. Wydawnictwo SGGW, Warszawa.
- Jabłońska L., Ragan M., Olewnicki D. [2013]: Popyt na kwiaty cięte i doniczkowe oraz jego determinanty - przypadek Warszawy. Roczniki Naukowe SERiA t. XV z. 1, s. 60-66
- Mendez J.A. [1991]: The Development of the Colombian Cut Flower industry. The World Bank. [tryb dostępu:] www-wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/ [data odczytu: 2010].
- Olewnicki D. [2011]: Przemiany w gospodarce ogrodniczej w Polsce w latach 1965-2008 oraz perspektywy jej rozwoju. Praca doktorska SGGW, Warszawa.
- Ragan M. [2012]: Popyt na kwiaty cięte i rośliny doniczkowe w Warszawie w 2011 roku z uwzględnieniem preferencji konsumentów. Praca magisterska, SGGW w Warszawie.
- Perzyńska K. [2007]: Zmiany w popycie na kwiaty cięte i rośliny doniczkowe w ostatnich 20 latach w Polsce. Praca inżynierska, SGGW w Warszawie.
- Wijnands J. [2005]. Sustainable International Networks in the Flower Industry. Bridging Empirical Findings and Theoretical Approaches. Scripta Horticulturae 2. International Society for Horticultural Science. Belgium. [tryb dostępu:] www.actahort.org/chronica/pdf/sh_2.pdf.

Andrzej Parzonko¹

Katedra Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Konkurencyjność kosztowa polskich gospodarstw mlecznych na arenie europejskiej w perspektywie zmian polityki rolnej UE po 2014 roku

Competitiveness of Polish dairy farms in the European arena against changes in EU agricultural policy after 2014

Synopsis: Celem artykułu było przedstawienie zagadnienia konkurencyjności kosztowej produkcji mleka w gospodarstwach z Polski i wybranych krajach europejskich. Do porównań wykorzystano badania prowadzone w ramach IFCN oraz z Powszechnego Spisu Rolnego 2010. Jak wynika z przeprowadzonych analiz, większość gospodarstw w Polsce jest niekonkurencyjna pod względem kosztów produkcji mleka w stosunku do typowych gospodarstw z Niemiec, Francji, Danii i Holandii. Sytuacja wygląda nieco lepiej w przypadku gospodarstw dysponujących większą skalą produkcji (utrzymujących powyżej 65 krów). Słabością polskich gospodarstw jest niska efektywność techniczna. Głównie niska wydajność pracy i produktywność ziemi.

Słowa kluczowe: koszty produkcji mleka, konkurencyjność, polityka rolna

Abstract. The aim of this article is to present the problems of cost competitiveness of Polish dairy farms and selected European countries. Comparisons were used to study IFCN and Agricultural Census 2010. As can be seen from the analysis, the majority of farms in Poland are uncompetitive in terms of cost of milk production compared to typical farms in Germany, France, Denmark and the Netherlands. The situation is slightly higher for larger farms (more than 65 cows). The weakness of Polish farms was low technical efficiency. Mainly seen in low productivity of labor and land productivity.

Key words: cost of milk production, competitiveness, agricultural policy

Wprowadzenie

Konkurencja jest wszechobecna w życiu gospodarczym i społecznym. Dotyka także gospodarstwa rolnicze, zarówno wówczas jak dwa podmioty stają naprzeciw siebie i walczą o możliwie najlepszą pozycję lub gdy poszczególne podmioty (gospodarstwa rolnicze) nie są stroną na rynku realnym, ale ich koszty produkcji mają zasadniczy wpływ na zdolność konkurencyjną produktów finalnych. W drugiej, wymienionej sytuacji, mówimy o zdolności konkurencyjnej krajowego rolnictwa w całości lub odpowiedniego segmentu tego sektora [Woś 2001]. Rolnictwo jest wówczas ogniwem, które w znacznym stopniu wpływa na konkurencyjność produktów gotowych wytwarzanych przez jednostki przetwórstwa spożywczego. Znaczna część kosztów ponoszonych przez przetwórstwo spożywcze to koszty surowca. Analizując koszty wytwarzania surowców rolniczych (zużycie i ceny czynników produkcji) przeznaczonych do dalszej obróbki oceniamy

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

potencjalną konkurencyjność tego ogniwa w łańcuchu marketingowym względem sytuacji w innych krajach. Możemy porównywać przyczyny zróżnicowania kosztów produkcji - efektywność techniczną i ekonomiczną. Na efektywność ekonomiczną (w tym na kosztocłonność) realizowanej produkcji mają wpływ czynniki znajdujące się wewnątrz gospodarstwa - endogeniczne (zasoby czynników, organizacja, umiejętności ludzi, itp.) oraz czynniki zewnętrzne - egzogeniczne. Wśród nich istotna jest polityka rolna oddziałująca na rynek. Jak zaznacza A. Czyżewski specyfika rolnictwa polega na tym, że wykorzystuje ono ziemię. Czynnikiem ten jest niekonkurencyjny w stosunku do pracy i kapitału. Powoduje to, że rolnicy (gospodarujący ziemią) są skazani na permanentny dysyparytet dochodów, wynikający przede wszystkim z braku mobilności czynnika ziemi. Jak zaznacza A. Czyżewski „*Współcześnie wiemy, iż nie sposób zlikwidować ów problem, jedynie możliwe jest łagodzenie kwestii agrarnej, głównie poprzez instrumenty wpisujące się w politykę rolną*” [Czyżewski 2011]. Spostrzeżenie to jest bardzo trafne. Pojawia się tylko kwestia kształtowania polityki rolnej (różnych interesów odbiorców polityki). Polityka rolna UE ewoluuje. Także zmienia się w stosunku do sektora mleczarskiego UE. Przedstawione w maju 2008 roku przez Komisję Europejską zmiany wdrażające postanowienia Rady Ministrów ds. Rolnictwa i Rybołówstwa z marca 2008 roku nie zmieniły w sposób znaczący przyjętych założeń w ramach reformy WPR z 2003 roku. Unia Europejska w dalszym ciągu podtrzymała postanowienie o kontynuowaniu systemu kwot mlecznych do roku 2014/2015, jednocześnie proponując wzrost kwot mlecznych dla wszystkich państw UE o 1% w latach kwotowych 2009/2010 do 2013/2014. Zniesienie kwotowania produkcji mleka zostało podtrzymane na rok 2015. Dodatkowo Komisja Europejska zaproponowała ograniczenie zakresu interwencji na rynku mleka. Sprowadza się ono głównie do: 1) odejścia od obligatoryjnych dopłat do prywatnego przechowywania masła oraz stałych cen interwencyjnych zakupu masła i odtuszczonego mleka w proszku, 2) likwidację dopłat do prywatnego przechowywania serów, dopłat do przetwórstwa masła, jego sprzedaży dla organizacji niedochodowych i armii, itp. [Guba, Dąbrowski 2012].

Przyjęty kierunek działań Unii Europejskiej po 2003 roku przyczynia się do głębszej liberalizacji rynku mleka i uzależnienia od sytuacji globalnej. Prowadzić to będzie do większej niestabilności na europejskim rynku mleka. Ceny mleka i produktów mlecznych w większym stopniu uzależnione będą od sytuacji na rynkach światowych. Taka sytuacja niepokoi część ekspertów i polityków UE. W 2009 roku powołana została Grupa Ekspertów Wysokiego Szczebla ds. Mleka. Do jej zadań należało m.in. wypracowanie rozwiązań stabilizujących rynek mleka po likwidacji systemu kwotowania produkcji mleka i innych mechanizmów po 2015 roku. W wyniku prac grupy wypracowane zostało stanowisko, które przyjęła Rada UE i Parlament Europejski w lutym 2012 roku w postaci tzw. „pakietu mlecznego”. Przepisy tego pakietu mają obowiązywać do 2020 roku. Obejmują one następujące obszary: 1) Wzmocnienie siły przetargowej producentów mleka poprzez umożliwienie im zbiorowych negocjacji umów na dostawy mleka. 2) Wprowadzenie formalnych umów na dostawy mleka, w których elementy takie jak: cena, długość trwania, wielkość dostaw, termin dostaw będą swobodnie negocjowane przez strony (rolników, przetwórców). 3) Możliwość tworzenia organizacji międzybranżowych na rynku mleka. 4) Poprawa przejrzystości produkcji mleka w UE poprzez obowiązek przesyłania przez podmioty skupowe informacji o ilości skupionego w każdym miesiącu mleka organom wyznaczonym przez państwa członkowskie. 5) Możliwość zarządzania podażą serów oznaczonych Chronioną Nazwą Pochodzenia lub Chronionym Oznaczeniem Geograficznym. Przedstawione w „pakiecie mlecznym” działania – zdaniem autora –

w bardzo niewielkim zakresie będą przyczyniać się do stabilizacji rynku mleka w Unii Europejskiej. Szczególnie w Polsce, gdzie dominującą formą prawną mleczarni są spółdzielnie, zaproponowane działania nic nie wnoszą.

Przedstawione propozycje zmian polityki rolnej UE w zakresie rynku mleka preferują gospodarstwa silnie ekonomiczne, gdzie koszty wytwarzania mleka są względnie niskie. Powstaje pytanie o konkurencyjność (przede wszystkim kosztową) polskich gospodarstw w stosunku do europejskich? Celem opracowania jest przedstawienie kosztów produkcji mleka w 2009 roku z typowych gospodarstw wyodrębnianych w ramach International Farm Comparison Network (IFCN) z wybranych krajów europejskich (Niemiec, Francji, Holandii, Danii, Ukrainy i Polski)². Dodatkowo przedstawiono aspekt efektywności technicznej, bardzo mocno oddziałujący na kosztocłonność produkcji mleka. Przedstawiona analiza pozwoliła na uogólnienia w aspekcie konkurencyjności kosztowej polskich gospodarstw mlecznych na arenie europejskiej.

Potencjał produkcyjny gospodarstw utrzymujących krowy w Polsce i innych krajach europejskich

Jak wynika z danych Powszechnego Spisu Rolnego z 2010 roku, gospodarstwa rolnicze zajmujące się produkcją mleka w Polsce, charakteryzowały się małą skalą produkcji (ważny czynnik wpływający na kosztocłonność) w stosunku do sytuacji w innych krajach europejskich. Gospodarstwa utrzymujące do 10 krów mlecznych stanowiły aż 83% wszystkich posiadających krowy (tab. 1). Liczba jednostek utrzymujących powyżej 100 krów wynosiła tylko 821, co stanowiło zaledwie 0,2% całej populacji. Towarowych gospodarstw ukierunkowanych lub wyspecjalizowanych³ w produkcji mleka było tylko 54 285, z czego aż 57% stanowiły jednostki utrzymujące od 10 do 19 krów mlecznych (grupa trzecia w tab. 1).

Analizując dane z systemu kwotowania produkcji mleka, gromadzone przez Agencję Rynku Rolnego, okazuje się, że dostawców posiadających hurtową kwotę mleczną w roku 2010/11 było 168 tys., a przeciętna wielkość kwoty mlecznej przypadająca na dostawcę wynosiła 57 tys. kg. Dane te pokazują, że znaczna liczba gospodarstw utrzymujących krowy mleczne nie sprzedaje mleka do mleczarni (nie posiada hurtowej kwoty mlecznej) oraz potwierdzają małą skalę prowadzonej produkcji mleka.

² Międzynarodowa Sieć Gospodarstw Porównawczych (IFCN) jest organizacją funkcjonującą od 2000 roku i jej podstawowym celem jest kreowanie lepszego zrozumienia systemów i kosztów produkcji mleka na świecie. Jest organizacją niezależną (wolną od grup nacisku), w swoich działaniach kierująca się wartościami uznanymi w nauce, stworzona aby tworzyć wiedzę i wymieniać się nią między krajami na świecie. W 2000 roku do IFCN należało 8 krajów, z których prezentowane były dane z 21 typowych gospodarstw mlecznych. W 2010 roku w analizowanej organizacji znajdowały się 44 kraje, z których prezentowane były dane ze 143 typowych gospodarstw mlecznych. Dodatkowo w 2010 roku dokonano analizy rynku mleka z 86 krajów na świecie na podstawie informacji od kompetentnych przedstawicieli z danego kraju

³ Wydzielając tę grupę, z uwagi na ograniczoną dostępność informacji, posłużono się uproszczonymi kryteriami. Autor przyjął założenie, że o ukierunkowaniu gospodarstwa na produkcję mleka świadczy relacja między liczbą utrzymywanych krów mlecznych a powierzchnią użytkowanych UR. Minimalna obsada krów musiała wynosić jeden (minimum jedna krowa na hektar UR). Drugim kryterium, decydującym o towarowości, była liczba utrzymywanych krów w gospodarstwie – minimum 10 sztuk.

Tabela 1. Gospodarstwa zajmujące się chowem krów mlecznych w Polsce w 2010 roku

Table 1. Farms keeping dairy cows in Poland in 2010

Wyszczególnienie	Liczba gospodarstw utrzymujących krowy				
	Łączna liczba*	„małe” 10-19 krow	„średnie” 20-49 krow	„duże” 50-100 krow	„bardzo duże” >100 krow
Grupa 1. Gospodarstwa wiejskie, w których działalność rolnicza (w tym chów krów) stanowi dodatkową działalność gospodarczą ⁴	257 933		Nie dotyczy		
Grupa 2. Towarowe gospodarstwa rolnicze, w których chów krów stanowi niewielką (dodatkową) działalność	116 941		Nie dotyczy		
Grupa 3. Towarowe gospodarstwa rolnicze ukierunkowane na produkcję mleka	54 285	31 336	19 989	2 444	516
Grupa 4. Towarowe gospodarstwa rolnicze (różnokierunkowe), w których chów krów stanowi ważną działalność rolniczą	24 595	16 789	7 372	129	305
Razem	453 754	48 125	27 361	2 573	821

* Z danych Powszechnego Spisu Rolnego 2010 roku wynika, że liczba gospodarstw utrzymujących krowy wynosiła 453902. W tabeli 1 łączna liczba gospodarstw wynosi 453 754. Autor uważa, na podstawie relacji między liczbą utrzymywanych krów a powierzchnią użytków rolnych, że są wątpliwe dane ze 148 gospodarstw (np. 6 gospodarstw utrzymujących powyżej 200 krów użytkuje poniżej hektara UR)

Źródło Opracowanie własne na podstawie: Zwierzęta gospodarskie i wybrane elementy metod produkcji zwierzęcej – Powszechny Spis Rolny 2010, Wydawnictwo GUS 2011.

Na tle zarysowanej sytuacji w Polsce powstaje pytanie: jak przedstawia się produkcja mleka i potencjał produkcyjny gospodarstw w innych krajach europejskich? Największym producentem mleka w UE są Niemcy. W roku kwotowym 2010/2011 narodowa kwota mleczna Niemiec wynosiła 29 329 947 ton i była większa w stosunku do roku kwotowego 2006/2007 o 1 426 900 ton (5,1%). Rzeczywiste wykorzystanie hurtowej kwoty mlecznej w Niemczech w roku kwotowym 2010/2011 wynosiło 29 125 057 ton. W okresie pięciu lat kwotowych (od 2006/2007 do 2010/2011) skup mleka w Niemczech wzrósł o 1 213 540 ton (4,4%). W Niemczech, podobnie jak w innych krajach europejskich, można zauważyć malejącą liczbę gospodarstw mlecznych. W roku 1975 było 565 812 gospodarstw

⁴ **Grupę pierwszą** stanowiły gospodarstwa użytkujące do 10 ha UR (własna i dzierżawiona powierzchnia) i utrzymujące do 10 krów. Jak wynika z badań, gospodarstwa te nie są w stanie uzyskiwać parytetowego dochodu z realizowanej produkcji rolniczej. Zmuszone są do poszukiwania dodatkowych źródeł dochodów w celu utrzymania rodziny. Ich szanse na rozwój (wyraźne zwiększenie rozmiarów działalności rolniczej) są ograniczone ze względu na duże potrzeby kapitałowe. **Grupę drugą** stanowiły gospodarstwa rolnicze użytkujące powyżej 10 ha UR i utrzymujące do 10 krów. Gospodarstwa te, oprócz sprzedaży mleka czerpią przychody ze sprzedaży innych produktów (roślinnych lub zwierzęcych). Prawdopodobieństwo rozwoju tej grupy gospodarstw w kierunku produkcji mleka jest stosunkowo małe. Punkt wyjścia, jakim jest liczba krów, jest bardzo mały, aby nastąpił rozwój tych gospodarstw w kierunku produkcji mleka. **Grupa trzecia** została omówiona powyżej. **Grupę czwartą** stanowiły gospodarstwa utrzymujące powyżej 10 krów i jednocześnie obsada wynosiła poniżej 100 krów na 100 ha UR. W wydzielonej grupie gospodarstw, zasoby ziemi mogłyby pozwolić na zwiększenie pogłowia krów, przy większej specjalizacji produkcji.

mlecznych a w latach 1985, 1990, 2000 i 2010 odpowiednio 361 885, 275 110, 152 650 i 87 513 [Malak-Rawlikowska 2005]. Wyraźna redukcja liczby gospodarstw mlecznych skutkowała wzrostem przeciętnej wielkości dostaw. W roku kwotowym 2010/2011 przeciętne dostawy z niemieckiego gospodarstwa mlecznego wynosiły 332 808 kg mleka (były blisko sześciokrotnie większe niż w Polsce).

Francja jest drugim, pod względem produkcji mleka, krajem w UE. W roku kwotowym 2010/2011 skup mleka we Francji wyniósł 23 942 590 ton i był o 1 149 037 ton (5,0%) większy niż w roku kwotowym 2009/2010. Podobnie jak w Niemczech i innych krajach europejskich we Francji następuje zmniejszenie liczby producentów mleka. W roku 1975 było 633 778 gospodarstw mlecznych a w latach 1985, 1990, 2000 i 2010 odpowiednio 351 056, 226 610, 128 340 i 78 223. Wyraźna redukcja liczby gospodarstw mlecznych skutkowała wzrostem przeciętnej wielkości dostaw. W roku kwotowym 2010/2011 przeciętne dostawy z francuskiego gospodarstwa mlecznego wynosiły 306 081 kg mleka.

Dania i Holandia należą do krajów o bardzo dobrze zorganizowanych gospodarstwach mlecznych. Ciągłe zwiększają swoją produkcję mleka, czego skutkiem jest permanentne przekraczanie narodowych kwot mlecznych i płacenie kar. Najwyższą karę, spośród krajów UE, za przekroczenie kwoty mlecznej w roku kwotowym 2010/2011 musiała zapłacić Holandia. Dostawy mleka do mleczarni, w tym kraju były o 1,2% (140,3 tys. ton) wyższe od przyznanej narodowej kwoty mlecznej. Podobnie Dania zobowiązana była do uiszczenia kary w wysokości 8,5 mln euro. W roku kwotowym 2010/2011 liczba gospodarstw posiadających hurtową kwotę mleczną wynosiła w Danii i Holandii odpowiednio 4 135 i 19 034. Przeciętne dostawy z gospodarstwa duńskiego wynosiły 1 137 917 kg, a z gospodarstwa holenderskiego 618 130 kg mleka.

Ciekawym krajem, który trzeba analizować, ze względu na bardzo korzystne warunki naturalne do produkcji rolniczej jest Ukraina. Głównymi producentami mleka na Ukrainie są gospodarstwa chłopskie, ich udział w globalnej produkcji mleka w 2008 roku wynosił ponad 82%. Przeciętne, gospodarstwo chłopskie na Ukrainie utrzymuje 1-2 krowy. Jest mało konkurencyjne ze względu na małą skalę produkcji, niską jakość produkowanego mleka oraz małą towarowość. Obok gospodarstw chłopskich, funkcjonują tzw. „gospodarstwa farmerskie”, które w latach 2000-2008 zmniejszyły swój udział w produkcji mleka na Ukrainie z 28 do 17%. W roku 2002 przeciętna liczba krów w stadzie gospodarstw farmerskich wynosiła 129 sztuk, w 2006 roku było to 126 sztuk. W roku 2002 i 2006 najwięcej było gospodarstw posiadających do 49 krów. W latach 2002-2006 zmniejszyła się liczba gospodarstw utrzymujących 500-999 krów oraz 1000-1499 krów. Wiele gospodarstw farmerskich wycofało się z produkcji mleka na rzecz bardziej opłacalnej, mniej kapitałochłonnej i mniej pracochłonnej produkcji roślinnej [Parzonko i Sulyma 2009].

Przedstawione dane z pięciu krajów europejskich wskazują na duże zróżnicowanie pomiędzy gospodarstwami prowadzącymi produkcję mleka w Europie. Szczególnie wyraźne różnice występują pomiędzy krajami Europy Zachodniej (Niemcami, Francją, Holandią i Danią) a Polską i Ukrainą. Głębsza liberalizacja polityki rolnej może prowadzić do pogłębiania różnic.

Kosztocłonność produkcji mleka w Polsce i wybranych krajach europejskich

Odzwierciedleniem konkurencyjności kosztowej produkcji mleka w polskich gospodarstwach i z innych krajów europejskich jest kosztocłonność produkcji, czyli koszt wytworzenia jednostki produkcji (w przypadku analizowanego problemu - koszt wytworzenia jednostki mleka). Przy ustalaniu kosztocłonności produkcji mleka pojawiają się różne wątpliwości metodyczne. Do najważniejszych z nich należy: 1) metodyka liczenia kosztów produkcji mleka, 2) mleko może różnić się zawartością poszczególnych składników (białko, tłuszcz, itp.). W przypadku metodyki liczenia kosztów produkcji wśród ekonomistów rolnych istnieją odmienne podejścia. Wykształciło się podejście analityczne i syntetyczne. Zwolennicy podejścia pierwszego traktują gospodarstwo, jako zbiór niezależnych od siebie działalności produkcyjnych, dla których można obliczyć przychody i koszty, a w rezultacie zysk (dochód). Ekonomisci skłaniający się do podejścia syntetycznego, traktują gospodarstwo rolnicze, jako organiczną całość, gdzie ze względu na liczne i ścisłe związki między działami, gałęziami i działalnościami produkcyjnymi nie ma możliwości dokonania w sposób poprawny podziału wszystkich kosztów, zwłaszcza pośrednich między poszczególne działalności [Ziętara 2009].

