Zeszyty Naukowe
Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego
w Warszawie

PROBLEMY ROLNICTWA ŚWIATOWEGO

Tom 8 (XXIII)

Wydawnictwo SGGW
Warszawa 2009

RADA PROGRAMOWA
Jan Górecki (IRWiR PAN), Wojciech Józwiak (IERiGŻ-PIB), Bogdan Klepacki (SGGW, przewodniczący), Marek Kłodziński (IRWiR PAN), Henryk Manteuffel Szoege (SGGW), Ludmila Pavlovskaya (State University of Agriculture and Ecology), 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
Jan Górecki, Zdzisław Jakubowski, Jan Kiryjow, Tomasz Klusek (sekretarz), Julian T. Krzyżanowski, Henryk Manteuffel Szoege (redaktor naczelny), Teresa Sawicka (sekretarz), Stanisław Stańko, Michał Sznajder

RECENZENCI
prof. dr hab. Jan Górecki, dr Anna Górska, dr inż. Mariusz Hamulczuk, dr inż. Marcin Idzik, dr inż. Zdzisław Jakubowski, dr inż. Elżbieta Kacperska, dr hab. inż. Joanna Kisielińska, dr inż. Tomasz Klusek, dr inż. Dorota Komorowska, dr Paweł Kobus, dr Dorota Kozioł, dr inż. Jakub Kraciuk, dr hab. Julian T. Krzyżanowski prof. SGGW, dr inż. Elwira Laskowska, dr inż. Janusz Majewski, prof. dr hab. Henryk Manteuffel Szoege, dr Maria Parlińska, dr Robert Pietrzykowski, dr inż. Agnieszka Sobolewska, dr hab. Stanisław Stańko prof. SGGW, dr inż. Alicja Stolarska, dr inż. Ewa Wasilewska

Wydanie publikacji dofinansowane ze środków Samorządu Województwa Mazowieckiego

Mazowsze. serce Polski

Redakcja naukowa: prof. dr hab. Henryk Manteuffel Szoege

ISBN 978-83-7583-135-1

Wydawnictwo SGGW
ul. Nowoursynowska 166, 02-787 Warszawa
tel. (0 22) 593 55 20 (-22 sprzedaż), fax (0 22) 593 55 21
e-mail: wydawnictwo@sggw.pl
www.wydawnictwosggw.pl

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

SPIS TREŚCI

- *Arkadiusz Artyszak*
Następstwa trzech lat obowiązywania reformy rynku cukru w UE
Results of three years of applying the sugar market reform in the EU 5

- *Katarzyna Banaś*
Wykorzystanie środków pomocowych Unii Europejskiej przez producentów drobiu w Małopolsce
Intake of the European Union support funds by poultry producers in the Małopolska province 10

- *Piotr Bórawski, Sergiy N. Grygoryev*
Ziemia i kierunek produkcji jako czynniki różnicujące efektywność gospodarstw pozyskujących alternatywne źródła dochodów
Land resources and specialization direction as factors differentiating efficiency of farms having alternative sources of income 17

- *Katarzyna Brodzińska*
Perspektywy rozwoju rolnictwa w kontekście standardów w ochronie środowiska
Prospects of agricultural development in context of the environmental protection standards 24

- *Wiesława Cieślewicz*
Elementy umiędzynarodowienia polskiego przemysłu rolno-spożywczego
Elements of the internationalization of the Polish agricutural and food processing sector 34

- *Andrzej Czyżewski, Piotr Kułyk*
Konwergencja czy dywergencja mechanizmów wsparcia sektora rolnego?
Convergence or divergence of the agriculture support regime? 41

- *Dominik K. Gajowiak*
Spółdzielczość bankowa w Polsce na tle wybranych spółdzielczych grup i systemów bankowych Unii Europejskiej
Cooperative banking in Poland compared with the selected cooperative banking groups and systems in the European Union 52