Mimo, że w większości krajów na świecie zauważa się słabości rachunku kosztów jednostkowych (podejście analityczne), to chęć porównania cen z kosztem jednostkowym wytworzenia danego produktu, skłania ekonomistów rolnych do stosowania rachunku kosztów jednostkowych. W ramach Międzynarodowej Sieci Gospodarstw Porównawczych (International Farm Comparison Network – IFCN) także próbuje się ustalać jednostkowe koszty produkcji mleka. Po zebraniu informacji o typowych gospodarstwach mlecznych z poszczególnych krajów świata (regionów), zespół pracowników IFCN opracowuje wyniki stosując jednolitą metodykę. Obliczając przychody uwzględnia się przychody związane ze sprzedażą mleka, przychody związane ze sprzedażą produktów sprzężonych z produkcją mleka (sprzedaż wybrakowanych krów mlecznych, cieląt, żywca wołowego, koryguje się o przyrost wartości stada). W ramach kosztów wyróżnia się koszty rzeczywiste poniesione na chów bydła mlecznego (koszty bezpośrednie i część kosztów pośrednich), koszty alternatywne (koszty zaangażowania własnych czynników produkcji: ziemi, pracy, kapitału i dodatkowo koszty kwoty mlecznej). Aby obliczyć koszty 100 kg mleka produkowanego w gospodarstwie odejmuje się od kosztów rzeczywistych (bezpośrednich i części pośrednich) poniesionych na chów bydła mlecznego przychody generowane z produktów sprzężonych z produkcją mleka. Wszystkie rachunki przeprowadza się w odniesieniu do 100 kg mleka standardowego (ECM) produkowanego w gospodarstwie. Za kilogram mleka standardowego (ECM) przyjmuje się mleko o zawartości 4% tłuszczu i 3,3% białka. Mleko rzeczywiste przelicza się na mleko standardowe wg następującej formuły: $(0,383 * \% \text{ tłuszczu} + 0,242 * \% \text{ białka} + 0,7832) / 3,1138$.

Tabela 2. Cena i koszty produkcji mleka w wybranych krajach europejskich w 2009 roku [zł/100 kg mleka***]

Table 2. Price and cost of milk production in selected European countries in 2009 [zł/100 kg of milk ***]

Wyszczególnienie	Koszty*			Razem (1+2+3)	Cena mleka [zł/100 kg mleka]	Dochód z zarządzania [zł/100 kg mleka]
	1	2	3			
Niemcy 31 **	110,4	115,1	3,1	228,6	112,0	-116,6
Niemcy 90	112,0	34,2	4,7	150,8	105,7	-45,1
Holandia 70	116,6	51,3	9,3	177,3	107,3	-70,0
Holandia 182	113,5	42,0	9,3	164,8	105,7	-59,1
Francja 50	87,1	59,1	3,1	149,3	121,3	-28,0
Francja 120	127,5	29,5	3,1	160,2	119,7	-40,5
Dania 125	133,7	34,2	3,1	171,1	116,6	-54,5
Dania 240	146,2	21,8	3,1	171,1	118,2	-52,9
Polska 15	118,2	73,9	0,8	192,8	118,2	-74,6
Polska 65	115,1	24,1	0,8	140,0	119,7	-20,3
Polska 147	114,5	18,5	0,8	133,5	121,0	-12,5
Ukraina 1	45,1	34,2	0,0	79,3	59,1	-20,2
Ukraina 121	46,7	4,7	0,0	51,3	71,5	20,2
Ukraina 535	43,5	1,6	0,0	45,1	80,9	35,8

* Koszty: 1) rzeczywiste (bezpośrednie i część pośrednich), 2) alternatywne (zaangażowania własnych czynników produkcji), 3) koszty kwoty mlecznej

**Liczba występująca przy nazwie danego kraju informuje o liczbie krów mlecznych utrzymywanych w gospodarstwie, np.: Niemcy 31– 31 krów mlecznych w typowym gospodarstwie niemieckim

*** Średni kurs wg NBP: 1 USD - 3,11 zł

Źródło: opracowanie własne na podstawie Dairy Report, International Farm Comparison Network, 2010.

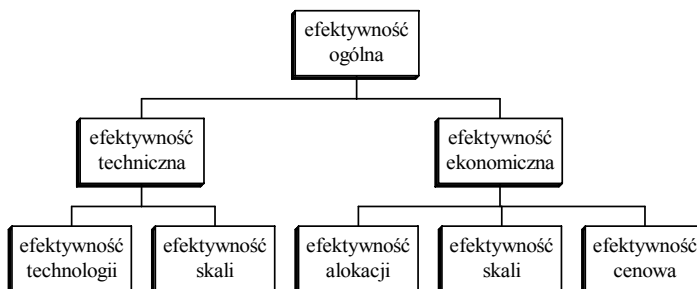
Jak wynika z danych przedstawionych w tabeli 2, rzeczywiste koszty (bezpośrednie i część pośrednich) produkcji 100 kg mleka o parametrach standardowych w typowych⁵ gospodarstwach z wybranych krajów Europy Zachodniej (Niemiec, Francji, Holandii i Danii) były na bardzo zbliżonym poziomie jak w wydzielonych typowych gospodarstwach z Polski. Koszty alternatywne (zaangażowania własnych czynników produkcji) były wyraźnie uzależnione od skali prowadzonej działalności. W polskich

⁵ W metodyce badań stosowanej w Międzynarodowej Sieci Gospodarstw Porównawczych (IFCN) można wyróżnić kilka sposobów ustalania parametrów produkcyjno-ekonomicznych **typowych gospodarstw mlecznych**. Pierwszym sposobem jest panel dyskusyjny złożony z rolników, doradców i naukowców, podczas którego dyskutowane i przyjmowane są parametry produkcyjno - ekonomiczne typowego gospodarstwa mlecznego z danego regionu. Inną możliwością ustalenia danych typowego gospodarstwa mlecznego (dla danego kraju lub regionu) jest bazowanie na danych statystyki masowej, z niewielkimi zmianami wskazanymi przez ekspertów. Trzecim sposobem pozyskania danych są parametry z pojedynczych gospodarstw danego kraju, z korektami dokonanymi przez ekspertów. Ostatnią możliwością, są dane z pojedynczych gospodarstw – z określonych regionów kraju - nie korygowane przez ekspertów z poszczególnych krajów. Różne możliwości dostarczania informacji o typowych gospodarstwach mlecznych z poszczególnych krajów do IFCN wynikają z dużej różnorodności krajów uczestniczących w badaniach.

gospodarstwach utrzymujących 15 krów mlecznych były one wyższe niż w gospodarstwach z analizowanych krajów Europy Zachodniej. Łączne koszty produkcji mleka (rzeczywiste i kalkulowane) były w polskim gospodarstwie utrzymującym 15 krów prawie najwyższe (poza gospodarstwem niemieckim z 31 krowami). Inaczej przedstawia się konkurencyjność kosztowa polskich gospodarstw utrzymujących 65 i 147 krów – dysponują one przewagami w zakresie kosztów alternatywnych (zaangażowania własnych czynników produkcji). Gospodarstwa z Ukrainy w 2009 roku charakteryzowały się zdecydowanie najniższymi kosztami produkcji mleka spośród porównywanych krajów.

Efektywność techniczna kluczowym czynnikiem wpływającym na kosztocłonność produkcji

W ekonomice i organizacji gospodarstw rolniczych najczęściej wyróżnia się efektywność ekonomiczną i techniczną. Niemniej jednak niektórzy autorzy patrzą na problem efektywności szerzej i bardziej szczegółowo. Między innymi W. Piskorz wyróżniał efektywność (bądź nieefektywność) techniczną, cenową i strukturalną. Nieefektywność techniczna gospodarstwa „...oznacza się względnie niesprawnymi technikami wytwórczymi, tzn. inne gospodarstwa z tej samej ilości czynników wytwórczych dają większą produkcję, bądź na taką samą produkcję zużywają mniej nakładów”. Z nieefektywnością cenową mamy wówczas do czynienia kiedy „...gospodarstwo nie dostosowuje proporcji wykorzystywanych czynników wytwórczych do kosztów ich użycia oraz produktywności, w sposób zrównujący produktywność końcową tych czynników z ich kosztami krańcowymi”. Nieefektywność strukturalna występuje wtedy, gdy „...gospodarstwo odznacza się skalą produkcji odbiegającą od optymalnej” [Piskorz 1990].



Rys. 1. Kategorie efektywności

Fig. 1. Categories efficiency

Źródło: [Kowalski 1992].

Z. Kowalski wyróżnił dwie kategorie efektywności – efektywność techniczną i efektywność ekonomiczną. Wyznaczają je dwie grupy czynników. Pierwsza, mająca wpływ na efektywność ekonomiczną, związana z cenami. Druga grupa czynników, mająca wpływ na efektywność techniczną, „..... nie wiąże się z poziomem i relacjami cen” [Kowalski 1992].

Efektywność techniczna jest bardzo ważnym elementem wpływającym na efektywność ekonomiczną. Przede wszystkim wpływa na kosztocłonność produkcji. Do wyznaczania efektywności technicznej można stosować różne mierniki i wskaźniki. W przypadku typowych gospodarstw mlecznych, wydzielonych w ramach IFCN, możliwa jest ocena produktywności ziemi, technicznej wydajności pracy oraz wybranych elementów technologii produkcji mleka (wydajność mleczna i brakownie krów). Głównym produktem wytwarzanym w wydzielonych typowych gospodarstwach było mleko. Powierzchnia UR i stopień jej wykorzystania był różny, głównie uzależniony od skali produkcji mleka. Bardzo ważnym wskaźnikiem, informującym o produktywności ziemi jest produkcja mleka z hektara głównej powierzchni paszowej. Niekwestionowanym liderem w tym aspekcie były gospodarstwa holenderskie i duńskie (tab. 3). O bardzo intensywnym wykorzystaniu ziemi w tych gospodarstwach świadczy też obsada krów. W gospodarstwach holenderskich wynosiła ona powyżej 1,6, a w gospodarstwach duńskich powyżej 1,3 krowy na ha UR. Bardzo ciekawym zagadnieniem są nakłady pracy ludzkiej i związana z nimi techniczna wydajność pracy.

Tabela 3. Wybrane mierniki i wskaźniki efektywności technicznej typowych gospodarstw z wybranych krajów europejskich w 2009 roku

Table 3. Selected indicators of technical efficiency of typical farms in selected European countries in 2009

Wyszczególnienie	Zasoby ziemi i jej produktywność*			Nakłady i wydajność pracy			Wydajność mleczna i brakowanie krów	
	1*	2	3	4	5	6	7	8
Niemcy 31	39,3	100	5187	1,5	96	62	6576	28
Niemcy 90	97,0	85	8913	3,3	45	101	8165	38
Holandia 70	41,3	100	14264	1,2	92	223	8416	32
Holandia 182	111,2	100	13166	2,3	78	289	8044	37
Francja 50	61,0	78	7846	1,9	100	89	7466	32
Francja 120	240,0	36	11864	3,0	94	155	8542	35
Dania 125	115,8	78	12942	2,1	59	253	9352	28
Dania 240	226,6	80	12381	3,6	28	283	9352	28
Polska 15	32,0	80	4000	2,5	100	19	6826	21
Polska 65	100,0	89	5251	5,2	47	41	7190	25
Polska 147	98,0	100	12896	4,7	53	122	8597	32
Ukraina 1	2,3	18	7222	0,7	100	2	2990	20
Ukraina 535	3864,0	50	1221	227,1	0	b.d.	4411	35

*1) Powierzchnia UR [ha], 2) Odsetek UR wykorzystywanych jako pasze dla krów mlecznych [%], 3) Produkcja mleka z hektara głównej powierzchni paszowej [kg mleka/ha UR], 4) Liczba osób pracujących w gospodarstwie [liczba jednostek pełnosprawnych], 5) Procentowy udział nakładów pracy rolnika i jego rodziny w nakładach pracy ogółem [%], 6) Produkcja mleka na godzinę pracy [kg], 7) Wydajność mleczna krów [kg], 8) Przeciętny roczny procent brakowania krów [%]

**Liczba występująca przy nazwie danego kraju informuje o liczbie krów mlecznych utrzymywanych w gospodarstwie, np.: Niemcy 31– 31 krów mlecznych w typowym gospodarstwie niemieckim

Źródło: opracowanie własne na podstawie Dairy Report, International Farm Comparison Network, 2010.

Jaka wynika z prezentowanych danych w tabeli 3, w większości analizowanych gospodarstwach praca własna rolnika i jego rodziny stanowiła podstawę nakładów pracy. Potwierdza to fakt, że podstawą europejskiego rolnictwa są gospodarstwa rodzinne. Jednak występowały bardzo duże różnice w wydajności pracy. Produkcja mleka na godzinę pracy wahała się od 2 kg w gospodarstwie ukraińskim utrzymującym jedną krowę do 289 kg w gospodarstwie holenderskim utrzymującym 182 krowy. W analizowanej grupie gospodarstw, w zakresie technicznej wydajności pracy, wyraźnie dominowały gospodarstwa holenderskie i duńskie. Gospodarstwa polskie charakteryzowały się niską wydajnością pracy, szczególnie gospodarstwa utrzymujące 15 i 65 krow. Sytuacja ta wynikała częściowo z słabego wyposażenia polskich gospodarstw w maszyny i urządzenia oraz przestarzałej technologii produkcji. W zakresie podstawowych wskaźników prezentujących aspekty technologii produkcji mleka można wyróżnić wydajność mleczną i brakowanie krow. Jak wynika z danych przedstawionych w tabeli 3, wydajność mleczna krow wahała się od 2990 kg w gospodarstwie ukraińskim (utrzymującym jedną krowę) do 9352 w gospodarstwach duńskich. Z wydajnością mleczną ściśle skorelowane było brakowanie krow. Generalnie im wyższa wydajność tym wyższe brakownie.

Podsumowanie i wnioski

1. Przyjęty kierunek działań Unii Europejskiej po 2003 roku (ciągle podtrzymywany) przyczynia się do głębszej liberalizacji rynku mleka i uzależnienia od sytuacji globalnej. Prowadzić to będzie do większej niestabilności na europejskim rynku mleka. Ceny mleka i produktów mlecznych w większym stopniu zależne będą od sytuacji na rynkach światowych. Zaproponowane w „pakiecie mlecznym” działania – zdaniem autora – w bardzo niewielkim zakresie będą przyczyniać się do stabilizacji rynku mleka w Unii Europejskiej. Szanse na istnienie i rozwój mają gospodarstwa silnie ekonomiczne, gdzie koszty wytwarzania mleka są względnie niskie.
2. Gospodarstwa rolnicze, zajmujące się produkcją mleka w Polsce, charakteryzują się małą skalą produkcji w stosunku do sytuacji w innych krajach europejskich. Dostawy mleka do mleczarni z przeciętnego gospodarstwa w Niemczech, Francji, Danii, Holandii były w 2010 roku odpowiednio sześciokrotnie, pięciokrotnie, dwudziestokrotnie i jedenastokrotnie większe niż w Polsce.
3. Kosztochłonność produkcji mleka Polsce jest wysoka. Jak wynika z prac IFCN, w 2009 roku łączne koszty (rzeczywiste i kalkulowane) produkcji 100 kg mleka o parametrach standardowych były w polskim gospodarstwie utrzymującym 15 krow jednymi z wyższych (poza gospodarstwem niemieckim z 31 krowami). Nieco inaczej przedstawia się konkurencyjność kosztowa polskich gospodarstw utrzymujących 65 i 147 krow – dysponują one przewagami w zakresie kosztów alternatywnych (zaangażowania własnych czynników produkcji). Daje to nadzieję gospodarstwom o większej skali produkcji na istnienie i rozwój w przyszłości. Trzeba jednak podkreślić, że takich gospodarstw w Polsce jest niewiele.
4. Słabością polskich gospodarstw prowadzących produkcję mleka jest niska ich efektywność techniczna. Przede wszystkim zawraca uwagę bardzo niska techniczna wydajność pracy i produktywność ziemi. Przestarzałe technologie produkcji, słabe

wyposażenie w maszyny i urządzenia, niefunkcjonalne (pod kątem organizacji pracy) budynki inwentarskie mają wpływ na tę sytuację.

- Większość gospodarstw, prowadzących chów krów w Polsce, jest niekonkurencyjna pod względem kosztów produkcji z gospodarstwami z krajów zachodnioeuropejskich. Wyrównujące się ceny czynników produkcji (w tym pracy) pogłębiają różnice. Sposób naliczania dopłat bezpośrednich „konserwuje” istniejący stan (przyczynia się do kapitalizacji wartości ziemi). Konieczne są działania uwzględniające specyfikę produkcji mleka – wysoką kapitałochłonność i pracochłonność produkcji. Środki przewidziane w ramach funduszy strukturalnych UE na działania poprawiające konkurencyjność rolnictwa powinny być „łatwiej dostępne” na budowę nowoczesnych obór dla krów. Przepisy prawne nie mogą blokować szybkich inwestycji w budynki inwentarskie.

Literatura

- Czyżewski A. [2011]: Dylematy kwestii agrarnej w panoramie dziejów. Zeszyty Naukowe SGGW, Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej, nr 90.
- Guba W., Dąbrowski J. [2012]: Deregulacje rynku mleka w Unii Europejskiej – skutki i zalecenia dla Polski. Roczniki Nauk Rolniczych, Seria G, Tom 99, zeszyt 1, s. 33.
- Kowalski Z. [1992]: Kategorie efektywności produkcji (w świetle funkcji produkcji). Zagadnienia Ekonomiki Rolnej, nr 4.
- Malak – Rawlikowska A. [2005]: Ekonomiczne i organizacyjne skutki wprowadzenia systemu regulacji produkcji mleka w wybranych krajach Unii Europejskiej i w Polsce na przykładzie systemu kwotowania produkcji mleka. Wydawnictwo SGGW, Warszawa.
- Parzonko A., Sulyma N. [2009]: Stan i kierunki zmian na rynku mleka Ukrainy. Roczniki Nauk Rolniczych. Seria G - Ekonomika Rolnictwa, T. 96, nr 1, s. 130-140.
- Piskorz Wł. [1990]: Metody mierzenia względnej efektywności technicznej produkcji rolniczej. Zagadnienia Ekonomiki Rolnej, nr ½.
- Woś A. [2001]: Konkurencyjność potencjalna polskiego rolnictwa. Wydawnictwo IERiGŻ, Warszawa, s. 7
- Ziętara W. [2009]: Rachunek kosztów w przedsiębiorstwach rolniczych w teorii i praktyce. Journal of Agribusiness and Rural Development, nr 2(12), Poznań.
- Dairy Report [2010], Wydawnictwo International Farm Comparison Network.

Małgorzata Powalka¹, Anna Maria Klepacka¹, Jacek Skudlarski¹, Ewa Golisz²

¹Katedra Organizacji i Inżynierii Produkcji, ²Katedra Podstaw Inżynierii

Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Aktualny stan sektora biogazu rolniczego w Polsce na tle krajów Unii Europejskiej³

The agricultural biogas sector in Poland as compared to other European Union member-countries

Synopsis. Biogazownia rolnicza jest jednym ze sposobów pozyskania energii na bazie odnawialnych źródeł energii (OZE). Produkcja energii pochodząca z biogazu rolniczego umożliwia wypełnienie przez Polskę nałożonych Narodowych Celów Wskaźnikowych oraz postanowień Pakietu Klimatyczno-Energetycznego. Założenia te, zakładają wzrost udziału odnawialnych źródeł energii w finalnym zużyciu energii do 15%, a w rynku paliw transportowych do 2020 roku do 10%. Rynek biogazu w Polsce znajduje się w fazie wzrostu. Na tle Unii Europejskiej zajmujemy 14 miejsce, pomimo szerokiego zaplecza surowcowego do produkcji biogazu rolniczego. W kraju w 2013 r. funkcjonują 32 biogazownie rolnicze, o łącznej wydajności instalacji do produkcji biogazu 130,33 mln m³. W większości są to przedsiębiorstwa o zainstalowanej mocy elektrycznej powyżej 1 MW_e. Biogaz cieszy się silnym wsparciem krajów Unii Europejskiej, natomiast stan rozwoju technicznego istniejących biogazowni jest zróżnicowany. Największą produkcję biogazu odnotowują Niemcy, Włochy i Austria.

Słowa kluczowe: biogaz, energia, biogazownia rolnicza

Abstract. Biogas plants utilizing agricultural feedstock are one of the technologies generating energy from renewable sources. Energy production from biogas enables Poland to meet the National Indicator Target mandate and the obligations resulting from the Climate and Energy Agreement. The Agreement assumes the share of energy from renewable sources to reach 15 percent of total energy use, and a ten percent share in the biofuel market by 2020. The biogas market has entered the phase of growth and expansion in Poland. Poland places 14 amongst the EU member countries in spite of the wide availability of feedstock for agricultural biogas generation. In 2013, 32 agricultural biogas plants operating in Poland have capacity to generate 130.33 mln m³. Most plants have the installed capacity of energy generation in excess of 1 MW. Biogas is strongly supported by the EU member-countries, but the technological development of the existing biogas facilities varies. Germany, Italy and Austria are the largest biogas producers.