- *Mariusz Grębowiec*
Wpływ integracji Polski z Unią Europejską na przemiany jakości produkcji przedsiębiorstw rolno-spożywczych
Impact of the Poland's integration with the European Union on the production quality changes in agri-food enterprises 64

- *Barbara Hadryjańska*
Działalność prośrodowiskowa przedsiębiorstw mleczarskich po wstąpieniu Polski do Unii Europejskiej
Environmental activities of dairy companies after Poland's accession to the European Union 75

- *Ryszard Kata*
Kredyty bankowe w strukturze zewnętrznych źródeł finansowania rolnictwa w Polsce
Bank credits in the structure of external sources of financing agriculture in Poland 85

- *Barbara Kiełbasa*
Ocena działalności inwestycyjnej przedsiębiorstw sektora rolno-spożywczego z uwzględnieniem wykorzystania funduszy europejskich
Evaluation of investment activities of enterprises in the agri-food sector with respect to support from the European funds 95

- *Joanna Kisielińska*
Bezwzorcowa klasyfikacja obiektów w ekonomice rolnictwa
Cluster analysis in the agricultural economics 104

- *Wiesława Lizińska*
Wyzwania rynku unijnego wobec polskich eksporterów sektora rolno-żywnościowego
Challenges of the EU market for Polish food processing sector exporters 116

- *Ewa Matyjaszczyk*
Problematyka ochrony środowiska naturalnego w aktach prawnych dotyczących rejestracji środków ochrony roślin obowiązujących w Polsce w latach 2001-2009
Issues of environmental protection in the legal acts regulating plant protection products registration in Poland, legally binding in 2001-2009 124

- *Urszula Motowidlak*
Aktywność gospodarstw rolnych w Polsce w budowaniu łańcuchów dostaw
Activity of farms in Poland in building a delivery chain 131

- *Arkadiusz Niedziółka*
Uwarunkowania rozwoju agroekoturystyki w województwie małopolskim
Determinants of agriecotourism development in Małopolska voivodeship 142

- *Maria Parlińska, Michał Wielechowski*
Wpływ globalnego kryzysu finansowego na stan amerykańskiego i polskiego rolnictwa
Impact of the global financial crisis on the U.S. and Polish agriculture 152

- *Tomasz Rokicki*
Wpływ rozszerzenia UE na sytuację ekonomiczną gospodarstw zajmujących się hodowlą owiec
Influence of the Polish integration with the European Union on the economic situation of sheep breeding farms 164

- *Olga Stefko*
Wsparcie finansowe gospodarstw rolnych województwa wielkopolskiego po wejściu Polski do Unii Europejskiej
Financial support for the agricultural farms in Wielkopolska province after the Polish accession to the EU 174

- *Piotr Szajner*
Ocena wpływu reformy systemu regulacji rynku cukru w Unii Europejskiej na polski przemysł cukrowniczy
Impact assessment of the reform of EU sugar market regulations on the Polish sugar industry 182

- *Mirosława Tereszczuk*
Rola promocji produktów rolno-spożywczych po akcesji Polski do Unii Europejskiej
The role of promotion of agro-food products after Poland's accession to the European Union 192

Arkadiusz Artyszak[1]
Katedra Agronomii
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego
Warszawa

Następstwa trzech lat obowiązywania reformy rynku cukru w UE

Results of three years of applying the sugar market reform in the EU

Synopsis. Praca przedstawia skutki trzech lat reformy rynku cukru. W sześciu krajach zaprzestano produkcji cukru, a w wielu, w tym Polsce, znacznie ją ograniczono. Jednocześnie wyodrębniła się grupa krajów o większej produkcji niż przed reformą. Mimo że zmalały ceny detaliczne cukru, to nie spowodowało to obniżenia cen wyrobów zawierających cukier. Aby utrzymać się na rynku, zarówno cukrownie jak i rolnicy, muszą maksymalnie ograniczać koszty produkcji.

Słowa kluczowe: reforma rynku cukru, burak cukrowy, Unia Europejska

Abstract. The work is presenting effects of three years of the sugar market reform. In six countries the sugar production has ceased, and in many, including Poland, it has been much limited. Simultaneously a group of countries emerged with greater production than before the reform. Even though retail prices of sugar went down it did not cause lowering prices of products containing sugar. In order to stay in the market, both sugar factories and farmers must reduce to minimum the production costs.

Key words: sugar market reform, sugar beet, EU

Wstęp

Reforma rynku cukru zakładała obniżenie kwoty produkcji cukru, izoglukozy i syropu inulinowego w UE o 6 mln t rocznie. W pierwszym sezonie jej obowiązywania (2006/07) sprzedano do Funduszu Restrukturyzacyjnego niecałe 1,2 mln t cukru w pięciu krajach. Oprócz tego producenci zrzekli się prawa do produkcji 320 716,8 t syropu inulinowego (Belgia 215 245,8 t, Francja 24 521,0 t i Holandia 80 950,0 t), co łącznie obniżyło kwoty produkcyjne tych produktów o 1 469 612,5 t. Była to ilość dalece niewystarczająca. W drugim roku ograniczono produkcję cukru o dalsze 676 tys. t. Wśród krajów, które dokonały tych cięć nie było największych producentów, tj. Francji, Niemiec i Polski. Poza tym zmniejszono produkcję izoglukozy we Francji (o 27 664,0 t) i w Hiszpanii (o 5 000,0 t). Łącznie po dwóch latach obowiązywania reformy zmniejszono produkcję cukru, izoglukozy i syropu inulinowego w całej Wspólnocie o zaledwie 2 178 379,6 t. Dlatego zmodyfikowano regulacje dotyczące rynku cukru, aby w sezonie trzecim (2008/09) uzyskać zadawalające efekty.

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

Celem pracy jest ocena następstw trzech lat obowiązywania reformy rynku cukru w poszczególnych krajach członkowskich UE, ze szczególnym uwzględnieniem Polski.

Metodyka

W pracy wykorzystano Rozporządzenia Rady i Komisji (WE) dotyczące limitów produkcji cukru w latach 2005/06–2009/10 w UE, a także dane wtórne podane przez FAPA/FAMMU i GUS. Obliczono różnicę w wysokości limitów produkcyjnych cukru w sezonie 2009/10 i 2005/06 (kwota A), jako szacunek konieczności ewentualnego importu cukru potrzebnego do zaspokojenia potrzeb krajowych w poszczególnych krajach. Wyniki obliczeń podano w tabelach.

Wyniki

Sprzedaż limitów produkcyjnych cukru w UE przedstawia tab. 1. W trzecim sezonie obowiązywania reformy (2008/09) uzyskano satysfakcjonujące dla Komisji Europejskiej zmniejszenie produkcji cukru o 3 273 226,1 t, a także o 60 568,5 t izoglukozy, co łącznie dało ponad 3,3 mln t. Oznaczało to, że po trzech latach reformy produkcja została zmniejszona o 5 512174,2 t. Efekty, jakie zakładała reforma, udało się uzyskać w 92%. W sezonie 2009/10 zmniejszono kwoty produkcji o kolejne 132 106,0 t cukru i 129 083,8 t izoglukozy (Hiszpania o 69 613,2 t, Wielka Brytania o 43 591,6 t i Rumunia o 15 879,0 t), czyli łącznie o 261 189,8 t. Reforma spowodowała więc zmniejszenie produkcji cukru o 5 230 330,9 t, izoglukozy o 222 316,3 t i syropu inulinowego o 320 716,8, co oznacza uzyskanie zamierzonych efektów w 96%.