Key words: biogas, energy, biogas plant

¹ dr inż. Małgorzata Powalka, e-mail: malgorzata_powalka@sggw.pl,

dr inż. Anna Maria Klepacka, e-mail: anna_klepacka@sggw.pl,

dr inż. Jacek Skudlarski, e-mail: jacek_skudlarski@sggw.pl,

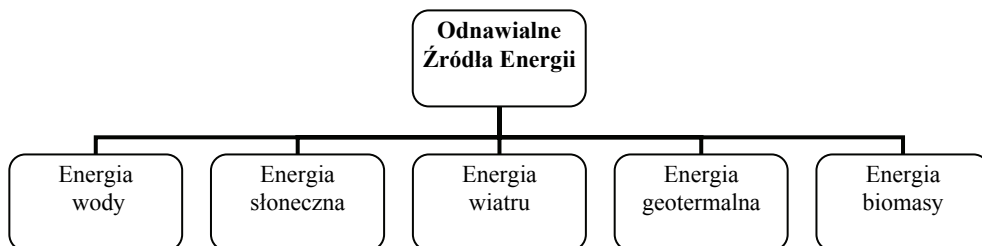
² dr inż. Ewa Golisz, e-mail: ewa_golisz@sggw.pl.

³ Artykuł powstał w ramach grantu realizowanego przez Wydział Inżynierii Produkcji SGGW: „Wpływ redukcji emisji CO₂ na funkcjonowanie sektorów biopaliw transportowych w Polsce”.

The project is supported by a grant implemented by the Faculty of Production Engineering, Warsaw University of Life Sciences, titled „The influence of CO₂ emission reduction on the transportation biofuel sector in Poland”.

Wprowadzenie

Zwiększające się zapotrzebowanie na energię, perspektywa wyczerpania się nieodnawialnych źródeł energii oraz rosnąca świadomość ekologiczna społeczeństwa powodują dynamiczny wzrost zainteresowania alternatywnymi źródłami energii. Ich wykorzystanie przynosi korzyści zarówno dla lokalnych społeczności (zwiększenie poziomu bezpieczeństwa energetycznego, stworzenie nowych miejsc pracy, zagospodarowanie niewykorzystywanych rolniczo terenów do zakładania plantacji na cele energetyczne, jak również korzyści ekologiczne: zredukowanie emisji gazów cieplarnianych (dwutlenku węgla i metanu) czy zmniejszanie ilości odpadów. Odnawialne źródła energii uzyskiwane są z niekopalnych źródeł energii, których zasoby odnawiają się w krótkim czasie, samoistnie w procesach naturalnych, co praktycznie pozwala traktować je jako niewyczerpalne (rys. 1). Energia ze źródeł odnawialnych obejmuje energię z bezpośredniego wykorzystania promieniowania słonecznego, wiatru, zasobów geotermalnych (z wnętrza Ziemi), wodnych oraz energię wytworzoną z biomasy stałej, biogazu i biopaliw ciekłych. Jednym z celów Unii Europejskiej w zakresie rozwoju energetyki odnawialnej jest zwiększenie udziału energii elektrycznej wytworzonej z odnawialnych nośników energii w krajowym zużyciu tej energii. W Polsce udział ten wyniósł 7% w 2010 r. (w UE-27 – 19,9%). Jak podaje GUS w strukturze produkcji energii elektrycznej uzyskanej z OZE w Polsce w 2010 r. największy udział miała biomasa stała (54,2%), energia wody (26,8) oraz energia wiatru (15,3%) [Energia... 2010].



Rys. 1. Źródła energii odnawialnej

Fig. 1. Sources of renewable energy

Źródło: opracowanie własne.

Definicje i podstawy prawne biogazu rolniczego

Produkcja energii odnawialnej z biogazu rolniczego umożliwia wypełnienie przez Polskę Narodowych Celów Wskaźnikowych oraz postanowień Pakietu Klimatyczno-Energetycznego zakładających wzrost udziału odnawialnych źródeł energii w finalnym zużyciu energii co najmniej do poziomu 15% w 2020 r. oraz dalszy wzrost tego wskaźnika w latach następnych (do 20% w 2030 r.), a w rynku paliw transportowych osiągnięcie do 2020 r. 10% udziału biopaliw. Narodowy Cel Wskaźnikowy (NCW) to minimalny udział biokomponentów i innych paliw odnawialnych w ogólnej ilości paliw ciekłych i biopaliw ciekłych zużywanych w ciągu roku kalendarzowego w transporcie, liczony według wartości opałowej. Określa go Rada Ministrów co trzy lata na kolejne sześć lat, biorąc pod uwagę

możliwości surowcowe i wytwórcze, możliwości branży paliwowej oraz przepisy Unii Europejskiej w tym zakresie.

Nowelizacja Prawa Energetycznego, która weszła w życie dnia 11 marca 2010 r., definiuje biogaz rolniczy, jako: paliwo gazowe otrzymywane w procesie fermentacji metanowej z surowców rolniczych, produktów ubocznych rolnictwa, płynnych lub stałych odchodów zwierzęcych, produktów ubocznych lub pozostałości przemysłu rolno-spożywczego lub biomasy leśnej z wyłączeniem gazu pozyskanego z surowców pochodzących z oczyszczalni ścieków oraz składowisk odpadów [Ustawa... 1997]. Projekt nowej ustawy o OZE z dnia 4.10.2012 r. zakłada stworzenie szczegółowej listy substratów, które mogą być użyte do wytwarzania biogazu rolniczego lub wytwarzania energii elektrycznej, ciepła lub chłodu z biogazu rolniczego [Projekt...2012]. Do produkcji biogazu mogą być stosowane bioodpady pochodzenia zwierzęcego oraz produkty i bioodpady pochodzenia roślinnego, rośliny energetyczne z upraw celowych, odpady z produkcji spożywczej oraz odpady poudojowe (tab. 1).

Tabela 1. Klasyfikacja surowców do produkcji biogazu

Table 1. Classification of feedstock for biogas production

Odpady rolnicze	Odpady z przemysłu
odchody zwierząt	spożywczego (owocowo-warzywnego, mleczarskiego, piekarniczego, cukrowniczego, gorzelnianego, mięsnego)
uprawy roślin energetycznych	farmaceutycznego
odpady z hodowli roślin	kosmetycznego
ścinki trawy i odpady ogrodnicze	biochemicznego
resztki jedzenia	papierniczego

Źródło: [Fugol i Szlachta 2009].

Powszechnie stosowane jest przetwarzanie przez biogazownię mieszaniny kilku substratów, zwane kofermentacją. Nowoczesne biogazownie mogą również przetwarzać pojedyncze substraty w procesie tzw. monofermentacji, jednak jest to rozwiązanie obecnie rzadko stosowane. Zróżnicowanie substratów sprzyja uzyskaniu lepszych parametrów procesu, wpływa na wzrost produkcji biogazu i zwiększa bezpieczeństwo zapewnienia dostaw surowca. Wspólna fermentacja mieszaniny odchodów zwierzęcych z odpadami z przemysłu rolno-spożywczego lub roślinami energetycznymi jest często stosowana w dużych biogazowniach. W małych biogazowniach rolniczych zaleca się łączenie odchodów zwierzęcych jedynie z roślinami energetycznymi. Z doświadczeń eksploatacyjnych dotychczas zrealizowanych instalacji wynika, że celowe jest uzupełnianie odchodów zwierzęcych innymi substratami o większej zawartości suchej masy organicznej w jednostce masy/objętości odpadów i wysokiej wartości energetycznej, co wpływa na wzrost produkcji biogazu oraz efektywność ekonomiczną procesu fermentacji [Curkowski i in. 2011].

Pozyskanie energii w biogazowniach rolniczych rozwiązuje problem składowania odpadów rolniczych oraz ogranicza emisję metanu, pochodzącego z fermentacji wolno składowanej biomasy do atmosfery. Zyskuje się redukcję zanieczyszczeń powstających podczas wytwarzania energii cieplnej i elektrycznej oraz ograniczenie emisji gazów cieplarnianych. Poza tym, przefermentowany osad można wykorzystać do nawożenia pól

uprawnych, a zniszczenie nasion chwastów w procesie fermentacyjnym, pozwala zredukować zużycie środków ochrony roślin.

Energię zawartą w biogazie można wykorzystać do produkcji energii elektrycznej i wprowadzania jej do sieci elektroenergetycznych, produkcji energii cieplnej i wykorzystania ciepła na potrzeby własne lub na sprzedaż, a także dostarczyć biogaz do sieci gazowej lub wykorzystać jako paliwa do silników trakcyjnych pojazdów [Samson-Bręk i Kupczyk 2012].

Oficjalne dokumenty oraz niezależne prognozy przewidują, że biogaz rolniczy w najbliższym dziesięcioleciu będzie się dynamicznie rozwijał, w tempie sięgającym kilkudziesięciu procent rocznie [Curkowski i in. 2011; Oniszak-Popławska i in. 2003]. Dnia 13 lipca 2010 r. został przyjęty przez Radę Ministrów program pt: „Kierunki rozwoju biogazowni rolniczych w Polsce” [Kierunki... 2010]. W ministerialnym dokumencie podkreślona jest konieczność ustanowienia systemu promującego i wspierającego produkcję biogazu rolniczego. Celem dokumentu jest stworzenie optymalnych warunków do rozwoju instalacji wytwarzających biogaz, wskazanie możliwości współfinansowania tego typu instalacji ze środków publicznych oraz przeprowadzenie stosownych działań edukacyjno-promocyjnych w zakresie budowy i eksploatacji biogazowni rolniczych. Dokument zakłada, że w każdej polskiej gminie do 2020 r. powstanie średnio jedna biogazownia, wykorzystująca biomasa pochodzenia rolniczego przy założeniu posiadania przez gminę odpowiednich warunków do uruchomienia takiego przedsięwzięcia [Dmoch 2010].

Produkcja biogazu rolniczego w Polsce na tle Unii Europejskiej

Największą produkcją biogazu poszczycić się mogą Niemcy, Holandia, Włochy i Austria [Linke 2011, Birkmose i in. 2007]. Polska na tle Unii Europejskiej zajmuje 14 miejsce pod względem produkcji, pomimo szerokiego zaplecza surowcowego do produkcji biogazu rolniczego [Licznarski 2011]. Pozycja ta wynika między innymi z trudności w uzyskaniu satysfakcjonującej rentowności dla tych instalacji, niejasności przepisów prawnych regulujących produkcję (brak ustawy o OZE), ale przede wszystkim z niedostępności odpowiednich technologii produkcji.

Polski sektor biogazu powinien skorzystać z dobrych praktyk dotyczących produkcji biogazu wdrożonych w Niemczech, ale również z Austrii, Szwecji czy Danii. W Niemczech w latach 1999-2010 nastąpił zauważalny wzrost liczby biogazowni rolniczych (w 1999 roku liczba ta wynosiła 50, natomiast w 2010 roku 2279), sposobu produkcji oraz metod wykorzystania [Linke 2011]. Biorąc pod uwagę potencjał produkcyjny biogazu rolniczego w Polsce i Niemczech (który jest na podobnym poziomie), krajowi producenci, podobnie jak niemieccy rolnicy, powinni czerpać profity z możliwości jakie generują biogazownie rolnicze w kraju [Płatek i Ozdoba 2011].

Podział biogazów na rodzaje jest umowny i determinowany jest surowcem (biomasą), z którego biogaz jest wytwarzany. Na podstawie badań przeprowadzonych przez EurObserv'ER, najczęściej energii produkuje się z biogazu kategorii „pozostały”. W jego skład wchodzi między innymi: biogaz rolniczy powstający w wyniku rozkładu surowców pochodzenia rolniczego, biogaz rolniczo-utylizacyjny, a także gaz wysypiskowy, powstający z organicznej frakcji odpadów komunalnych, które ulegają biodegradacji, czyli rozkładowi na proste związki organiczne.

Według raportu EurObserv'ER najwięcej energii z biogazu w 2010 r. produkowano w Niemczech - 6670 ktoe (toe-tona oleju ekwiwalentnego – jest to energetyczny równoważnik jednej metrycznej tony ropy naftowej o wartości opałowej równej 10.000 kcal/kg.), Wielkiej Brytanii - 1750 ktoe, Włoszech - 507 ktoe, Francji - 334 ktoe, Holandii - 293 ktoe. Polska (114 ktoe) na tle pozostałych krajów Unii Europejskiej. Najmniejszą produkcję energii z gazu z biomasy w 2010 r. odnotowano na Cyprze (1 ktoe), w Rumunii (3 ktoe) i w Estonii (3,7 ktoe). Wielkość produkcji energii pierwotnej z poszczególnych rodzajów produkowanego biogazu porównując 2010 r. i 2011 r. wskazywała na tendencję rosnącą w przypadku Polski, Włoch, Hiszpanii, Szwecji, Grecji, Portugalii, Słowacji i Litwy. Tendencję malejącą w totalnym (całościowym) wyniku produkcyjnym odnotowano w Niemczech, Austrii i Danii [Raport... 2012]. Z kolei w 2009 r. ogółem wyprodukowana bioenergia w UE-27 wynosiła 106,84 TWh, podczas gdy zainstalowana moc wytwórcza wynosiła 25,97 GW (z tego 5,08 GW z biogazu). Przewiduje się, że w następnej dekadzie produkcja energii z biomasy podwoi się [Jaeger-Waldau i in. 2011]. Rysunek 2 obrazuje wielkość produkcji [w ktoe] energii z biogazu w Polsce na tle Unii Europejskiej w 2011 roku z podziałem na poszczególne sektory biogazu.



Rys. 2. Produkcja energii z biogazu w Unii Europejskiej w 2011 r.

Fig 1. Energy productin from biogas in UE in 2011

Źródło: [Raport... 2012].

Biogazownie rolnicze w Polsce

Pierwsza biogazownia w Polsce została uruchomiona w czerwcu 2005 r. przez spółkę Poldanor S.A. w PawłóWKu. W ciągu roku w zbiornikach fermentacyjnych przedsiębiorstwa jest wytwarzane 3,8 mln m³ biogazu, dzięki któremu produkowana jest energia elektryczna na poziomie 7 458,26 MWh_e oraz 8 680,28 MWh_t ciepła. Substratami użytymi do produkcji biogazu jest gnojowica, kiszonka z kukurydzy, odpady poubojowe oraz gliceryna.

W Polsce w 2013 r. funkcjonują 32 biogazownie rolnicze (rys. 3), o łącznej wydajności instalacji do produkcji biogazu 130,33 mln m³/rok i łącznej mocy układu: energii elektrycznej 36,38 MW_e i cieplnej 36,26 MW_t. Dla porównania w 2011 r. było ich jedynie 17. Wszystkie zarejestrowane w Polsce przedsiębiorstwa energetyczne zajmują się wytwarzaniem energii elektrycznej z biogazu rolniczego w układzie kogeneracyjnym, pozwalającym wytwarzać i wykorzystywać jednocześnie, w skojarzeniu energię elektryczną i ciepłą.



Rys. 3. Biogazownie rolnicze w Polsce w 2013 r.

Fig. 3. Biogas plants in Poland in 2013

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych ARR [Rejestr... 2013].

Wykaz biogazowni rolniczych w Polsce wraz z lokalizacją, roczną produkcją biogazu, zainstalowaną mocą układu oraz roczną wydajnością instalacji w zakresie produkcji energii elektrycznej i ciepła przedstawiono w tabeli 2.

Średnia produkcja biogazu z biogazowni rolniczych wynosi 4,07 mln m³/rok, natomiast średnia wydajność instalacji do wytwarzania energii elektrycznej wynosi 8676,76 MWh_e oraz 8954,23 MWh_t ciepła. Polskie biogazownie to w większości przedsiębiorstwa o zainstalowanej mocy elektrycznej powyżej 1MW_e (18 przedsiębiorstw), 12 o mocy

500kW_e - 1MW_e i 2 o mocy poniżej 500kW_e. Z kolei zainstalowana moc cieplna wynosi w 4 przedsiębiorstwach powyżej 2 MW_t, w 17 przedsiębiorstwach powyżej 1 MW_t.

Tabela 2. Wykaz biogazowni rolniczych w Polsce

Table 2. Agricultural biogas plants in Poland

Nazwa przedsiębiorstwa	Lokalizacja/ województwo	Roczna produkcja biogazu [m ³ /rok]	Zainstalowana moc układu		Roczna wydajność instalacji do wytwarzania energii:	
			elektryczna [MW _e]	cieplna [MW _t]	elektrycznej [MWh/rok]	cieplnej [MWh/rok]
Poldanor S.A.	Koczała, pomorskie	8 212 500	2,13	2,21	16761,38	17392,10
	Pawłówko, pomorskie	3 802 655	0,95	1,10	7458,26	8680,28
	Płaszczycza, pomorskie	2 299 500	0,63	0,68	4927,50	5361,12
	Naclaw, zachodniopomorskie	2 299 500	0,63	0,69	4927,50	5408,42
	Świelino, zachodniopomorskie	2 999 500	0,63	0,69	4927,50	5408,42
	Uniechówek, pomorskie	4 100 200	1,06	1,08	8380,70	8522,60
	Giżyno, zachodniopomorskie	4 100 200	1,06	1,08	8380,00	8520,00
	Kujanki, pomorskie	1 124 470	0,33	0,34	2602,00	2696,00
Biogaz Agri Sp. z o.o.	Niedoradz, lubuskie	631 000	0,25	0,29	1300,00	1500,00
Spółka Rolna Kalsk Sp. z o.o.	Kalsk, lubuskie	4 500 000	1,14	1,06	9000,00	8200,00
Elektrownie Wodne Sp. z o.o.	Liszkowo, kujawsko-pomorskie	7 400 000	2,13	1,20	14400,00	8100,00
Biogaz Zeneris Sp.z o.o.	Skrzatusz, wielkopolskie	2 080 000	0,53	0,51	4208,00	4040,00
Eko-Energia Grzmiąca Sp. z o.o.	Grzmiąca, zachodniopomorskie	7 000 000	1,60	1,60	13500,00	13500,00
BIO-WAT Sp.z o.o.	Świdnica, dolnośląskie	4 000 000	0,90	1,10	7200,00	8800,00
BIO-BUT Sp.z o.o.	Łany Wielkie, śląskie	1 106 683	0,53	0,54	4471,00	4625,00
Bioelektrownia Sp.z o.o.	Uhnin, lubelskie	4 500 000	1,20	1,16	10000,00	9600,00
Bioenergy Project Sp.z o.o.	Konopnica, łódzkie	7 920 000	2,00	2,13	15920,00	17024,00
Allter Power Sp.z o.o.	Melno, kujawsko-pomorskie	6 200 000	1,60	1,80	12800,00	14400,00
Wikana Bioenergia Sp.z o.o.	Siedliszczki, lubelskie	3 906 960	1,00	1,04	7876,12	8199,36

AWW Wawrzyniak Sp.j.	Zbiersk Cukrownia, wielkopolskie	4 176 558	1,60	1,62	12800,00	12960,00
Biogal Sp.z o.o.	Boleszyn, warmińsko- mazurskie	4 900 000	1,20	1,22	9500,00	9600,00
Gospodarstwo Rolne Kargowa - Kłępsk Ryszard Maj	Kłępsk, lubuskie	4 633 117	1,00	1,40	8147,00	11406,00
P.P.-H.-U. "SERAFIN" Sp.z o.o.	Szklarka Myślniewska, wielkopolskie	2 477 000	0,66	0,64	5493,00	5326,00
Cargill (Polska) Sp.z o.o.	Bielany Wrocławskie, dolnośląskie	1 053,00	0,53	0,58	3246,00	3579,00
Elektrownia Bartos Sp.z o.o.	Piekoszów, świętokrzyskie	2 464 000	0,80	0,86	6200,00	6350,00
Polskie Biogazownie "Energy-Zalesie" Sp. z o.o.	Domaszowice, opolskie	8 000 000	2,00	2,02	17520,00	17660,00
DOBITT ENERGIA Sp. z o.o.	Liszkowo, kujawsko- pomorskie	7 400 000	2,13	1,20	14400,00	8100,00
ENERGY- LĘBORK Sp. z o.o.	Lębork, pomorskie	3 500 000	1,20	1,22	9328,00	9787,00
Südzucker Polska S.A.	Strzelin, dolnośląskie	5 173 875	2,00	2,07	16352,00	16883,00
DMG Sp. z o.o.	Koczergi, lubelskie	3 900 000	1,20	1,30	10200,00	11050,00
Zakład Doświadczalny Instytutu Zootechniki PIB Grodziec Śląski Sp. z o.o.	Kostkowice, śląskie	2 030 017	0,60	0,61	4838,40	4902,91
"BIO-POWER" Sp. z o.o.	Zaścianki, lubelskie	3 500 000	1,20	1,25	9000,00	9300,00
	Razem	130 338 788	36,38	36,26	286 064,36	286 881,23

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych ARR. [Rejestr... 2013].

Bariery utrudniające rozwój biogazowni rolniczych w Polsce

W Polsce względu na obowiązujące przepisy prawne, budowa instalacji biogazowych jest skomplikowana i długotrwała, a przyłączenie do sieci energetycznej pociąga za sobą nakłady finansowe i czasowe [Kupczyk i in. 2009]. Zgodnie z obowiązującymi przepisami, zezwolenie nie jest wymagane jedynie na budowę niewielkich instalacji np. zbiorników na gnojowicę o objętości do 25 m³, wytwarzających biogaz na własne potrzeby rolników. W pozostałych sytuacjach wymagana jest procedura ubiegania się o wydanie warunków

przyłączenia, decyzji środowiskowej oraz decyzji budowlanej i wpisu do rejestru w Agencji Rynku Rolnego. Aby rozpocząć budowę instalacji niezbędne jest nie tylko zdobycie pozwoleń, ale także akceptacja lokalnej społeczności, która często nie jest świadoma pozytywnych aspektów funkcjonowania biogazowni w zakresie ich produkcji i wykorzystania. Jak podaje Dmoch [2010] opór okolicznej ludności przeciw planowanej budowie biogazowni skutkował brakiem zgody na realizację inwestycji m. in. w Malborku i Parczewie.

Istnieje też szereg innych problemów, wynikających z barier natury prawnej, technologicznej, organizacyjnej i ekonomicznej, które napotykać inwestorzy przy budowie biogazowni rolniczych. Bariery prawne wynikają przede wszystkim z mało sprzyjających aktów prawnych, które wyznaczają procedury prawno-administracyjne, związane z wdrażaniem technologii i lokalizacji instalacji wykorzystujących OZE. Drugim czynnikiem są trudności w egzekwowaniu obowiązku zakupu energii ze źródeł odnawialnych oraz brak zagwarantowanej stabilnej ceny sprzedaży energii wytworzonej z biogazu rolniczego czy możliwości handlu emisjami. Problemem są także wysokie koszty przygotowania inwestycji i nakłady inwestycyjne technologii biogazowych (4 – 5 mln euro/1 MW), które w znacznej mierze hamują rozwój tej gałęzi energetyki odnawialnej. Brak jest rzetelnych informacji na temat efektywności energetycznej i ekonomicznej budowy biogazowni rolniczych. Istotne są trudności związane z wyborem odpowiedniej technologii, wykorzystującej dane substraty, z określeniem odpowiedniej wydajności biogazowni. Liczba projektantów, generalnych wykonawców, specjalistycznych firm budowlanych oraz technologów wyspecjalizowanych w projektowaniu budowie i eksploatacji biogazowni rolniczych również nie jest dostateczna. Ograniczona dostępność i przepustowość sieci elektroenergetycznej na terenach wiejskich to kolejna bariera. Zakłady energetyczne ze względów technicznych odmawiają często wydawania warunków przyłączenia lub wskazują tak daleko położony główny punkt zasilający (stację transformatorową), że koszt budowy linii uniemożliwia realizację inwestycji [Dmoch 2010].

Podsumowanie

Sektor biogazu rolniczego w Polsce jest w okresie rozwoju - kraj zajmuje 14 miejsce w Unii Europejskiej pod względem produkcji biogazu rolniczego. Zarówno w Polsce, jak i w pozostałych krajach unijnych, istnieje duże zainteresowanie w zakresie tworzenia i rozwijania już istniejących biogazowni rolniczych oraz związaną z nimi produkcją. Ograniczenia w formie przepisów prawnych, braku akceptacji lokalnej społeczności, źródeł finansowania, efektywności energetycznej i ekonomicznej, wyboru odpowiedniej technologii oraz braku wystarczającego zaplecza techniczno-technologicznego determinują rozwój sektora biogazu rolniczego w Polsce.

Literatura

Birkmose T., Lyngsø Fogel H., Hinge J. [2007]: Negotiated procedure No. IP/B/AGRI/IC/2007-020. Danish Agricultural Advisory Services. October. *State of biomass plants in European agriculture*, s.1-17.

- Curkowski A., Oniszcz-Popławska A., Mroczkowski P., Owsik M., Wiśniewski G. [2011]: Praca wykonana na zamówienie: Ministerstwa Gospodarki w Instytucie Energetyki Odnawialnej. Warszawa. Przewodnik dla inwestorów zainteresowanych budową biogazowni rolniczych. s. 7-8, 38-39.
- Dmoch J. [2010]: Rynek biogazowni w Polsce – ocena i perspektywy. *Czysta Energia*. Nr 5/2010 (105). s. 38-42. Energia ze źródeł odnawialnych w 2011. Informacje i opracowania statystyczne. [2010] Główny Urząd Statystyczny. Warszawa
- Fugol M., Szlachta J. [2009]: Analiza bazy surowcowej do produkcji biogazu w powiecie strzeleńskim. *Inżynieria Rolnicza* 5(114)/2009 69. s. 69-76.
- Jäger-Waldau, A. Szabo M., Scarlat N. and Monforti-Ferratio F. [2011]: Renewable and Sustainable Energy Reviews, 15, *Renewable electricity in Europe*. s. 3703-3716.
- Kierunki rozwoju biogazowni rolniczych w Polsce w latach 2010-2020. Dokument przygotowany we współpracy z Ministerstwem Rolnictwa i Rozwoju Wsi. [2010]: Dokumenty elektroniczne, [Tryb dostępu:] http://www.mg.gov.pl/files/upload/11898/Kierunki-rozwoju-biogazowni-rolniczych-w-Polsce_dokument-przyjety-przez%20--Rade-Ministrow_13.07.2010..pdf/ dostęp z dnia 14.02.2013 r.
- Kupczyk A., Prządka A., Różnicka A. [2009]: Wybrane problemy produkcji i wykorzystania biogazu, biogaz w krajach Unii Europejskiej i w Polsce. *Energetyka* 2009, nr 8, s. 552-556.
- Licznierski E. [2011]: Materiały z konferencji „Biogaz i Biomasa”. Krajowy Plan Działań w okresie 2011-2020. Rozwój biogazowni rolniczych w Polsce na tle osiągnięć innych krajów UE. Dokumenty elektroniczne, [Tryb dostępu:] [www.pba.org.pl/dostep z dnia: 14.04.2013 r.](http://www.pba.org.pl/dostep_z_dnia_14.04.2013_r)
- Linke B. [2011]: Instambul, April 13-15, 2011. Country Report Germany, IEA Bioenergy. Dokumenty elektroniczne, [Tryb dostępu:] [www.iea-biogas.net/dostep z dnia: 28.02.2013 r.](http://www.iea-biogas.net/dostep_z_dnia_28.02.2013_r)
- Oniszcz-Popławska A., Zowski M., Wiśniewski G. [2003]: Report EurObserv'ER. „Biogas barometer 2012”. Gdańsk - Warszawa 2003. Produkcja i wykorzystanie biogazu rolniczego EC BREC/ IBMER, s. 59. Ustawa z dnia 10 kwietnia 1997 r. – Prawo energetyczne [1997] Dz. U. z 1997 r. Nr 54, poz. 348.
- Płatek W., Ozdoba A. [2011]: Biogazownie rolnicze w Polsce i w Europie. Dokumenty elektroniczne, [Tryb dostępu:] <http://www.energiaidom.pl/biogazownie-rolnicze-w-polsce-i-w-europie>, dostęp z dnia 14.04.2013
- Projekt ustawy z dnia 04.10.2012r. [2012]: Dokumenty elektroniczne, [Tryb dostępu:] http://biogazownierolnicze.pl/uploads/files/ustawa-o-oze-4_10_12.pdf/ dostęp z dnia: 04.2013 r.
- Raport Biogas barometer- EUROBSERV'ER [2012]: Dokumenty elektroniczne, [Tryb dostępu:] [http://www.energies-renouvelables.org/observ-er/stat_baro/observ/baro212biogas.pdf/Biogas-barometer-EUROBSERV'ER –systemes solaires le journal des énergies renouvelables n° 212 - 2012/](http://www.energies-renouvelables.org/observ-er/stat_baro/observ/baro212biogas.pdf/Biogas-barometer-EUROBSERV'ER--systemes-solaires-le-journal-des-energies-renouvelables-n-212-2012/)dostęp z dnia 14.04.2013 r.
- Rejestr przedsiębiorstw energetycznych zajmujących się wytwarzaniem biogazu rolniczego [2013]: Dokumenty elektroniczne, [Tryb dostępu:] http://www.arr.gov.pl/data/02004/rejestr_biogazowni_rolniczych_31012013.pdf/ Rejestr przedsiębiorstw energetycznych zajmujących się wytwarzaniem biogazu rolniczego/ dostęp z dnia 31.01.2013 r.
- Samson-Bręk I, Kupczyk A. [2012]: Stan obecny sektora biogazu rolniczego w Polsce. *Czysta Energia* 11/2012. s. 32-33.

Jerzy Rembeza¹

Institut Hodowli i Aklimatyzacji Roślin – Państwowy Instytut Badawczy
w Radzikowie

Zmiany cen na międzynarodowym rynku oleistych w okresie upowszechnia się odmian zmodyfikowanych genetycznie²

Price changes in international oilseed market during dissemination of genetically modified varieties

Synopsis: W artykule przedstawiono zmiany na międzynarodowym rynku oleistych w okresie upowszechniania odmian zmodyfikowanych genetycznie. Pomimo odmiennych regulacji krajowych rynku GMO poziom obrotów międzynarodowych oleistymi szybko wzrastał. Stwierdzono jednak osłabienie związków przyczynowych pomiędzy europejskimi cenami oleistych a cenami soi w USA.

Słowa kluczowe: GMO, oleiste, rynek międzynarodowy, ceny

Abstract: The paper presents changes in the international oilseeds market during the period of genetically modified varieties dissemination. Despite differing countries' regulations the international oilseeds market grew rapidly. There was found weakening causal relationships between European oilseed prices and US soya prices, however.

Key words: GMO, oilseeds, international market, prices

Wstęp

Oleiste są jedną z najważniejszych grup roślin uprawnych we współczesnym rolnictwie. Ich udział w światowej powierzchni gruntów ornyczych wynosi około 20%, a w światowym eksporcie produktów rolno-spożywczych około 5%. Stawia to oleiste na drugim po zbożach miejscu wśród roślin uprawnych. Od połowy lat 90. nastąpiły znaczące zmiany w produkcji i na rynku oleistych. Związane były m.in. ze wzrostem popytu oraz zmianami technologicznymi, dotyczącymi przede wszystkim uprawianych odmian. Wzrost popytu wynikał przede wszystkim ze wzrostu gospodarczego w krajach rozwijających się, zwłaszcza Chin, a w krajach europejskich z rozwoju produkcji biopaliw. Zmiany o charakterze technologicznym dotyczyły przede wszystkim szybkiego upowszechnienia się w niektórych krajach odmian zmodyfikowanych genetycznie, w hodowli których stosowane są metody inżynierii genetycznej [James 2011]. Tempo wprowadzania tych odmian do uprawy jest jednak zróżnicowane w zależności od gatunku oraz kraju. Uwidoczniły się duże różnice w regulacjach krajowych dotyczących rynku produktów zawierających organizmy

¹ Dr hab., e-mail: jrembeza@poczta.onet.pl

² Projekt został sfinansowany ze środków Narodowego Centrum Nauki przyznanych na podstawie decyzji numer DEC-2011/01/B/HS4/04798

zmodyfikowane genetycznie. Zasadnicze różnice występują pomiędzy krajami Ameryki Północnej i Południowej a krajami Unii Europejskiej [Gruere i in. 2009]. Wywiera to istotny wpływ na funkcjonowanie międzynarodowego rynku produktów rolno –spożywczych [Balcombe i in. 2007, Lapan i Moschini 2004].

Celem niniejszego artykułu jest ocena zmian na międzynarodowym rynku oleistych w okresie upowszechniania się odmian zmodyfikowanych genetycznie. Skoncentrowano się na zmianach dwóch podstawowych parametrach charakteryzujących rynek międzynarodowy: wielkości handlu oraz cenach. Starano się określić jak kształtowały się zmiany w światowym handlu oleistymi w okresie upowszechnienia odmian zmodyfikowanych genetycznie. Analizując zachowanie się cen starano się odpowiedzieć na pytanie, czy w tym samym okresie nastąpiły zmiany w powiązaniu cen pomiędzy poszczególnymi gatunkami roślin oleistych. Analizy powyższe przeprowadzono dla rynków soi, rzepaku oraz słonecznika. W analizie powiązań cen przedmiotem zainteresowania były najważniejsze rynki oleistych: soi, rzepaku i słonecznika.

Ponieważ są to produkty w dużym stopniu substytucyjne, ich ceny powinny wykazywać powiązanie. Jednak wprowadzenie do uprawy odmian zmodyfikowanych genetycznie może osłabiać te powiązania. Na takie zaburzenia narażone powinny być przede wszystkim relacje pomiędzy rynkiem amerykańskim a rynkami europejskimi. Posługując się danymi dla cen soi na rynku amerykańskim oraz cen rzepaku i słonecznika na rynkach europejskich starano się określić, czy nastąpiło osłabienie powiązań cen pomiędzy tymi rynkami.

Dane i metoda analizy

W niniejszym opracowaniu przedstawiono analizy dotyczące dwóch aspektów funkcjonowania rynku oleistych: poziomu obrotów oraz cen. Charakteryzując wielkość handlu międzynarodowego wykorzystano dane FAO dotyczące światowego wolumenu i wartości obrotów. W analizie tej skoncentrowano się na dynamice zmian.

Druga grupa analiz dotyczyła powiązania cen pomiędzy rynkami oleistych. Analizą objęto następujące ceny:

- ceny soi w USA Gulf FOB (Soja US)
- ceny rzepaku Hamburg CIF (Rzepak Hg)
- ceny słonecznika Rotterdam CIF (Słonecznik Rm)

Wykorzystano dane za okres X1996 – VII 2012. Źródłem notowań były dane USDA [Oilseeds...]. W analizach ekonometrycznych posługiwano się cenami wyrażonymi w USD/tonę, przeliczonymi do postaci logarytmów.

Fundamentem teoretycznym dla analiz cenowych jest koncepcja integracji rynków [Barret i Li 2002]. Zgodnie z nią o integracji rynków świadczy powiązanie cen. Zróżnicowane i zmieniające się regulacje rynkowe mogą jednak wpływać na powiązanie cen pomiędzy rynkami [Mundlack i Larson 1992]. Zjawisko to jest widoczne w przypadku krajowych rynków soi [Machado i Margarido 2004, Rembeza 2012].

W analizie powiązań cenowych zastosowano standardową technikę integracji oraz kointegracji [Enders 2003; Johansen 1988]. Analiza obejmowała następujące etapy:

- testy integracji i kointegracji. Posłużono się testem ADF oraz testami kointegracji Johansena
 - budowa modelu VAR.
 - testy przyczynowości dla zmiennych w modelu VAR. Posłużono się testem Walda.
- Analizy oparte na modelu VAR przeprowadzono dla dwóch podokresów: X 1996-IX 2004 i X 2004-VII 2012.

Zmiany w obrotach na międzynarodowych rynku oleistych

Oleiste obejmują liczna grupę roślin uprawnych, których wspólną cechą jest kierunek użytkowania. Zazwyczaj poza przeznaczeniem do produkcji oleju wykorzystywane są także do produkcji pasz oraz bezpośredniego spożycia. Biorąc pod uwagę wielkość zbiorów największe w ramach grupy znaczenie mają: soja, rzepak, bawełna oraz słonecznik (tab. 1). Klasyfikacja oparta na wielkości produkcji oleju jest nieco inna. W tym przypadku największe znaczenie mają: palma olejowa, soja, rzepak i słonecznik. W opracowaniu ograniczono jednak zainteresowanie do rynku nasion oleistych.

Charakterystyczną cechą rynku oleistych jest duży udział rynku międzynarodowego. Udział obrotów międzynarodowych w globalnej produkcji oleistych wynosi około 25%, jednak w odniesieniu do poszczególnych produktów jest zróżnicowany. Bardzo wysokim udziałem obrotów międzynarodowych, prawie 40% zbiorów, charakteryzuje się soja. W przypadku rzepaku udział ten wynosi około 20%, a słonecznika około 15%. Wysoki udział obrotów międzynarodowych wynika m.in. z dużego przestrzennego zróżnicowania miejsc produkcji oraz konsumpcji. Zróżnicowanie to najbardziej widoczne jest w przypadku soi. Na trzech największych producentów soi - USA, Brazylię i Argentynę przypada około 80% produkcji i prawie 90% eksportu. Największymi importerami soi są natomiast Chiny, a następnie Unia Europejska.

Tabela 1. Światowa produkcja i eksport nasion oleistych (mln ton)

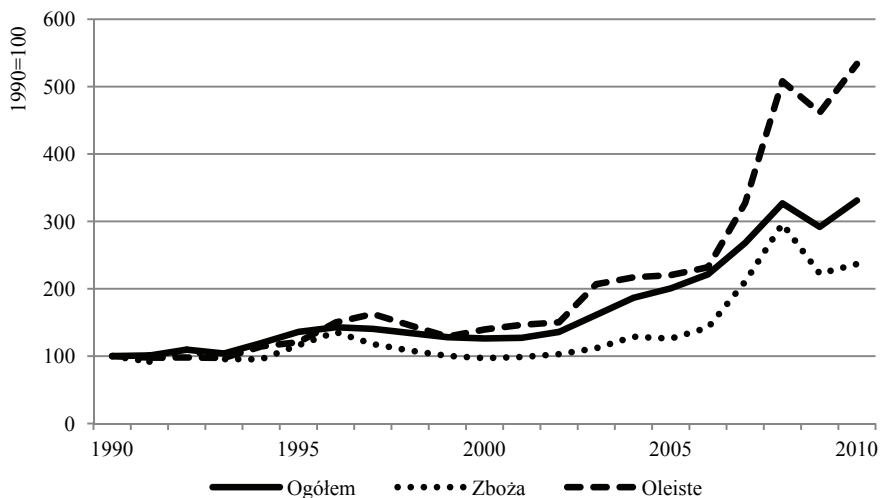
Table 1. Oilseeds: World production and export (mln ton)

Produkt	Produkcja		Eksport	
	2010/11	2011/12	2010/11	2011/12
Ogółem	455,7	442,6	107,8	109,5
Soja	263,6	239,6	91,1	90,4
Rzepak	60,5	61,6	10,8	13,0
Słonecznik	33,5	40,5	4,6	6,4
Bawełna	43,3	48,8	0,8	.

Źródło: [Oilseeds:World...]

W minionym 20-leciu odnotowano gwałtowny wzrost importy soi przez Chiny. O ile na początku lat 90. wynosił on poniżej 1 mln ton, to w latach 2010/11-2011/12 wzrósł do ponad 50 mln ton. W przypadku rzepaku największymi producentami są kraje UE, Chiny oraz Kanada. Kanada jest przy tym zdecydowanie największym

eksporterem rzepaku, z około 70% udziałem w światowym rynku. Głównymi importerami rzepaku są kraje UE, Japonia i Chiny. W produkcji słonecznika największe znaczenie ma Ukraina, Rosja i UE, których udział w światowych zbiorach przekracza 70%. Większość obrotów międzynarodowych słonecznikiem ma charakter wewnątrzunijny.



Rys. 1. Zmiany wartości światowego eksportu produktów rolnych (1990=100)

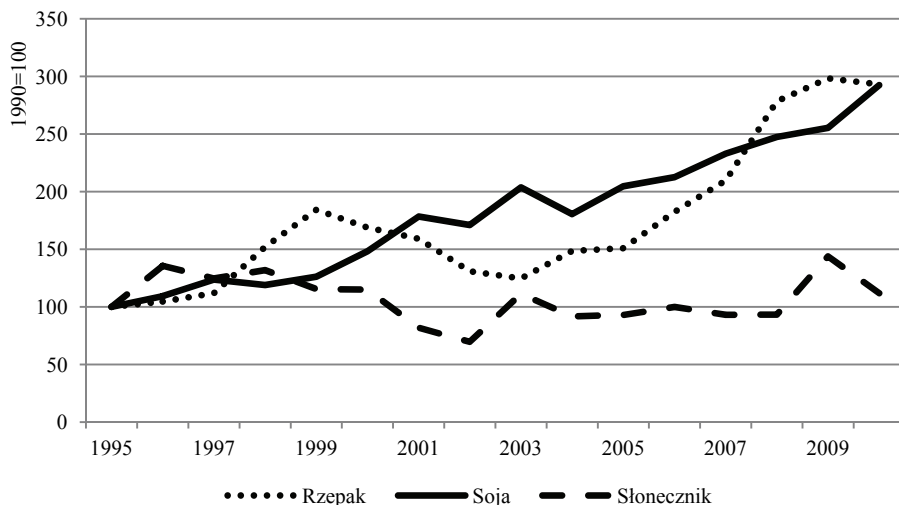
Fig.1 Changes of global export of agriculture products (1990=100)

Źródło: FAO.

W latach 1990-2005 dynamika wzrostu wartości eksportu olejnych była zbliżona do dynamiki wzrostu całego eksportu produktów rolniczych (rys. 1). Gwałtowny wzrost odnotowano w latach 2005-2011. W tym okresie eksport soi wzrósł z około 65 mln ton do ponad 90 mln ton. Wzrost eksportu w ujęciu wartościowym dodatkowo wzmacniany był przez duży wzrost cen olejnych.

Dla zmian w produkcji oraz funkcjonowaniu rynku międzynarodowego olejnych szczególne znaczenie miało wprowadzenie do uprawy odmian zmodyfikowanych genetycznie (GM). W przypadku olejnych można mówić o dwóch grupach odmian zmodyfikowanych genetycznie: odmianach wykazujących tolerancję na określony herbicyd, oraz odmianach odpornych na szkodniki. Spośród olejnych rozpowszechnione w uprawie odmiany GM dotyczą przede wszystkim soi oraz rzepaku. Odmiany te wprowadzono do uprawy w połowie lat 90., a tempo ich upowszechniania się było zróżnicowane w zależności od kraju, gatunku oraz typu modyfikacji. Istotny wpływ na to miały zróżnicowane regulacje krajowe. Wyraźnie zaznaczył się podział na kraje Ameryki Północnej i Południowej, będące głównymi eksporterami olejnych, gdzie odmiany GM szybko się upowszechniły, oraz pozostałe kraje gdzie bariery administracyjne ograniczają lub uniemożliwiają ich uprawę. Na przykład w krajach UE żadna z odmian zmodyfikowanych genetycznie rzepaku oraz soi nie jest dopuszczona do uprawy. Nałożenie się tych wszystkich uwarunkowań

powoduje, że na międzynarodowym rynku soi zdecydowana większość podaży dotyczy odmian zmodyfikowanych genetycznie. Ich udział w światowej uprawie sięga 80%, podczas gdy dla rzepaku udział ten wynosi około 25%. W przypadku słonecznika odmiany GM w powszechnej uprawie są wyłącznie odmiany niezmodyfikowane.



Rys. 2 Zmiany w wolumenie światowego eksportu oleistych

Fig. 2 Changes of global export of oilseeds

Źródło: FAO.