Po trzech latach obowiązywania reformy rynku cukru zaprzestano jego produkcji w Bułgarii, Hiszpanii, Irlandii, Portugalii, Słowenii i na Łotwie. Kraje te muszą importować w całości potrzebną ilość cukru w łącznej wysokości 363 834,4 t, z czego najwięcej Irlandia, bo aż 181 145,2 t (tab. 2). Z pozostałych krajów, które ograniczyły produkcję ale jej nie zaprzestały, największy import cukru potrzebny będzie w sezonie 2009/10 we Włoszech, Hiszpanii, na Węgrzech i w Polsce. W wypadku naszego kraju wyniesie on aż 174 391,9 t. Jednocześnie doszło do koncentracji produkcji cukru. Wyodrębniła się bowiem grupa krajów, która ma większy limit produkcji cukru (do pokrycia własnego zapotrzebowania) niż przed wejściem w życie reformy. Należą do niej przede wszystkim Niemcy i Francja oraz Holandia, Dania, Austria i Wielka Brytania. Było to możliwe dzięki temu, że kraje te dysponowały do czasu wejścia w życie reformy bardzo dużą kwotą B cukru (przeznaczoną na ewentualne uzupełnienie kwoty A lub na eksport z dopłatami) i zablokowały postulat Polski, aby w pierwszej kolejności zredukować kwotę B a później ograniczać kwotę A. Niestety przyjęto wariant połączenia kwot A i B przed ich zmniejszeniem. Oznacza to, że w UE doszło do bardzo silnej polaryzacji w sektorze cukru; jedne kraje są muszą importować całość potrzebnego cukru lub znaczną jego część, a inne mogą nawet eksportować nadwyżki wewnątrz wspólnoty.

W Polsce w pierwszym kwartale 2009 r. odnotowano gwałtowny spadek dodatniego salda w obrotach handlu zagranicznego cukrem [Rynek... 2009]. Pod względem wartości saldo zmalało aż o 90% z 20,6 do zaledwie 2,3 mln euro. W wypadku wolumenu redukcja

była jeszcze większa i saldo zamknęło się ujemnym wynikiem (z +64,7 tys, t do -0,7 tys. t). Głównymi przyczynami tak diametralnej zmiany były:

- spadek kwot produkcyjnych od sezonu 2008/09 do 1,4 mln t, czyli o 250 tys. t poniżej poziomu konsumpcji krajowej,
- spadek produkcji cukru w sezonie 2008/09 do zaledwie 1,33 mln t (jeszcze poniżej limitu produkcyjnego).

Tabela 1. Sprzedaż kwot produkcyjnych cukru w UE w sezonach 2005/06-2009/10, t

Table 1. Sales of sugar production quota in the EU in seasons 2005/06-2009/10, t

Kraj	Rok				
	2006/07	2007/08	2008/09	2009/10	Razem
Belgia	0,0	0,0	206 066,0	0,0	206 066,0
Bułgaria	0,0	0,0	4 752,0	0,0	4 752,0
Czechy	0,0	102 472,8	0,0	0,0	102 472,8
Dania	0,0	0,0	80 083,0	0,0	80 083,0
Niemcy	0,0	0,0	757 199,8	0,0	757 199,8
Irlandia	199 260,0	0,0	0,0	0,0	199 260,0
Grecja		158 800,0	0,0	0,0	158 800,0
Hiszpania	93 118,5	16 678,8	256 577,5	132 106,0	498 480,8
Francja	0,0	0,0	683 655,2	0,0	683 655,2
Włochy	778 737,2	24 860,5	245 466,5	0,0	1 049 064,2
Łotwa	0,0	66 505,0	0,0	0,0	66 505,0
Litwa	0,0	0,0	20 758,0	0,0	20 758,0
Węgry	0,0	108 093,0	193 171,0	0,0	301 264,0
Holandia	0,0	0,0	126 547,0	0,0	126 547,0
Austria	0,0	0,0	54 785,0	0,0	54 785,0
Polska	*0,0*	*0,0*	*366 868,9*	*0,0*	*366 868,9*
Portugalia	35 218,0	19 500,0	15 000,0	0,0	69 718,0
Rumunia	0,0	0,0	4 475,2	0,0	4 475,2
Słowenia	0,0	52 973,0	0,0	0,0	52 973,0
Słowacja	0,0	70 133,0	33 584,0	0,0	103 171,0
Finlandia	0,0	56 087,0	9 001,0	0,0	65 088,0
Szwecja	42 562,0	0,0	50 236,0	0,0	92 798,0
W. Brytania	0,0	0,0	4 475,2	0,0	4 475,2
Razem	1 148 895,7	676 103,1	3 273 226,1	132 106,0	5 230 330,9

Źródło: obliczenia własne na podstawie [Rozporządzenie... 2001; Rozporządzenie... 2007; Rozporządzenie... 2008; Rozporządzenie... 2009].