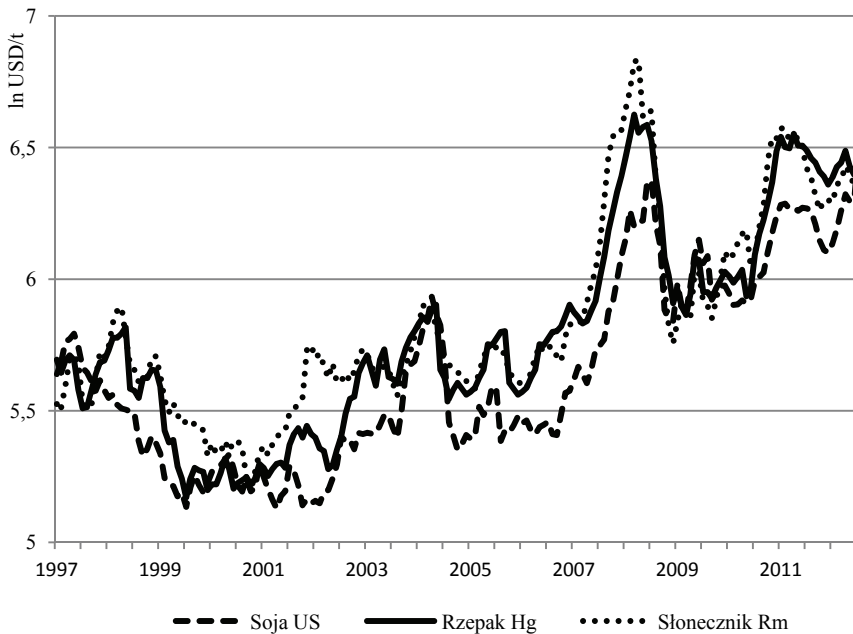
Konsekwencje upowszechnienia się odmian zmodyfikowanych genetycznie dla światowego handlu oleistymi mogą być dwojakie. Z jednej strony uprawa tych odmian może zwiększać efektywność produkcji i ich konkurencyjność względem innych odmian, co powinno pozytywnie wpływać na handel międzynarodowy. Z drugiej strony zróżnicowane regulacje dotyczące obrotu takich odmian mogą wpływać negatywnie na wielkość światowego handlu. Mogą one bowiem powodować znaczący wzrost kosztów obrotu [European Commission 2000]. Na rysunku 2 porównano dynamikę światowego eksportu poszczególnych oleistych. Jak widać z zaprezentowanych danych najniższą dynamikę wzrostu charakteryzowały się obroty słonecznikiem. Wysoką, zbliżoną dynamiką wzrostu charakteryzowała się natomiast światowy eksport rzepaku oraz soi.

Dane dotyczące dynamiki zmian światowego eksportu nie wskazują na negatywne skutki uprawy odmian zmodyfikowanych genetycznie dla rozmiarów światowego handlu. Czynniki pozytywne, dynamizujące światowy popyt przeważały więc nad negatywnymi, wynikającymi z barier dotyczących handlu produktami zawierającymi organizmy genetycznie zmodyfikowane.

Powiązania pomiędzy cenami oleistych

W niniejszej części opracowania przedstawiono analizy dotyczące powiązania cen oleistych na rynkach europejskich oraz w USA. Przedmiotem zainteresowania były ceny soi w USA oraz ceny rzepaku i słonecznika na rynkach europejskich. Produkty te w znacznym stopniu są względem siebie substytutami, co przemawiałoby za silnym powiązaniem ich cen. Z drugiej strony odmienne regulacje rynku produktów zawierających GMO powiązanie to mogą osłabiać.

Analizę związków krótkookresowych przeprowadzono dla dwóch podokresów: X 1996-IX 2004 i X 2004-VII 2012. W pierwszym okresie odmiany GM były wprowadzane do uprawy tylko w niektórych krajach. Formalny zakaz ich uprawy obowiązywał nie tylko w UE, ale m.in. i w Brazylii. W drugim okresie odmiany GM soi i rzepaku zdobyły dominującą pozycję w krajach Ameryki Północnej i Południowej, w UE natomiast ustabilizowano regulacje dotyczące rynku produktów zawierających GMO.



Rys. 3. Ceny oleistych na wybranych rynkach (logarytmy cen w USD/t)

Fig.3. Oilseed prices (USD/t, logarithms)

Źródło: [Oilseeds:World...].

Kształtowanie się cen oleistych na wybranych rynkach przedstawiono na rysunku 2. Na jego podstawie można stwierdzić duże podobieństwo cen analizowanych produktów. Ceny oleistych spadały w latach 1997-2000, po czym przeszły w długookresowy trend wzrostowy. Na wszystkich rynkach obserwowano podobne

krótkookresowe zmiany trendu. Zazwyczaj ceny rzepaku oraz słonecznika na rynkach europejskich były o kilkanaście procent wyższe niż ceny soi na rynku amerykańskim.

Wyniki testów ADF wskazują na typową dla większości szeregów cenowych integrację zmiennych w stopniu jeden, a więc stacjonarne były pierwsze różnice zmiennych (tab. 2). Z kolei testy kointegracji nie dały jednoznacznej odpowiedzi na istnienie długookresowych związków pomiędzy zmiennymi (tab. 3). Przy poziomie istotności 0,05 test śladu wskazywał na istnienie jednego wektora kointegrującego, natomiast test maksymalnej wartości własnej na brak wektorów kointegrujących. Przy poziomie istotności 0,1 oba testy wskazywały na istnienie dwóch wektorów kointegrujących, a co za tym idzie istnienie długookresowych związków pomiędzy badanymi cenami.

Tabela 2. Stopień integracji badanych zmiennych – wyniki testu ADF

Table 2. Integration level of investigated variables – ADF test

Zmienna	I ~ (0)		I ~ (1)	
	wartość testu	poziom p	wartość testu	poziom p
Soja US	-0,5988	0,8667	-10,0143	0,0000
Rzepak Hg	-1,0371	0,7397	-9,8377	0,0000
Słonecznik Rm	-1,6170	0,4719	-8,8149	0,0000

Źródło: obliczenia własne.

Tabela 3. Kointegracja cen oleistych – test Johansena

Table 3. Cointegration of oilseeds prices – Johansen test

Liczba wektorów kointegrujących	Test śladu		Test maksymalnej wartości własnej	
	wartość testu	poziom p	wartość testu	poziom p
$r=0$	34,8459	0,0120	20,0075	0,0712
$r \geq 1$	14,8383	0,0626	14,2646	0,0492
$r \geq 2$	0,5300	0,4666	3,8415	0,4666

Źródło: obliczenia własne.

Ze względu na niestacjonarność zmiennych nie jest możliwe wykorzystanie modelu VAR dla zmiennych na ich poziomach. Nie w pełni jednoznaczne wyniki testów kointegracji nakazują również ostrożność w posługiwaniu się modelem VECM. W tej sytuacji zdecydowano się w analizach związków przyczynowych wykorzystać model VAR zbudowany na zmiennych sprowadzonych do zmiennych stacjonarnych. Zaletą tego podejścia jest, że nie wymaga założenia o istnieniu procesu opisanego przez mechanizm korekty błędem. Dodatkowym problemem w analizie przyczynowości jest sezonowość. W przypadku cen produktów rolnych jest ona powszechna i może prowadzić do błędnych konkluzji. Dlatego wszystkie zmienne oczyszczono ze składników sezonowych posługując się algorytmem Census X-12. Następnie filtrem Hodricka-Prescotta usunięto z szeregów cenowych trendy, uzyskując w rezultacie zmienne stacjonarne. Na tak przekształconych zmiennych przeprowadzono modelowanie VAR. W konsekwencji zastosowanej metodyki uzyskane wyniki dotyczące transmisji cen należy odnosić jedynie do powiązań o charakterze krótkookresowym.

W tabeli 4 przedstawiono wyniki testów przyczynowości dla zmiennych modelu VAR. Wskazują one na częściową zmianę powiązań przyczynowych pomiędzy analizowanymi podokresami. Dla obu podokresów nie stwierdzono, aby ceny europejskie oleistych były przyczyną w sensie Grangera zmian cen soi na rynku amerykańskim. Natomiast zmiany cen soi w USA były w pierwszym podokresie przyczyną zmian cen rzepaku na rynku europejskim. W drugim podokresie ceny soi nie zachowywały się jak przyczyna zmian cen rzepaku i słonecznika na rynkach europejskich. Stwierdzono natomiast w drugim podokresie wyraźne, dwukierunkowe związki przyczynowe pomiędzy europejskimi cenami rzepaku i słonecznika.

Tabela 4. Ceny oleistych – testy przyczynowości dla modelu VAR

Table 4. Oilseeds prices – causality test for VAR model

Zmienna objaśniana	Zmienna wykluczona	X 1996 – IX 2004		X 2004 – VII2012	
		test χ^2	poziom p	test χ^2	poziom p
Soja US	Rzepak Hg	3,4861	0,1750	2,2919	0,3179
	Słonecznik Rm	1,0658	0,5869	1,5372	0,4637
Rzepak Hg	Soja US	5,3783	0,0679	2,3728	0,3053
	Słonecznik Rm	6,2725	0,0434	19,2821	0,0001
Słonecznik Rm	Soja US	1,5870	0,4523	2,2105	0,3311
	Rzepak Hg	0,7271	0,6952	20,4249	0,0000

Źródło: badania własne.

Podsumowanie

Od połowy lat 90 ubiegłego wieku na rynku oleistych nastąpiły znaczne zmiany. Jedną z najważniejszych było upowszechnienie się w uprawie odmian zmodyfikowanych genetycznie. Pomimo często kolidujących z sobą regulacji krajowych dotyczących produktów zawierających organizmy genetycznie zmodyfikowane nastąpił na międzynarodowym rynku oleistych, zwłaszcza po 2005 roku, dynamiczny wzrost obrotów. Uzyskane wyniki nie wskazują więc na negatywny wpływ wprowadzenia do uprawy odmian zmodyfikowanych genetycznie na rozmiary światowego handlu.

Analizy cenowe wskazują na długookresowe powiązanie pomiędzy europejskimi cenami rzepaku i słonecznika a cenami soi w USA. Nastąpiła natomiast zmiana krótkookresowych związków przyczynowych pomiędzy tymi cenami. Ceny soi w USA przestały być przyczyną krótkookresowych zmian cen oleistych na rynkach europejskich. Wzmocnieniu uległy natomiast związki przyczynowe pomiędzy europejskimi cenami słonecznika oraz rzepaku. Uzyskane wyniki wskazują więc na osłabienie powiązań pomiędzy cenami oleistych w USA i na rynkach europejskich. W związku z odmiennymi regulacjami dotyczącymi produktów zawierających organizmy zmodyfikowane genetycznie oraz odmiennymi preferencjami konsumentów wzrosła segmentacja tych rynków.

Literatura

- Balcombe K., Bailey A., Brooks J. [2007]: Thresholds effects in price transmission: the case of Brazilian wheat, maize, and soya prices. *American Journal of Agricultural Economics*, 89: 308-323.
- Barret C., Li J.R. [2002]: Distinguishing between equilibrium and integration in spatial price analysis. *American Journal of Agricultural Economics*, 84: 292-307.
- Enders W.[2003]: *Applied econometric time series*. Hoboken, NJ:Wiley.
- European Commission [2000]: *Economic impacts of genetically modified crops on the agri-food sector: a synthesis*. Working Document, DG-Agriculture, Brussels, European Commission, August.
- Gruere G.P., Carter C.A., Farzin Y.H. [2009]: Explaining international differences in genetically modified food labeling regulations. *Review of International Economics*, 17 (3): 393-408.
- James C. [2012]: *Global status of commercialized biotech/GM crops*. ISAAA, Brief No. 43.
- Johansen S. [1988]: Statistical analysis of cointegrating vectors. *Journal of Economic Dynamics and Control*, 12: 231-254.
- Lapan H.E., Moschini G.[2004]: Innovation and trade with endogeneous market failure: the case of genetically modified products. *American Journal of Agricultural Economics*, 86: 634-648.
- Machado E.L., Margarido M.A. [2004]: Evidences of seasonal price transmission in soybean international markets. *Economia Applicada*, 8, 1: 127-141.
- Mundlack Y., Larson D.F. [1992]: On the transmission of world agricultural prices. *The World Bank Economic Review*, 6: 399-422.
- Oilseeds:World Market and Trade.[2012]. December, USDA.
- Rembeza J.[2012]: GMO a międzynarodowy rynek soi. *Zagadnienia Ekonomiki Rolnej*, 4: 3-14.

Agnieszka Sapa¹

Katedra Makroekonomii i Gospodarki Żywnościowej

Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu

Intensywność handlu rolno-żywnościowego wybranych regionalnych ugrupowań handlowych relacji Południe-Południe²

Agri-food trade intensity of selected regional trade agreements of South-South relations

Synopsis: Charakterystyczną cechą współczesnych międzynarodowych relacji handlowych jest rosnąca liczba regionalnych porozumień handlowych. W procesie tym coraz częściej uczestniczą kraje tzw. globalnego Południa. Utworzenie ugrupowania wiąże się między innymi ze zmianą kierunku przepływów handlowych. Głównym celem opracowania jest identyfikacja kierunku handlu rolno-żywnościowego regionalnych ugrupowań handlowych relacji Południe-Południe (CACM, CAN, EAC, MERCOSUR) w świetle wybranych wskaźników regionalnych współzależności handlowych. W wyniku przeprowadzonej analizy stwierdzono, że handel rolno-żywnościowy we wszystkich badanych ugrupowaniach w większym stopniu ukierunkowany jest na kraje członkowskie niż na kraje trzecie. Różnice pomiędzy ugrupowaniami dotyczą zmian tego ukierunkowania. Specjalizacja kierunkowa umacniała się w przypadku CACM i CAN, pozostawała bez zmian dla krajów EAC, a zmniejszyła się dla MERCOSUR.

Słowa kluczowe: regionalne ugrupowanie handlowe, handel rolno-żywnościowy, udział handlu wewnątrzregionalnego, wskaźnik intensywności handlu wewnątrzregionalnego, wskaźnik introwersji handlu wewnątrzregionalnego

Abstract. The growing number of regional trade agreements is a characteristic feature of contemporary international trade relations. The developing countries are more and more involved in this process. Creating groups is associated with changes in the direction of trade flows. The main objective of the study is to identify the agri-food trade direction of the South-South regional trade groupings (CACM, CAN, EAC, MERCOSUR) taking into account selected indicators of regional trade interdependence. The agri-food trade in the all tested groupings was increasingly directed towards the member states rather than tertiary countries. The differences among the groups are related to changes in the direction of trade. Specialization of trade direction strengthened in the CACM and CAN countries, remained unchanged for the EAC countries, and declined in MERCOSUR.

Key words: regional trade agreement, agri-food trade, intra-regional trade share, intra-regional trade intensity index, introversion trade index

Wprowadzenie

Na początku 2013 roku na forum GATT/WTO notyfikowanych było 546 regionalnych porozumień handlowych (licząc osobno dobra, usługi i akcesje), z czego 354 było aktywnych. Od kilkunastu lat obserwuje się systematyczny wzrost liczby wchodzących

¹ Dr, e-mail: agnieszka.sapa@ue.poznan.pl

² Artykuł został sfinansowany ze środków Narodowego Centrum Nauki przyznanych na podstawie decyzji numer DEC-2011/03/B/HS4/01178.

w życie takich porozumień³. Przesłanki dla tworzenia czy też przyłączania się do już istniejących regionalnych ugrupowań handlowych mają zarówno podłoże ekonomiczne jak i pozaekonomiczne [Whalley 1996]. Wśród tych pierwszych wymienia się cele polityczne (zapewnienie pokoju, bezpieczeństwa, stabilizacji politycznej oraz poszanowanie reguł demokracji i praw człowieka), ideologiczne, humanitarne oraz kulturalne. Natomiast do grupy przesłanek ekonomicznych zalicza się poprawę efektywności gospodarowania (również rolnictwa) oraz dobrobytu w integrujących się krajach. Osiągnięcie tych celów zdeterminowane jest jednak przez czynniki strukturalne, technologiczne oraz ekonomiczne⁴ [Misala 2001], które mają szczególne znaczenie w przypadku krajów rozwijających się. Kraje te, tzw. kraje globalnego Południa, charakteryzują się niskim poziomem rozwoju społeczno-gospodarczego, względnie wysokim udziałem rolnictwa w tworzeniu PKB, wysokim udziałem handlu rolno-żywnościowego w ich handlu ogółem oraz niewielkim znaczeniem na światowym rynku żywnościowym. Liberalizacja handlu, w tym handlu rolno-żywnościowego, która jest podstawą regionalnych porozumień handlowych⁵, może mieć pozytywny wkład w rozwój nie tylko sektora rolnego, ale również rozwój społeczno-ekonomiczny tych krajów oraz poprawę bezpieczeństwa żywnościowego [World Bank 2008]. Należy tu jednak podkreślić, że wolny handel wiąże się zarówno z potencjalnymi korzyściami, jak i zagrożeniami, które mogą wystąpić na poziomie kraju, przedsiębiorstwa, jak i gospodarstwa domowego⁶. Liberalizacja handlu może być impulsem pro-rozwojowym dla rolnictwa i warunkować ilość, jakość jak i efektywność wykorzystania zasobów czynników produkcji w rolnictwie. Może być traktowana jako swego rodzaju strategia rozwoju [Ethier 1998]. Zawieranie regionalnych porozumień handlowych przez kraje rozwijające się może przyczyniać w długim okresie do budowy potencjału produkcyjnego i poprawy konkurencyjności na rynku globalnym. W krótkim okresie tworzeniu regionalnych ugrupowań handlowych towarzyszą zmiany w wewnątrzregionalnych i zewnątrz regionalnych przepływach handlowych.

Głównym celem artykułu jest identyfikacja kierunku handlu rolno-żywnościowego regionalnych ugrupowań handlowych w świetle wybranych wskaźników regionalnych współzależności handlowych. Innymi słowy podjęto próbę odpowiedzi na pytanie czy utworzeniu regionalnych ugrupowań handlowych towarzyszy większe ukierunkowanie handlu w stronę członków ugrupowania czy krajów trzecich. Regionalne ugrupowania handlowe są efektem preferencyjnych porozumień handlowych, które zawierane są w zgodzie z wymogami Światowej Organizacji Handlu na zasadzie wyjątku od klauzuli najwyższego uprzywilejowania. Wymiana handlowa w powstającym ugrupowaniu odbywa się na zasadach preferencyjnych przy jednoczesnym dyskryminowaniu krajów pozostających poza ugrupowaniem. Tworzeniu takich ugrupowań integracyjnych towarzyszą zmiany w przepływach handlowych w ramach ugrupowania oraz pomiędzy

³ W literaturze przedmiotu mówi się o tzw. trzech falach regionalizmu. Zawierane w ramach poszczególnych fal porozumienia różniły się zarówno pod względem ilościowym jak i jakościowym. Więcej zob. np. [Bhagwati 1999, Śledziwska 2012].

⁴ Uzasadnienie dla zawierania regionalnych porozumień handlowych jest szeroko analizowane w literaturze przedmiotu. Zob prace np. [Viner 1950], [Panagariya 1999], [Lipsej 1999], [Mundell 1999], [Ethier 1998], [Baldwin 1994].

⁵ Liberalizacja handlu może odbywać się albo w ramach podejścia jednostronnego albo w ramach podejścia opartego na wzajemności. Podejście oparte na wzajemności to liberalizacja handlu poprzez wielostronne negocjacje handlowe pod auspicjami GATT/WTO albo poprzez regionalne porozumienia handlowe [Bhagwati 2003].

⁶ Więcej na ten temat zob. [Drozd i Miskinis 2011].

ugrupowaniem i krajami trzecimi (efekt kreacji, efekt przesunięcia)⁷. Do oceny tych efektów wykorzystuje się między innymi metody opisowe⁸, w ramach których analizie poddaje się wskaźniki regionalnych współzależności. Pozwalają one ocenić na ile utworzeniu regionalnego ugrupowania handlowego towarzyszy większa intensyfikacja handlu z członkami ugrupowania w porównaniu do wymiany z krajami pozostającymi poza ugrupowaniem. W przeprowadzonych badaniach zastosowano wskaźniki opisujące regionalne współzależności handlowe: udział handlu wewnątrzregionalnego (*intra-regional trade share*), wskaźnik intensywności handlu wewnątrzregionalnego (*intra-regional trade intensity index*) oraz symetryczny wskaźnik introwersji handlu (*introversion trade index*). Pierwsze dwa mierniki są często wykorzystywane w badaniach regionalnych ugrupowań handlowych, chociaż mają pewne ograniczenia interpretacyjne w kontekście analizy szeregów czasowych oraz analizy porównawczej ugrupowań. Wskaźnikiem, który jest wolny od takich ograniczeń jest indeks introwersji handlu wewnątrzregionalnego, który może być interpretowany jako efekt *ex-post* przesunięcia handlu. Podmiot badań stanowią ugrupowania handlowe reprezentujące relacje Południe – Południe: MERCOSUR, CACM, CAN and EAC⁹. W analizie wykorzystano dane z bazy danych World Integrated Trade Solutions (WITS), gdzie handel rolno-żywnościowy przyjęto zgodnie z klasyfikacją SITC jako SITC (0+1+2-27-28+4). Zakres czasowy analizy obejmuje lata 1980-2010¹⁰.

Znaczenie udziału wewnątrzregionalnego handlu rolno-żywnościowego

Wskaźnik udziału handlu (eksport plus import) wewnątrzregionalnego to stosunek handlu między krajami danego ugrupowania do handlu ogółem tych krajów. Pozwala on określić na ile względnie ważny jest handel wewnątrz ugrupowania w stosunku do handlu ogółem członków ugrupowania [Cheong 2010, Iapadre 2004]. Jego matematyczna formuła jest określona jako:

$$S_{ii} = \frac{t_{ii}}{t_i} \quad (1)$$

S_{ii} = udział handlu wewnątrzregionalnego ugrupowania i

t_{ii} = wewnątrzregionalny handel ugrupowania i

t_i = handel ogółem ugrupowania i .

⁷ Podstawy teorii unii celnej zostały sformułowane przez J. Vinera w latach 50. XX wieku. Jego analiza obejmowała statyczne efekty preferencyjnej liberalizacji handlu w postaci unii celnej, tj. efekt kreacji oraz efekt przesunięcia [Viner 1950]. Praca Vinera stała się impulsem dla kolejnych badań nad efektami regionalnych ugrupowań integracyjnych.

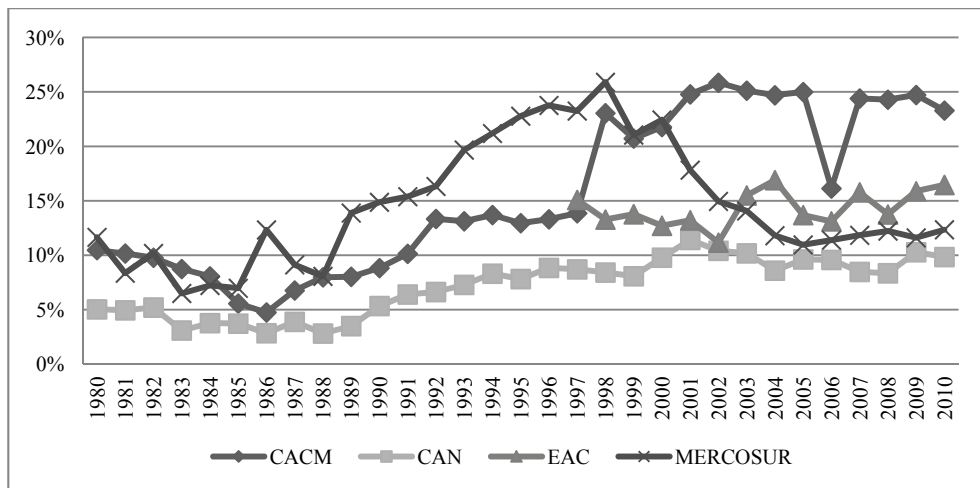
⁸ Więcej na temat innych wykorzystywanych metod zob. np. [dell'Aquila i in. 1999; Cheong 2010; Mikic i Gilbert 2009].

⁹ W całym analizowanym okresie przyjęto stałą liczbę członków poszczególnych ugrupowań: CACM (Central American Common Market – Wspólny Rynek Ameryki Środkowej) obejmuje takie kraje jak: Kostaryka, Salvador, Gwatemala, Honduras i Nikaragua. CAN (Andean Community – Wspólnota Andyjska) to Boliwia, Kolumbia, Ekwador oraz Peru. W skład EAC (East African Community – Wspólnota Wschodnioafrykańska) wchodzi: Burundi, Kenia, Uganda, Tanzania oraz Rwanda. MERCOSUR (Mercado Comun del Cono Sur – Wspólny Rynek Ameryki Południowej) to Argentyna, Brazylia, Paragwaj oraz Urugwaj.

¹⁰ Dla EAC obliczenia dotyczące relacji handlowych wykonano dla lat 1997-2010 z powodu braku adekwatnych danych statystycznych w bazie WITS.

Wskaźnik udziału handlu wewnątrzregionalnego jest często wykorzystywany w ocenie regionalnej koncentracji handlu światowego. Należy go jednak ostrożnie stosować porównując poszczególne regionalne ugrupowania handlowe. Wady tego miernika związane są między innymi z obciążeniem jego wartości liczbą członków ugrupowania i wielkością ich gospodarek, koncepcją tzw. geograficznej neutralności („geographic neutrality”) oraz zmianami pro-cyklicznymi [dell’Aquila i in. 1999; Cheong 2010; Iapadre 2004].

W analizowanych ugrupowaniach udziały wewnątrzregionalnego handlu rolno-żywnościowego kształtowały się poniżej ¼ ich ogólnych obrotów rolno-żywnościowych (rys. 1).



Rys. 1. Udział wewnątrzregionalnego handlu rolno-żywnościowego wybranych ugrupowań handlowych w latach 1980-2010 (w %)

Fig. 1. Share of intra-regional agri-food trade in the selected regional trade agreements in 1980-2010 (%)

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z bazy danych World Integrated Trade Solution.

W przypadku MERCOSUR, do połowy lat 90. XX wieku następował ciągły wzrost udziału wewnątrzregionalnego handlu rolno-żywnościowego do poziomu 26% w 1998 roku. W kolejnych latach miał miejsce systematyczny spadek tego wskaźnika do 12%, chociaż udział ten od roku 2004 kształtował się na zbliżonym poziomie (dla handlu ogółem wskaźnik ten przyjmował odpowiednio wartości 24% i 17%). Pod koniec pierwszej dekady XXI wieku udział wewnątrzregionalnego handlu rolno-żywnościowego kształtował się na takim samym poziomie, jak na początku lat 80 ubiegłego wieku (rys. 1). Podobnie jak w przypadku MERCOSUR, udziały handlu wewnątrzregionalnego wzrastały od połowy lat 80. XX wieku dla ugrupowań CACM i CAN, chociaż w ostatnich latach wykazywały one względną stabilizację. W przypadku CACM nastąpił zdecydowany, bo o 20 punktów procentowych (z poziomu 5%), wzrost udziału wewnątrzregionalnego handlu rolno-żywnościowego (dla handlu ogółem wzrost o 7 p. p. z poziomu 11%). Jest to też jedyne ugrupowanie wśród analizowanych, w którym od połowy lat 90 XX wieku udział wewnątrzregionalnego handlu rolno-żywnościowego jest większy niż

wewnątrzregionalnego handlu ogółem. W krajach CAN udziały wewnątrzregionalnego handlu rolno-żywnościowego kształtowały się w przedziałach od 3-4% w drugiej połowie lat 80. XX wieku do 8-11% w latach 2001-2010. (podobny poziom osiągały również udziały wewnątrzregionalnego handlu ogółem). W przypadku krajów EAC udział wewnątrzregionalnego handlu rolno-żywnościowego od 1997 roku kształtował się w przedziale 11-17% (dla handlu ogółem było to 12-19%, rys. 1).

Zmiany w intensywności wewnątrzregionalnego handlu rolno-żywnościowego

Miernikiem, który częściowo pozwala uniknąć problemów interpretacyjnych przy porównaniu przepływów handlowych regionalnych ugrupowań handlowych jest wskaźnik intensywności handlu wewnątrzregionalnego. Wskaźnik ten (nazywany również względny wskaźnikiem intensywności handlu) jest definiowany jako relacja udziału handlu wewnątrzregionalnego ugrupowania do udziału handlu ogółem danego ugrupowania w handlu światowy [Cheong 2010]. Jego matematyczna formuła to:

$$I_i = \frac{t_{ii}}{t_i / T} \quad (2)$$

I_i = wskaźnik intensywności handlu wewnątrzregionalnego ugrupowania i

t_{ii} = wewnątrzregionalny handel ugrupowania i

t_i = handel ogółem ugrupowania i

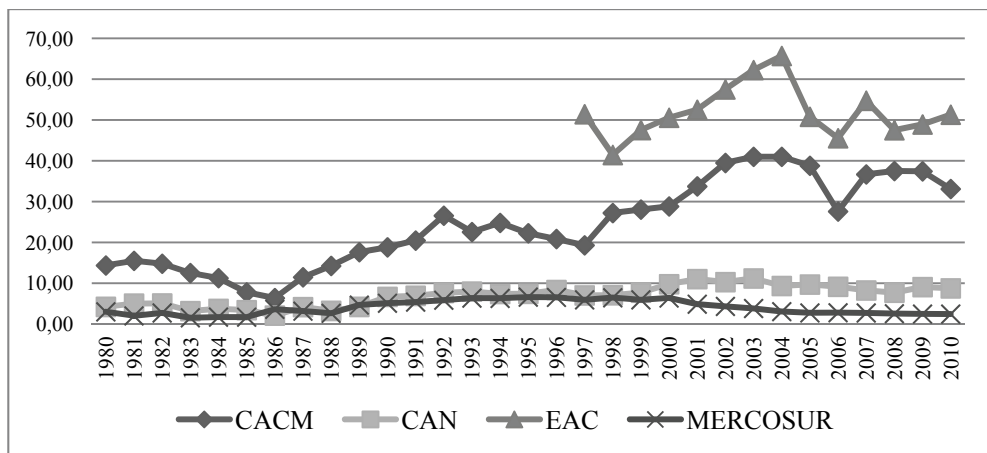
T = handel światowy.

Miernik ten pozwala na określenie specjalizacji kierunku handlu. Jeżeli wskaźnik intensywności handlu wewnątrzregionalnego jest większy od jeden to można powiedzieć, że handel ugrupowania jest wyspecjalizowany, tzn. względnie bardziej zorientowany w stronę członków ugrupowania niż w kierunku reszty świata. Wzrost indeksu oznacza, że znaczenie ugrupowania dla własnych przepływów handlowych rośnie bardziej (obniża się mniej) niż znaczenie gospodarki światowej [Iapadre 2004].

- ✓ Jeżeli wskaźnik jest równy 1 to handel członków ugrupowania jest geograficznie neutralny.
- ✓ Jeżeli wskaźnik przyjmuje wartości powyżej 1 to oznacza, że ugrupowanie kieruje handel w większym stopniu do krajów będących członkami ugrupowania.
- ✓ Jeżeli wskaźnik jest mniejszy od 1 (i większy od zera) to oznacza, że przepływy handlowe ugrupowania są bardziej skierowane w stronę krajów trzecich.

Wskaźniki intensywności wewnątrzregionalnego handlu rolno-żywnościowego (również handlu ogółem) dla ugrupowań CACM, CAN, EAC, MERCOSUR w całym badanym okresie przyjmowały wartości większe od jeden (rys. 2). Można więc stwierdzić, że handel tych ugrupowań jest wyspecjalizowany kierunkowo (w tym przypadku regionalnie), ponieważ w większym stopniu przepływy handlowe skierowane są do krajów będących członkami poszczególnych ugrupowań niż do krajów trzecich. W latach 1980-2010 względne znaczenie wewnątrzregionalnych obrotów rolno-żywnościowych systematycznie wzrastało w przypadku CACM (wzrost relacji z 14 do 33) i CAN (zmiana od odpowiednio z poziomu 4 do 9). Sytuacja ta miała miejsce w warunkach względnie stabilnego kształtowania się intensywności wewnątrzregionalnego handlu ogółem w CACM i obniżającej się od ośmiu lat w CAN. Natomiast w krajach EAC intensywność

wewnątrzregionalnego handlu rolno-żywnościowego przyjmowała wartości w przedziale 40-65 (przy systematycznym spadku znaczenia krajów członkowskich w wymianie ogółem od roku 2000). Inaczej kształtowała się intensywność przepływów handlowych w MERCOSUR.



Rys. 2. Wskaźnik intensywności handlu wewnątrzregionalnego dla handlu rolno-żywnościowego w wybranych regionalnych ugrupowaniach handlowych w latach 1980-2010

Fig. 2. Intra-regional trade intensity index for agri-food trade of the selected regional trade agreements in 1980-2010

Źródło: jak na rysunku 1.

Do końca lat 90 XX wieku systematycznie wzrastało znaczenie obrotów wewnątrzregionalnych, przykładowo w 2000 roku znaczenie wewnątrzregionalnego handlu rolno-żywnościowego (ogółem) było 6,5 (15) krotnie większe niż udział handlu rolno-żywnościowego (ogółem) ugrupowania w światowym handlu rolno-żywnościowym (ogółem). Od tego czasu obserwuje się ciągły spadek względnego znaczenia wewnątrzregionalnego handlu rolno-żywnościowego – relacja ta zmniejszyła się do 2,5 (9 dla handlu ogółem) w 2010 roku (rys. 2).

Wskaźnik intensywności handlu wewnątrzregionalnego ma ograniczenia interpretacyjne, które sprowadza się do trzech obszarów. Po pierwsze, zakres zmienności indeksu zależy od wielkości ugrupowania. Drugi problem związany jest z asymetrią zakresu zmienności tzn., że zakres zmienności wskaźnika nie jest symetryczny wobec progu neutralności (*neutrality threshold*) czyli wtedy, kiedy wskaźnik przyjmuje wartość jeden¹¹. Trzeci problem jest związany z występowaniem zgodności zmian pomiędzy komplementarnymi wskaźnikami (wskaźnikiem intensywności handlu wewnątrzregionalnego oraz wskaźnikiem intensywności handlu zewnątrz regionalnego)

¹¹ W celu uniknięcia problemów związanych z zakresem zmienności oraz asymetrią zakresu zmienności oblicza się odpowiednio homogeniczny wskaźnik intensywności handlu wewnątrzregionalnego (*homogeneous index of intra-regional trade intensity*) oraz symetryczny wskaźnik intensywności handlu wewnątrzregionalnego (*symmetrical index of intra-regional trade intensity*). Formuły tych indeksów oraz ich interpretacje zob. [Iapadre 2004].

[Iapadre 2004]. Alternatywnym miernikiem intensywności przepływów handlowych, jest symetryczny wskaźnik introwersji handlu. Szacuje on względną intensywność przepływów handlowych wewnątrz ugrupowania wobec przepływów handlowych z krajami spoza ugrupowania. Wskaźnik introwersji handlu wskazuje czy intensywność handlu wewnątrzregionalnego wzrasta szybciej czy wolniej w porównaniu do intensywności handlu zewnątrz regionalnego. Matematyczna formuła indeksu to:

$$SJ_i = \frac{HI_i - HE_i}{HI_i + HE_i} \quad (3)$$

$$HI_i = \frac{t_{ii}/t_i}{t_{ri}/t_r} \quad (4)$$

$$HE_i = \frac{1 - \left(\frac{t_{ii}}{t_i}\right)}{1 - \left(\frac{t_{ri}}{t_r}\right)} \quad (5)$$

t_{ii} = wewnątrzregionalny handel ugrupowania i

t_i = handel ogółem ugrupowania i

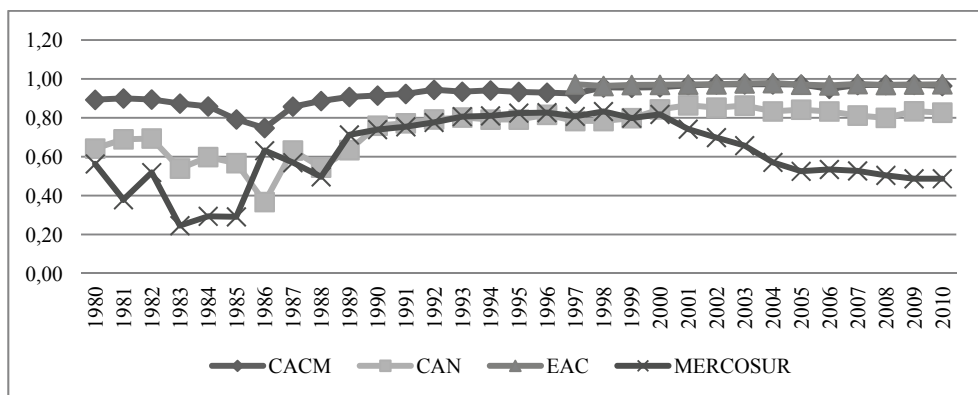
t_{ri} = handel ugrupowania i z krajami trzecimi r

t_r = handel ogółem krajów trzecich r .

- ✓ Wartości indeksu kształtują się symetrycznie wokół zera, mieszczą się w przedziale $[-1; 1]$ i są niezależne od wielkości regionu.
- ✓ Wskaźnik jest równy zero, jeżeli handel danego ugrupowania jest geograficznie neutralny.
- ✓ Jeżeli wskaźnik jest większy od zera, to oznacza to, że przepływy handlowe mają bardziej charakter wewnątrz-regionalny.
- ✓ Jeżeli wskaźnik jest mniejszy od zera to handel krajów członkowskich ugrupowania jest bardziej skierowany w stronę krajów spoza ugrupowania.

Indeks introwersji handlu wzrasta (spada) wtedy, kiedy intensywność handlu wewnątrzregionalnego danego ugrupowania rośnie szybciej (wolniej) niż intensywność handlu zewnątrz regionalnego tego ugrupowania. Wskaźnik introwersji handlu może być wykorzystywany do oceny *ex post* efektu przesunięcia.

Kształtowanie się wskaźnika introwersji handlu wewnątrzregionalnego wskazuje, że przepływy rolno-żywnościowe (również ogółem) miały nachylenie w stronę krajów członkowskich we wszystkich analizowanych ugrupowaniach (rys. 3). W ugrupowaniach tych wskaźniki introwersji kształtowały się bowiem w przedziale $(0;1)$. W przypadku CACM i CAN wskaźniki introwersji wewnątrzregionalnego handlu rolno-żywnościowego systematycznie wzrastały odpowiednio z poziomu 0,89 i 0,64 do 0,96 i 0,83 (stabilizacja w ostatnich latach), co oznacza, że intensywność wewnątrzregionalnych obrotów rolno-żywnościowych wzrastała szybciej niż intensywność obrotów rolno-żywnościowych poszczególnych ugrupowań z resztą świata (podobna tendencja miała miejsce dla obrotów ogółem CAN; w przypadku CACM wskaźnik introwersji dla handlu ogółem w całym badanym okresie kształtował się na niezmiennym poziomie). Jeżeli chodzi o kraje EAC, to w przypadku tego ugrupowania można mówić o pewnej stabilizacji indeksu introwersji na poziomie około 0,97, co oznacza, że intensywność wewnątrzregionalnego handlu rolno-żywnościowego zmieniała się podobnie jak intensywność zewnątrz regionalnego handlu rolno-żywnościowego (podobnie było dla handlu ogółem).



Rys. 3. Wskaźnik introwersji handlu rolno-żywnościowego wybranych regionalnych ugrupowań handlowych w latach 1980-2010

Fig. 3. Introversion index for agri-food trade of the selected regional trade agreements in 1980-2010

Źródło: jak na rysunku 1.

W przypadku MERCOSUR, po wcześniejszym wzroście i okresie stabilizacji, od 2000 roku miał miejsce systematyczny spadek introwersji handlu rolno-żywnościowego z poziomu 0,82 do 0,5 w 2010 roku (zdecydowanie mniejszy spadek widoczny był dla handlu ogółem). Oznacza to, że intensywność wewnątrzregionalnego handlu rolno-żywnościowego rosła wolniej niż intensywność handlu rolno-żywnościowego z krajami trzecimi (rys. 3).

Podsumowanie

Przeprowadzona analiza pozwala stwierdzić, że we wszystkich analizowanych ugrupowaniach występowała specjalizacja kierunkowa handlu rolno-żywnościowego, który był względnie bardziej zorientowany w stronę odpowiednich krajów członkowskich, niż w stronę krajów pozostających poza ugrupowaniem. Różnice dotyczyły zmian tej specjalizacji.

- W przypadku krajów MERCOSUR intensywność wewnątrzregionalnych obrotów rolno-żywnościowych rosła szybciej niż intensywność zewnątrzregionalnych obrotów rolno-żywnościowych do końca lat 90 XX wieku. W kolejnych latach coraz większego znaczenia nabierały kraje trzecie. Utworzeniu w 1991 roku MERCOSUR towarzyszył spadek wskaźnika introwersji wewnątrzregionalnego handlu rolno-żywnościowego (intensywność handlu wewnątrzregionalnego rosła wolniej niż intensywność handlu zewnątrzregionalnego). Przyjmując, że introwersja handlu może być wykorzystywana do oceny *ex post* efektu przesunięcia handlu, można stwierdzić, że nastąpiło w tym przypadku przesunięcie handlu rolno-żywnościowego w stronę tzw. reszty świata. MERCOSUR staje się więc coraz bardziej ekspansywny na światowym rynku rolno-żywnościowym. Przejawem tego był między innymi blisko dwukrotny wzrost udziału eksportu rolno-żywnościowego MERCOSUR w eksporcie rolno-żywnościowym świata (z blisko 5% na początku lat 90. XX wieku do prawie

9% w 2010 roku). Warto tu również zaznaczyć, że udział eksportu rolno-żywnościowego w eksporcie ogółem MERCOSUR stanowił w badanym okresie około 40%, a największy udział w eksporcie rolno-żywnościowym oraz zewnętrznym eksporcie rolno-żywnościowym MERCOSUR miała Brazylia (odpowiednio 58% i 61% w latach 1980-2010).

- Brak istotnych zmian w zakresie wskaźników współzależności handlowych zaobserwowano w ugrupowaniu EAC, które weszło w życie w 2000 roku. Handel rolno-żywnościowy wykazywał względną specjalizację kierunkową w stronę krajów ugrupowania, jednak w analizowanym okresie nie ulegała ona ani wzmocnieniu ani osłabieniu. Obraz ten potwierdza również kształtowanie się wskaźnika introwersji wewnątrzregionalnego handlu rolno-żywnościowego. W skład ugrupowania EAC wchodzi kraje rozwijające się Afryki, ich eksport rolno-żywnościowy stanowił około 60% ich eksportu ogółem. Niska wydajność pracy w rolnictwie, wysoki udział rolnictwa w tworzeniu PKB czy brak odpowiedniej infrastruktury agrobiznesu uniemożliwia krajom EAC konkurowanie na światowym rynku produktów rolno-żywnościowych [FAO 2012]; udział eksportu rolno-żywnościowego EAC w eksporcie światowym kształtował się poniżej 0,5%. Uwzględniając to można zatem zaryzykować stwierdzenie, że ograniczenia te stanowią barierę zarówno dla wzmacniania relacji handlowych w ramach ugrupowania, jak i z krajami trzecimi.
- W ugrupowaniach CACM i CAN następował stopniowy wzrost udziału wewnątrzregionalnego handlu rolno-żywnościowego. Ponadto intensywność wewnątrzregionalnych obrotów rolno-żywnościowych wzrastała szybciej niż obrotów zewnątrz regionalnych, co wzmacniało względną specjalizację kierunkową handlu rolno-żywnościowego na rzecz krajów członkowskich (przesunięcie handlu w stronę krajów – członków). CACM i CAN to ugrupowania krajów rozwijających się o względnie wysokim udziale rolnictwa w tworzeniu PKB. W badanym okresie udział eksportu rolno-żywnościowego tych ugrupowań w ich eksporcie ogółem kształtował się odpowiednio na poziomie około 50% i 30%. Jednocześnie ugrupowania te miały niewielkie znaczenie na rynku światowym. Udział eksportu rolno-żywnościowego w eksporcie rolno-żywnościowym świata wynosił 1% dla CACM i 1,5% dla CAN. Można przypuszczać, że wzrost intensyfikacji przepływów wewnątrzregionalnych stanowił tu swego rodzaju alternatywę dla ograniczonych możliwości konkurowania członków CACM i CAN na rynku światowym (wymaga to jednak poszerzonych badań, które wykraczają poza zakres tego artykułu). W długim okresie intensyfikacja wewnątrzregionalnego handlu rolno-żywnościowego w warunkach wzrostu gospodarczego może wpłynąć na wzrost potencjału produkcyjnego oraz produktywność czynników produkcji (m.in. w rolnictwie), co determinować będzie pozycję konkurencyjną tych ugrupowań na rynku światowym.

Literatura

- Bhagwati J. [1999]: Regionalism and Multilateralism: An Overview, (w:) J. Bhagwati, P. Krishna, A. Panagariya (eds.), *Trading Blocs. Alternative Approaches to Analyzing Preferential Trade Agreements*. The MIT Press, Cambridge, Massachusetts, London, England, s. 9-12.
- Bhagwati, J. [2003]: Wolny handel dziś. Ekonomiczne idee na nowe Millenium, CeDeWu, Warszawa, s. 98-99.
- Cheong D. [2010]: Methods for Ex Ante Economic Evaluation of Free Trade Agreements. *ADB Working Paper Series on Regional Economic Integration*. Asian Development Bank, No. 52, June, s. 3-5.

- dell'Aquila C., Sarker R., Meilke K. D. [1999]: Regionalism and Trade in Agrifood Products. International Agricultural Trade Research Consortium. *Working Paper 99-5*, May, s. 17.
- Drozd J., Miskinis A. [2011]: Benefits and Treats of Free Trade. *Ekonomia 2* (14). Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu nr 201. Wrocław, s. 40-47.
- Ethier W. J. [1998]: Regionalizm in a Multilateral World. „*Journal of Political Economy*” Vol. 106, No. 6, s. 1214-1245.
- Ethier W. J. [1998]: The New Regionalism, *The Economic Journal* Vol. 108, no. 449, s. 1154-1159.
- FAO [2012]: The State of Food and Agriculture 2012. Investing in agriculture for a better future. Roma.
- Iapadre L. [2004]: Regional Integration Agreements and the Geography of World Trade: Statistical Indicators and Empirical Evidence. Dipartimento di Sistemi e Istituzioni per l'Economia. Facoltà di Economia. Università dell'Aquila and CIDEL. University of Rome “La Sapienza”, Preliminary draft, 1 September, s. 3-5, 8-9.
- Lipsey R. G. [1999]: The Theory of Custom Unions: Trade Diversion and Welfare (w:) P. Bhagwati, A. Krishna, A. Panagariya, (eds.), *Trading Blocs. Alternative Approaches to Analyzing Preferential Trade Agreements*. The MIT Press. Cambridge, Massachusetts, London, England, s. 119-124.
- Mikic M., Gilbert J. [2009]: Trade Statistics in Policymaking. A Handbook of Commonly Used Trade Indices and Indicators. UN Economic and Social Commission for Asia and the Pacific, s. 4.
- Misala J. [2001]: Współczesne teorie wymiany międzynarodowej i zagranicznej polityki ekonomicznej. Szkoła Główna Handlowa w Warszawie. Warszawa, s. 348.
- Mundell R. [1999], Tariff Preferences and the Terms of Trade (w:) P. Bhagwati, A. Krishna, A. Panagariya, (eds.), *Trading Blocs. Alternative Approaches to Analyzing Preferential Trade Agreements*. The MIT Press. Cambridge, Massachusetts, London, England, s. 145-154.
- Panagariya A. [1999]: The Meade Model of Preferential Trading: History, Analytics, and Policy Implications (w:) P. Bhagwati, A. Krishna, A. Panagariya, (eds.), *Trading Blocs. Alternative Approaches to Analyzing Preferential Trade Agreements*. The MIT Press. Cambridge, Massachusetts, London, England, s. 157-183.
- R. E. Baldwin R. E. [1994]: A Domino Theory of Regionalism. Graduate Institute of International Studies, University of Geneva, September 1993; revised: November, s. 17-31:
- Sapa A. [2012]: Regionalne współzależności handlowe na przykładzie przepływów rolno-żywnościowych Unii Europejskiej i MERCOSUR. *SERiA*, Tom XIV, Zeszyt 1, Warszawa – Poznań – Białystok, s. 430-431.
- Śledziewska K. [2012]: Regionalizm handlowy w XXI wieku. Przesłanki teoretyczne i analiza empiryczna. Wydawnictwo Uniwersytetu Warszawskiego. Warszawa, s. 39-78.
- Viner J. [1950]: The Customs Union Issue. Carnegie Endowment for International Peace, New York.
- Whalley, J. [1996]: Why Do Countries Seek Regional Trade Agreement? *NBER Working Paper Series*, April.
- World Bank [2008]: World Development Report 2008: Agriculture for Development. Washington DC, s. 26-52.

Maria Zuba¹

Katedra Bankowości

Katolicki Uniwersytet Lubelski Jana Pawła II

Zmiany w sektorze bankowości spółdzielczej w Europie w latach 2004-2011

Changes in the sector of the cooperative banking in Europe during 2004-2011

Synopsis. Sektor bankowości spółdzielczej w Europie zajmuje ważną pozycję w systemie bankowym od wielu lat, choć jego rola w poszczególnych krajach jest zróżnicowana. Pomimo zmniejszenia liczby banków spółdzielczych w latach 2004-2011, liczba ich placówek wzrosła. W ostatnich latach dynamicznie przybyło członków i klientów banków spółdzielczych. Banki spółdzielcze zwiększyły ilość zatrudnionych i posiadanych aktywów. W latach 2004-2011 omawiane banki podwoiły swoje depozyty (do 3,9 bln euro) i udzieliły ponad dwukrotnie wyższych kredytów (o wartości 4,0 bln euro).

Słowa kluczowe: bankowość spółdzielcza, grupa bankowa, placówki, klienci, majątek, depozyty, kredyty i pożyczki

Abstract. The sector of cooperative banking in Europe has occupied an important position in the banking system for many years, though its role in individual countries differs. Despite the reduction of the number of cooperative banks between 2004-2011, the number of their outposts increased. In recent years, members and customers of cooperative banks have grown dynamically. The cooperative banks increased the quantity of engaged and possessed assets. In the years 2004-2011, the discussed banks doubled their deposits (to 3,9 bln euro) and granted more than two times the number of loans (worth about 4 bln euro).

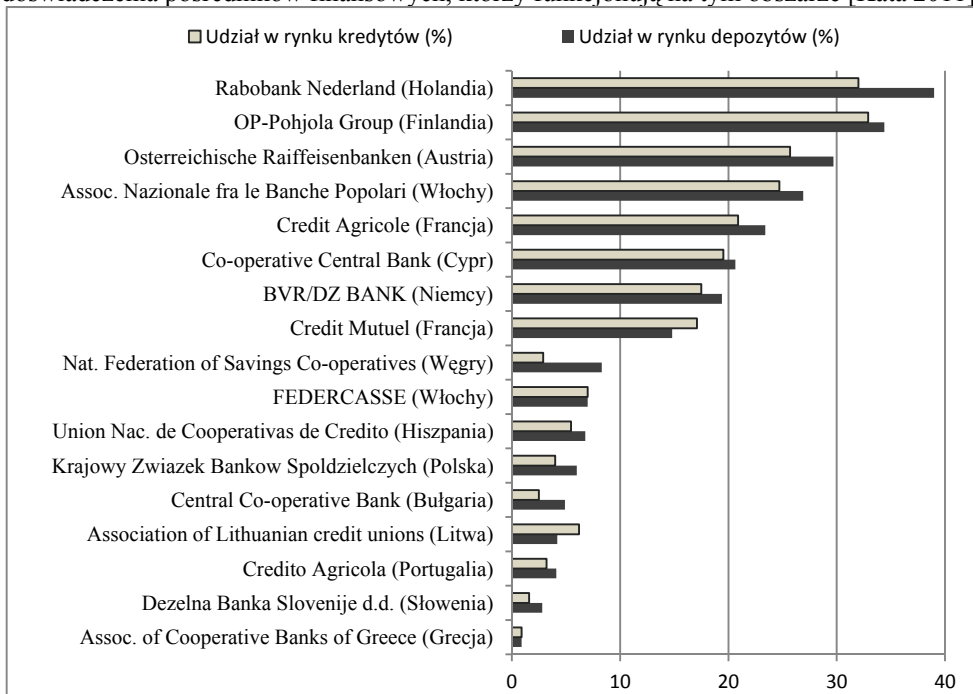
Key words: the cooperative banking, the bank-group, banking outlets, customers, assets, deposits, loans

Wprowadzenie

Ostatni kryzys finansowy pokazał, że model funkcjonowania banków spółdzielczych jest dobry. Są one oceniane przez agencje ratingowe jako instytucje bardziej stabilne niż często duże banki komercyjne [McCarroll, Habberfield 2012]. Mają stabilizujący wpływ na system finansowy swego kraju, ponieważ koncentrują się głównie na rozwiązywaniu problemów finansowych swoich klientów, a nie na agresywnych działaniach zmierzających do maksymalizacji zysku i wzrostu wartości rynkowej banku w krótkim okresie, jak ma to miejsce w przypadku banków komercyjnych. W czasie kryzysu okazały się one bezpieczną przystanią dla wkładów oszczędnościowych i innych tradycyjnych inwestycji finansowych długoterminowych, stanowiących bazę do udzielania kredytów małym i średnim przedsiębiorstwom oraz osobom prywatnym, także tym o niższych dochodach, którymi nie są zainteresowane duże banki komercyjne. Banki spółdzielcze charakteryzują się wysoką relacją funduszy własnych do aktywów ważonych ryzykiem, stabilnością dochodów

¹ Dr, e-mail: maria.zuba@kul.pl

i zdecentralizowaną strukturą decyzyjną, co stanowi podstawę racjonalnego i aktywnego zarządzania ryzykiem bankowym. W bankach tych w mniejszym stopniu niż w bankach komercyjnych istnieje problem asymetrii informacji, niebezpieczeństwo wystąpienia zjawiska „moral hazard” i błędnej selekcji wniosków kredytowych. Sprzyja to kształtowaniu się optymalnej struktury portfela kredytowego [Współczesna...2012]. Niewątpliwie na silną pozycję bankowości spółdzielczej w Europie wpływają m.in. zasady, którymi te podmioty się kierują, zgodne z „duchem” ruchu spółdzielczego. Można do nich zaliczyć m.in.: otwarte członkostwo, demokratyczny nadzór ze strony członków, ekonomiczne uczestnictwo, troskę o społeczeństwo, samorządność i niezależność, kooperację między bankami spółdzielczymi, subsydiarność, regionalizację działania [Szambelańczyk 2006; Funkcjonowanie... 2008; Magdoń 2009; Szyszko 2009]. Istotną sprawą jest także to, że banki spółdzielcze są własnością lub współwłasnością lokalnej społeczności, a ich funkcjonowanie opiera się na zaufaniu ze strony tej społeczności, znajomości jej potrzeb finansowych i doświadczeniu w ich zaspokajaniu [Kata 2003]. To dlatego banki spółdzielcze są często jedynymi instytucjami pośrednictwa finansowego, które funkcjonują na obszarach wiejskich. Niski stopień zorganizowania wiejskiego rynku finansowego wynika z cech rolnictwa. Jego specyfika wymaga specjalizacji i doświadczenia pośredników finansowych, którzy funkcjonują na tym obszarze [Kata 2011].



Rys. 1. Udział w rynku otrzymanych depozytów i udzielonych kredytów przez wybrane bankowe grupy spółdzielcze w Europie w 2011 r.

Fig. 1. The market share of received deposits and granted credits by chosen bank-cooperative groups in Europe in 2011

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych EACB [Key Statistics... 2013].

Istotną rolę banków spółdzielczych w systemie bankowym poszczególnych państw pokazuje ich udział w działalności depozytowej i kredytowej (rys. 1). Udział w rynku bankowych grup spółdzielczych w 2011 r. przy przyjmowaniu depozytów sięgał od kilku do prawie 40% (w holenderskim Rabobanku). W krajach, głównie w tych o długoletniej tradycji rozwoju bankowości spółdzielczej, sektor ten zajmował istotną rolę także w udzielaniu kredytów (w Finlandii 32,9%, Danii 32,0%, Holandii 32,0%, Austrii w Oesterreichische Raiffeisenbanken 25,7%, we Włoszech w Assoc. Nazionale fra le Banche Popolari 24,7%, we Francji w Credit Agricole 20,0%). Biorąc pod uwagę istotną rolę banków spółdzielczych w rozwoju gospodarczym w różnych krajach, w tym rozwoju rolnictwa i gospodarki żywnościowej, celem pracy było dokonanie analizy zmian w sektorze bankowości spółdzielczej w Europie w ostatnich latach (2004-2011).

Materiał i metodyka badań

W pracy wykorzystano dane dotyczące wybranych 25 bankowych grup spółdzielczych w Europie, które były członkami Europejskiego Stowarzyszenia Banków Spółdzielczych. (European Association of Co-operative Banks EACB). Scharakteryzowano ich działalność na podstawie danych pochodzących z bazy danych Europejskiego Stowarzyszenia Banków Spółdzielczych dla lat 2004-2011. W artykule zastosowano metody analizy opisowej i porównawczej, wsparte tabelami i rysunkami. Badania dotyczyły ich liczebności placówek, członków, klientów, osób zatrudnionych, majątku, posiadanych depozytów oraz udzielonych kredytów i pożyczek.

Wyniki badań

Sektor bankowości spółdzielczej w Europie w ostatnich latach był dobrze rozwinięty, choć zmalała liczba banków spółdzielczych. W 2011 r. w UE było ich 3807 tj. o 16,6% mniej niż w 2004 r. Sektor bankowości spółdzielczej zajmuje ważną pozycję w sektorze bankowym wielu krajów europejskich, o czym świadczy m.in. ilość banków zrzeszonych i placówek bankowych poszczególnych grup spółdzielczych (tab. 1). Wśród krajów europejskich o największej liczbie banków spółdzielczych w 2011 r. można wymienić: Niemcy (1121), Austrię (620), Polskę (573), Włochy (512), Szwajcarię (321). Są to kraje o długiej tradycji rozwoju spółdzielczości bankowej, sięgającej nawet pierwszej połowy XIX w. jak Niemcy i Austria [Wandel 1998]. Jednak i te kraje zanotowały w ostatnich latach zmniejszenie liczby banków spółdzielczych, co było ogólnoeuropejską tendencją, ponieważ tylko w kilku badanych grupach spółdzielczych wzrosła liczba zrzeszonych banków (Oesterreichischer Genossenschaftsverband, Banques Populaires, Assoc. Nazionale fra le Banche Popolari, Association of Lithuanian credit unions). Pomimo spadku liczby banków spółdzielczych w Europie, liczba ich placówek bankowych w 2011 r. wzrosła do 71936 w 2011 r. tj. o 23,1% w porównaniu do 2004 r. Tendencja wzrostowa tych placówek bankowych wystąpiła prawie we wszystkich krajach, najsilniej we Francji (w Banques Populaires ich liczba wzrosła o 197,2%), Wlk. Brytanii (o 157,1%), Rumunii (o 109,1%), Bułgarii (o 79,6%), Austrii (w Oesterreichischer Genossenschaftsverband o 70,5%). Gęstą siecią placówek bankowych dysponują kraje zarówno o największej liczbie banków spółdzielczych (w 2011 r. takich placówek w Austrii było 2722, w Niemczech 13350, we

Włoszech 13925, w Polsce 4200, w Szwajcarii 1098), jak i niewielkiej liczbie banków (Francja 25498 placówek, Węgry 1487, Hiszpania 4928).

Tabela 1 Liczba banków zrzeszonych i placówek bankowych wybranych grup spółdzielczych w Europie w latach 2004-2011

Table. 1. The number of organized banks and bank outputs of chosen cooperative quorums in the Europe in 2004-2011

Grupa spółdzielcza	Nr Grupy	Banki zrzeszone				Placówki bankowe			
		2004	2006	2008	2011	2004	2006	2008	2011
Oesterreichische Raiffeisenbanken (Austria)	1	576	578	560	530	1619	1732	1749	1680
Oesterreichischer Genossenschaftsverband (Austria)	2	68	88	80	80	611	842	1,054	1042
Central Co-operative Bank (Bułgaria)	3	-	-	-	30	147	220	266	264
Co-operative Central Bank Cypr)	4	357	293	123	102	472	473	500	430
Sammenslutningen Danske Andelskasser (Dania)	5	34	25	20	-	76	80	75	-
OKOBANK/OP-Pohjola Group (Finlandia)	6	241	232	228	206	677	670	604	535
Credit Agricole (Francja)	7	43	41	39	39	9060	11000	11850	11600
Credit Mutuel (Francja)	8	18	18	18	18	4990	5065	5619	5898
Banques Populaires (Francja)	9	22	20	20	36	2692	2880	2938	8000
BVR/DZ BANK (Niemcy)	10	1335	1255	1196	1121	14554	14100	13586	13350
Association of Cooperative Banks of Greece (Grecja)	11	16	16	16	13	114	145	177	165
National Federation of Savings Co-operatives (Węgry)	12	156	143	127	105	1650	1664	1616	1487
Assoc. Nazionale fra le Banche Popolari (Włochy)	13	88	89	97	100	7386	7808	9422	9514
FEDERCASSE (Włochy)	14	439	438	432	412	3478	3758	4101	4411
Banque Raiffeisen (Luxemburg)	15	18	13	-	13	65	55	49	53
Association of Lithuanian credit unions (Litwa)	16	53	59	59	62	91	132	152	123
Rabobank Nederland (Holandia)	17	288	188	153	139	1643	1402	1112	872
Krajowy Związek Banków Spółdzielczych (Polska)	18	599	584	579	573	3383	3790	4199	4200
FENACAM/Credito Agricola (Portugalia)	19	132	105	100	86	592	632	670	690
Creditcoop (Rumunia)	20	547	124	124	47	375	811	-	784
Dezelna Banka Slovenije d.d. (Słowenia)	21	-	1	1	1	-	87	-	85
Union Nacional de Cooperativas de Credito (Hiszpania)	22	83	83	81	74	4607	4822	5141	4928
Landshypotek (Szwecja)	23	10	10	10	10	10	20	-	-
The Co-operative Bank (Wlk. Brytania)	24	-	-	-	-	133	116	90	342
Schweizer Verband der Raiffeisenbanken/Raiffeisen Schweiz (Szwajcaria)	25	450	405	390	321	1216	1149	1155	1098
EU 27	26	4567	4412	4071	3807	58437	62467	65133	71936

- brak danych

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych EACB [Key Statistics... 2013].

W Europie w ostatnich latach dynamicznie przybywało członków banków spółdzielczych z 44,5 mln w 2004 r. do 56,4 mln a więc o ponad 26% (tab. 2).

Tabela 2. Liczba członków i klientów wybranych bankowych grup spółdzielczych w Europie w latach 2004-2011 (tys.)

Table 2. The quantity of members and customers of chosen bank- cooperative groups in Europe in years 2004-2011 (thousand peoples)

Nr grupy	Członkowie (tys.)				Klienci (tys.)			
	2004	2006	2008	2011	2004	2006	2008	2011
1	1654,97	1657,19	1650,00	1720,00	3600,00	3600,00	3600,00	3600,00
2	650,00	673,16	674,00	701,64	700,00	1500,00	1500,00	1500,00
3	5,31	5,63	6,309	-	439,74	741,05	1022,01	1308,39
4	0,54	535,00	590,29	626,26	600,00	600,00	-	902,77
5	63,50	64,00	67,00	-	113,20	122,00	125,000	-
6	1105,00	1160,00	1230,00	1328,10	3100,00	4000,00	4143,00	4162,74
7	5700,00	5700,00	6200,00	6800,00	21000,00	31000,00	58000,00	54000,00
8	6500,00	6900,00	7200,00	7300,00	13800,00	14500,00	18700,00	28800,00
9	2800,00	3200,00	3300,00	8100,00	6600,00	7000,00	7800,00	36000,00*
10	15506,87	16000,00	16200,00	17000,00	30000,00	30000,00	30000,00	30000,00
11	144,18	175,54	196,18	184,61	144,18	175,54	-	342,43
12	500,00	250,00	150,00	82,749	1000,00	1000,00	1100,00	1100,00
13	1035,00	1065,00	1160,00	1212,74	8400,00	8100,00	9400,00	9593,16
14	729,46	822,89	939,667	1156,71	1422,19	5000,00	5700,00	6000,00
15	4,50	5,56	5,203	8,547	117,00	120,00	121,374	121,780
16	43,28	68,27	81,188	124,830	43,73	68,84	82	127,383
17	1456,00	1641,00	1707,00	1862,00	9000,00	9000,00	9500,00	10000,00
18	2500,00	2500,00	2500,00	2000,00	10500,00	10500,00	10500,00	10000,00
19	300,00	400,00	333,82	400,00	1600,00	1200,00	1343,05	1162,93
20	756,16	760,00	760,00	674,42	756,16	1103,85	1103,85	1096,37
21	-	0,24	0,37	0,26	-	172,60	85,00	84,36
22	1669,68	1912,29	2096,53	2438,05	9592,63	9878,05	10505,45	10819,59
23	69,22	57,61	57,606	57,606	69,22	69,22	69,00	69,216
24	-	-	3500,00	2290,92	2230,00	-	2345,00	4920,86
25	1250,00	1371,11	1371,11	1747,00	2000,00	3000,00	3000,00	3577,31
26	44500,83	45553,37	50605,16	56360,46	125700,77	139451,17	176508,97	216620,94

* po fuzji z Banque Populaire and Caisse D'Épargne, - brak danych

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych EACB [Key Statistics... 2013].

Poza kilkoma krajami (jak Węgry, Polska, Rumunia, Szwecja) europejskie grupy spółdzielcze odnotowały większy lub mniejszy wzrost liczby członków banków spółdzielni. Do tej pierwszej grupy należą Francja (w Banques Populaires ich liczba w 2011 r. wyniosła 289,3% stanu z 2004 r.), Litwa (288,5%), Luxemburg (189,9%), Włochy (w FEDERCASSE 158,6%), Hiszpania (146,0%), Szwajcaria (139,8%), Portugalia (133,3%), Grecja (128,1%), Holandia (127,9%). W pozostałych krajach ten wzrost wynosił od kilku do kilkunastu procent. Najwięcej członków banków spółdzielczych w 2011 r. było we Francji (22,2 mln), w Niemczech (17,0 mln), Austrii, Włoszech, Hiszpanii (po 2,4 mln), Wlk. Brytanii (2,3 mln), Polsce (2 mln), Holandii (1,9 mln), Szwajcarii (1,7 mln) i Finlandii (1,3 mln). W pozostałych krajach ich liczba nie przekroczyła kilkuset tysięcy osób. W krajach o wysokiej liczbie członków banków spółdzielczych było także najwięcej klientów tych banków tj. we Francji (118,8 mln w 2011 r.), w Niemczech (30,0 mln), Włoszech (15,6 mln), Hiszpanii (10,8 mln), Polsce (10 mln), Holandii (10 mln), Austrii (5,1 mln), Wlk. Brytanii (4,9 mln), Finlandii (4,2 mln), Szwajcarii (3,6 mln). Tylko trzy kraje zanotowały spadek w omawianym okresie liczby klientów tj. Polska (o 5%), Portugalia (o 27%) i Słowenia (o ponad połowę w stosunku do 2006 r.). W pozostałych krajach ich liczba wzrosła od kilku do kilkuset procent. Najbardziej tam, gdzie i tak klienci banków spółdzielczych są liczni, ale także i tam, gdzie są nieliczni jak Bułgaria (wzrost o 197%), Grecja (o 138%), Litwa (191%), Cypr (o 50%) i Rumunia (o 45%). W całej UE liczba klientów banków spółdzielczych wzrosła w latach 2004-2011 z 125,7 mln osób do 216,6 a więc o 72,3%. W każdym z krajów liczba klientów banków spółdzielczych przewyższała liczbę ich członków, w niektórych krajach nawet kilkunastokrotnie (Bułgaria, Węgry, Słowenia, Luksemburg).

O silnej pozycji sektora bankowości spółdzielczej w Europie świadczy wielkość jego zasobów ludzkich i majątkowo - kapitałowych tj. wielkość zatrudnienia i wartość posiadanego majątku. W latach 2004-2011 zatrudnienie to wzrosło z 648,1 do 857,8 tys. osób tj. o prawie 1/3 (tab. 3). Najwięcej zatrudnionych osób w tym sektorze w 2011 r. było we Francji (355,0 tys.), w Niemczech (188,3 tys.), Włoszech (116,5 tys.), Holandii (59,7 tys.), Austrii (39,0 tys.), Polsce (32,0 tys.) i Hiszpanii (20,0 tys.). Poza trzema krajami (Węgry, Rumunia, Szwecja), w pozostałych nastąpił wzrost zatrudnienia w bankach spółdzielczych. Wysokie tempo wzrostu zatrudnienia dotyczyło grup spółdzielczych, które już posiadały znacząco ilość pracowników, ale także tych, gdzie było ich znacznie mniej (jak Bułgaria, Cypr, Finlandia, Grecja). W latach 2004-2011 w europejskich bankach spółdzielczych wartość posiadanego majątku wzrosła z 3,7 do 6,9 bln euro, a więc aż o 85%. Największy majątek banków spółdzielczych w 2011 r. dotyczył Francji (3,6 bln euro), Niemiec (1,1 bln euro), Holandii (0,7 bln euro), Włoch (0,6 bln euro), Austrii (0,3 bln euro), Szwajcarii (0,1 bln euro), Hiszpanii (0,1 bln euro) i Wlk. Brytanii (0,06 bln euro). Na pozostałe państwa przypadło 5% ogólnoeuropejskich zasobów majątkowych. Wszystkie grupy spółdzielcze systematycznie zwiększały wartość posiadanych aktywów.

W większości krajów, w których bankowe grupy spółdzielcze posiadały znaczny majątek, jego udział w wartości aktywów instytucji kredytowych tych krajów był także istotny (wykres 1). Największy taki udział dotyczył w 2011 r. Francji (43%), Austrii (33%), Holandii (30%), Włoch (16%), Finlandii (14%) i Niemiec (12%) (rys. 2).

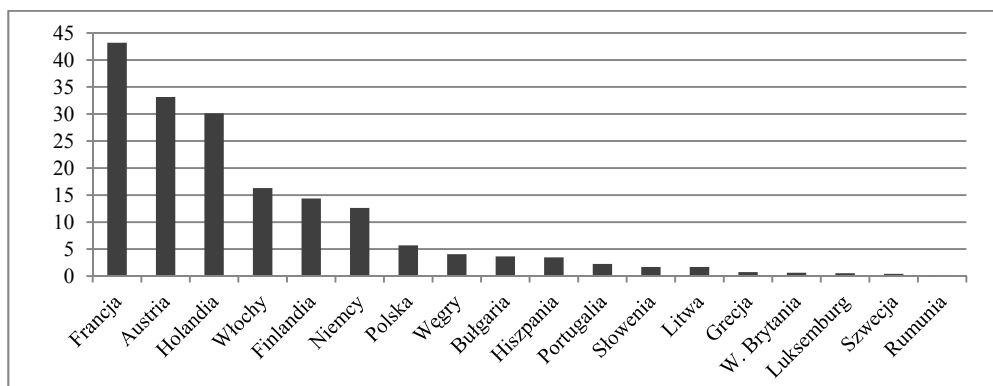
Tabela 3. Liczba zatrudnionych (tys.) oraz wartość majątku wybranych bankowych grup spółdzielczych w Europie w latach 2004-2011

Table 3. The quantity of employed (thousand) and the property value of chosen bank- cooperative groups in Europe in years 2004-2011

Nr grupy	Zatrudnienie (tys.)				Aktywa (mld euro)			
	2004	2006	2008	2011	2004	2006	2008	2011
1	29,96	31,12	32,09	26,05	145,53	205,36	265,35	269,63
2	6,68	11,34	13,64	12,98	33,77	82,07	94,57	65,17
3	0,96	1,38	1,89	2,11	0,28	0,58	0,85	1,54
4	2,00	2,25	2,79	2,76	7,85	9,74	14,75	20,71
5	0,53	0,58	0,56	-	1,02	1,77	1,80	-
6	9,12	12,14	12,75	12,35	38,23	59,50	75,75	92,29
7	134,00	157,00	164,00	160,00	913,00	1381,00	1784,00	1879,54
8	56,76	58,38	65,55	77,98	387,89	482,68	581,71	605,10
9	44,51	34,99	40,86	117,00	250,40	204,00	349,00	1138,00
10	164,20	187,00	186,48	188,26	848,69	961,20	1024,76	1058,48
11	0,76	0,97	1,24	1,13	1,57	2,57	3,75	3,61
12	8,11	7,91	7,68	7,06	4,46	4,47	5,10	4,65
13	53,00	73,27	83,74	84,50	414,00	374,60	438,60	481,47
14	26,24	27,84	29,91	32,00	116,41	136,94	162,95	181,26
15	0,43	0,46	0,48	0,53	3,21	3,70	4,60	6,05
16	0,26	0,35	0,37	0,53	0,07	0,16	0,19	0,42
17	56,32	56,21	66,14	59,67	475,09	556,46	612,12	731,67
18	27,60	28,90	31,27	32,00	7,04	10,99	13,56	17,60
19	3,67	3,99	4,28	4,28	7,50	10,09	11,45	13,03
20	2,91	2,56	2,56	2,29	0,08	0,16	0,16	0,20
21	-	0,40	417,00	0,36	-	0,62	0,76	0,89
22	17,63	19,33	20,94	20,04	63,66	96,21	113,01	126,89
23	0,11	0,10	100,00	0,10	3,79	4,65	5,00	4,65
24	4,25	4,16	4,11	9,63	13,26	19,37	16,87	61,78
25	7,68	8,10	8,00	9,77	66,31	69,31	0,69	128,94
26	648,14	723,28	773,81	857,75	3742,79	4622,11	5581,47	6951,98

- brak danych

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych EACB [Key Statistics... 2013].



Rys. 2. Udział wartości aktywów bankowych grup spółdzielczych wybranych krajów w Europie w wartości majątku instytucji kredytowych w tych krajach w 2011 r. (%)

Fig. 2. The participation of the value of assets of bank-groups of cooperative chosen countries in Europe in the property value of money corporations in these countries in 2011 (%)

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych EACB [Key Statistics... 2013] oraz [Słojewska 2013].

Europejskie banki spółdzielcze posiadają szeroką bazę depozytową (tab. 4). W ciągu ostatnich ośmiu lat ją podwoiły do wartości 3,9 bln euro. Połowa tej wartości (1,95 bln euro) przypadała w 2011 r. na banki francuskie, które w 2004 r. miały udział „tylko” na poziomie 1/3 w ogólnoeuropejskiej wartości depozytów tego sektora bankowego. Poza Francją najwyższą wartością depozytów w 2011 r. dysponowały banki spółdzielcze w Niemczech (0,65 bln euro), we Włoszech (0,56 bln euro), Holandii (0,33 bln euro), Austrii (0,19 bln euro), Szwajcarii (0,10 bln euro) i Hiszpanii (0,09 bln euro). Na pozostałe kraje europejskie przypadło nieco ponad 1% wartości omawianych depozytów (w 2004 r. niecały 1%). We wszystkich krajach w ostatnich latach wzrosła baza depozytowa. Najsilniej nie tylko w krajach, które miały ją już mocno rozbudowaną (jak Francja, Austria i Włochy) ale także tam, gdzie była ona na niskim (Bułgaria, Grecja, Litwa, Rumunia) czy średnim poziomie (Cypr, Finlandia, Polska, Wlk. Brytania).

O ile w 2004 r. baza depozytowa spółdzielczego sektora bankowego w Europie przewyższała wartość udzielonych kredytów przez ten sektor, o tyle w 2011 r. sytuacja była już odwrotna. W 2011 r. spółdzielcze banki udzieliły kredytów o wartości 4,03 bln euro tj. o 115% większej wartości niż 8 lat wcześniej. Krajami, w których banki spółdzielcze udzieliły w 2011 r. kredytów o największej wartości były: Francja (1,85 bln euro), Niemcy (0,61 bln euro), Włochy (0,51 bln euro), Holandia (0,45 bln euro), Austria (0,22 bln euro), Szwajcaria (0,11 bln euro) i Hiszpania (0,09 bln euro). W pozostałych krajach europejskich banki udzieliły prawie 5% wartości omawianych kredytów (w 2004 r. niecały 1%). We wszystkich krajach wzrosła wartość udzielonych kredytów przez banki spółdzielcze, najsilniej w tych, w których intensywnie wzrosła baza depozytowa, podstawowe źródło udzielania kredytów, ale także w tych, w których baza depozytowa rosła wolniej (Holandia, Portugalia, Hiszpania). W jednym kraju tj. na Węgrzech w ostatnich latach nie zmieniła się praktycznie baza depozytowa i wartość udzielonych kredytów. Dlatego rząd węgierski dąży do przebudowy systemu bankowego i zwiększania w nim udziału kapitału krajowego poprzez przeznaczenie 100 mld forintów (około 34,2 mln euro) na wzmocnienie bankowości spółdzielczej oraz zamierza zobowiązać „Węgierską Poczta” do zakupu za

ponad 654 mln forintów udziałów w nowo tworzonego centralnym banku spółdzielczym [Zsebesi 2013].

Tabela 4. Wartość posiadanych depozytów oraz udzielonych kredytów i pożyczek przez wybrane bankowe grupy spółdzielcze w Europie w latach 2004-2011 (mld euro)

Table 4. The value of possessed deposits and granted credits and loans through chosen bank- cooperative groups in Europe in years 2004-2011 (billion euro)

Nr grupy	Depozyty (mld euro)				Kredyty i pożyczki (mld euro)			
	2004	2006	2008	2011	2004	2006	2008	2011
1	86,06	114,40	143,94	161,15	86,40	118,86	164,93	171,17
2	22,05	54,30	62,67	29,59	17,62	45,58	52,77	45,02
3	0,24	0,48	0,71	1,32	0,13	0,28	0,50	0,73
4	7,23	9,05	12,98	14,47	5,59	6,76	10,22	14,82
5	0,83	1,29	1,60	-	0,66	1,15	1,30	-
6	22,78	25,80	37,08	45,97	31,01	39,60	51,71	60,33
7	378,00	438,10	732,40	833,00	410,00	544,60	791,00	929,80
8	144,39	422,80	197,22	584,30	164,78	220,00	295,50	338,40
9	94,80	92,00	167,90	537,70	121,00	109,00	122,70	583,10
10	513,17	551,00	567,40	646,76	473,55	497,70	547,88	606,82
11	1,27	2,14	2,93	2,88	1,27	1,94	3,06	3,18
12	3,88	3,94	4,23	3,89	2,02	1,90	2,32	2,10
13	239,60	267,10	237,60	425,38	213,80	251,30	341,36	378,39
14	94,40	111,08	129,17	139,36	76,44	94,31	118,32	130,89
15	2,90	3,09	3,93	5,13	1,75	2,12	2,86	4,29
16	0,04	0,11	0,15	0,35	0,04	0,85	0,13	0,25
17	253,00	215,90	304,21	329,89	192,12	324,11	408,62	448,34
18	5,21	8,40	10,18	13,40	3,98	5,80	10,77	9,73
19	6,48	8,63	9,61	9,88	5,02	6,97	7,95	8,59
20	0,05	0,82	0,26	0,13	0,05	0,12	0,40	0,12
21	-	0,48	0,63	0,81	-	0,33	0,53	0,50
22	53,26	82,47	93,38	93,49	48,85	77,22	94,90	93,79
23	-	-	-	-	3,60	4,12	4,12	4,12
24	10,54	14,47	13,42	45,96	6,69	12,35	11,62	42,61
25	50,52	37,88	0,38	101,05	54,10	57,83	0,58	112,66
26	1943,80	2429,71	2736,46	3932,52	1868,90	2369,56	3043,20	4033,57

- brak danych

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych EACB [Key Statistics... 2013].

Podsumowanie

Sektor bankowości spółdzielczej w Europie zajmuje ważną pozycję w systemie bankowym od wielu lat, choć jego rola w poszczególnych krajach jest zróżnicowana. Sytuacja ta wynika z kilku przesłanek:

1. Pomimo zmniejszenia liczby banków spółdzielczych w latach 2004-2011 o 16,6% do poziomu 3809, liczba ich placówek wzrosła do 71936 tj. o 23,1%. Spadek liczby banków spółdzielczych przy jednoczesnym wzroście ich placówek bankowych wystąpił prawie we wszystkich krajach. Wśród krajów europejskich o największej liczbie banków spółdzielczych w 2011 r. można wymienić: Niemcy, Austrię, Polskę, Włochy, Szwajcarię. Tylko w kilku badanych grupach spółdzielczych wzrosła liczba zrzeszonych banków. Gęstą siecią placówek bankowych dysponują kraje zarówno o wysokiej jak i niskiej liczbie banków spółdzielczych.

2. W Europie w ostatnich latach dynamicznie przybyło członków banków spółdzielczych z 44,5 mln w 2004 r. do 56,4 mln (o ponad 26%). Poza kilkoma krajami (jak Węgry, Polska, Rumunia, Szwecja) europejskie grupy spółdzielcze odnotowały większy lub mniejszy wzrost liczby członków banków spółdzielni. Najwięcej takich członków w 2011 r. było we Francji, w Niemczech, Austrii, Włoszech, Hiszpanii, Wlk. Brytanii, Polsce, Holandii, Szwajcarii i Finlandii. W krajach o wysokiej liczbie członków banków spółdzielczych było także najwięcej klientów tych banków. Tylko trzy kraje (Polska, Portugalia i Słowenia) zanotowały spadek liczby klientów, a w pozostałych krajach ich liczba wzrosła od kilku do kilkuset procent. W całej UE liczba klientów banków spółdzielczych wzrosła w latach 2004-2011 o 72,3% do 216,6 mln osób. Liczba klientów banków spółdzielczych przewyższała liczbę ich członków.

3. Na wzrost pozycji spółdzielczego sektora bankowego ma wpływ wielkość jego zatrudnienia i wartość posiadanego przez niego majątku. W latach 2004-2011 zatrudnienie to wzrosło o prawie 1/3 do 857,8 tys. osób. Najwięcej zatrudnionych osób w tym sektorze w 2011 r. było we Francji, Niemczech, Włoszech, Holandii, Austrii, Polsce i Hiszpanii. Poza trzema krajami (Węgry, Rumunia, Szwecja), w pozostałych nastąpił wzrost zatrudnienia. W latach 2004-2011 w europejskich bankach spółdzielczych wartość posiadanego majątku wzrosła z 3,7 do 6,9 bln euro (o 85%). Największy majątek banków spółdzielczych w 2011 r. dotyczył Francji, Niemiec, Holandii, Włoch, Austrii, Szwajcarii, Hiszpanii i Wlk. Brytanii (95% ogólnoeuropejskich zasobów majątkowych). Wszystkie grupy spółdzielcze systematycznie zwiększały wartość posiadanych aktywów. W większości krajów, w których bankowe grupy spółdzielcze posiadały znaczny majątek, jego udział w wartości aktywów instytucji kredytowych tych krajów był także istotny.

4. W ciągu ostatnich ośmiu lat europejskie banki spółdzielcze podwoiły bazę depozytową do wartości 3,9 bln euro. Połowa tej wartości przypadła w 2011 r. na banki francuskie. Najwyższą wartością depozytów w 2011 r. dysponowały także banki spółdzielcze w Niemczech, we Włoszech, Holandii, Austrii, Szwajcarii i Hiszpanii (czyli 99% wartości omawianych depozytów w Europie). We wszystkich krajach w ostatnich latach wzrosła baza depozytowa. W 2011 r. spółdzielcze banki udzieliły kredytów o wartości 4,03 bln euro tj. o 115% większej wartości niż w 2004 r. Krajami, w których banki spółdzielcze udzieliły w 2011 r. kredytów o największej wartości były te same, które dysponowały największą bazą depozytową. Kraje te udzieliły prawie 95% wartości omawianych kredytów. We wszystkich krajach wzrosła wartość udzielonych kredytów

przez banki spółdzielcze, najsilniej w tych, w których intensywnie wzrosła baza depozytowa.

Literatura

- Funkcjonowanie spółdzielczych grup bankowych w Polsce i wybranych krajach europejskich. [2008]: Gospodarowicz A. (red.). Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław, s. 14.
- McCarroll V., Habberfield S. [2012]: The outlook for co-operative banking in Europe 2012. Banking on values, building on agility. Oliver Wyman. [Tryb dostępu:] <http://www.oliverwyman.com/the-outlook-for-cooperative-banking-in-europe-2012.htm#UeaGTW0SqZR>. [Data odczytu: 20.6.2013].
- Kata R. [2011]: Endogeniczne i instytucjonalne czynniki kształtujące powiązania finansowe gospodarstw rolnych z bankami. Wydawnictwo Uniwersytetu Rzeszowskiego, Rzeszów.
- Kata R. [2003]: Rola banków spółdzielczych w finansowaniu rolnictwa regionu podkarpackiego. FOSZE, Rzeszów.
- Key Statistics of European Association of Co-operative Banks (EACB) [2013]. [Tryb dostępu:] <http://www.eacb.coop/en/home.html> [Data odczytu: 20.6.2013].
- Magdoń A. [2009]: Systemic and structural transformations of cooperative banking in Poland. Wydawnictwo Katolickiego Uniwersytetu Lubelskiego Jana Pawła II, Stalowa Wola.
- Słojewska A. [2013]: Likwidacja banków po europejsku. *Rzeczpospolita*. 11.7.2013, s. B2.
- Szambelańczyk J. [2006]: Banki spółdzielcze w Polsce w procesach zmian systemowych. Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań.
- Szyszko M. [2009]: Banki spółdzielcze. [w:] Przybylska-Kapuścińska W. (red.): Pośrednictwo finansowe, CeDeWu, Warszawa.
- Wandel E. [1998]: Banken und Versicherungen im 19. Und 20. Jahrhundert, [w:] Enzyklopädie Deutscher Geschichte, t. 45, Oldenbourg Verlag, Monachium.
- Współczesna bankowość spółdzielcza. [2012]: A. Szelałowska (red.). CeDeWu, Warszawa, s. 55-63.
- Zsebesi Z. [2013]: Więcej Węgier na Węgrzech – w bankach, hazardzie i aptekach. [Tryb dostępu:] <http://www.obserwatorfinansowy.pl/forma/analizy/wiecej-wegier-na-wegrzech/> [Data odczytu: 10.7.2013].