W pierwszym kwartale 2009 r. polscy eksporterzy sprzedali na zagraniczne rynki ponad 36,8 tys. t cukru, za które otrzymali 22,1 mln euro. Oznacza to redukcję odpowiednio o 57% i 31%. W tym samym czasie import wzrósł gwałtownie z 20,6 tys. t do

37,5 tys. t (+82%), a jego wartość zwiększyła się z 11,6 do 19,8 mln euro (+71%). Po raz pierwszy od lat odnotowano też ujemny bilans handlu pod względem ilościowym.

Reforma rynku cukru spowodowała obniżenie cen cukru w handlu detalicznym, ale nie miało to swojego odzwierciedlenia w cenach wyrobów zawierających cukier. Według GUS [Ceny... 2009] bowiem ceny detaliczne cukru zmalały w naszym kraju z 3,12 zł/kg w 2006 r. do 3,01 zł/kg w 2007 r. i 2,71 zł/kg w 2008 r. Jednocześnie tabliczka czekolady mlecznej pełnej (100 g) zdrożała w tym czasie odpowiednio z 3,13 do 3,15 i 3,19 zł.

Tabela 2. Kwoty produkcji cukru w sezonach 2005/2006 i 2009/20010, tys. t

Table 2. Sugar production quotas in seasons 2005/2006 and 2008/2010, thousand t

Kraj	Kwota A produkcji cukru w sezonie 2005/2006	Limit produkcji cukru w sezonie 2009 /2010	Różnica w wysokości kwot produkcji cukru (2009/2010 - kwota A 2005/2006)
Belgia	674 905,5	676 235,0	+1 329,5
Bułgaria*	4 752,0	0,0	-4 752,0
Czechy	441 209,0	372 459,3	-68 749,7
Dania	325 000,0	372 383,0	+47 383,0
Grecja	288 638,0	158 702,0	-129 936,0
Niemcy	2 612 913,3	2 898 255,7	+285 343,4
Irlandia	181 145,2	0,0	-181 145,2
Hiszpania	957 082,4	498 480,2	-458 602,2
Francja	2 506 487,4	2 956 786,7	+450 299,3
Włochy	1 310 903,9	508 379,0	-802 524,9
Litwa	103 010,0	90 252,0	-12 758,0
Łotwa	66 400,0	0,0	-66 400,0
Węgry	400 454	105 420,0	-295 034,0
Holandia	684 112,4	804 888,0	+120 775,6
Austria	314 028,9	351 027,4	+36 998,5
Polska	*1 580 000,0*	*1 405 608,1*	*-174 391,9*
Portugalia	63 380,2	0,0	-63 380,2
Słowacja	189 760,0	112 319,5	-77 440,5
Słowenia	48 157,0	0,0	-48 157,0
Rumunia*	109 164,0	104 688,8	-4 475,2
Finlandia	132 806,3	80 999	-51 807,3
Szwecja	334 784,2	293 186,0	-41 598,2
W. Brytania	1 035 115,4	1 056 474,0	+21 358,6

*w wypadku Bułgarii i Rumunii przyjęto za wielkość produkcji kwoty A w sezonie 2005/06 limit produkcyjny z sezonu 2007/08

Źródło: obliczenia własne na podstawie [Rozporządzenie... 2001; Rozporządzenie... 2009].

Ponieważ głównym mechanizmem reformy zmuszającym cukrownie do ograniczenia produkcji było drastyczne zmniejszenie jej opłacalności przez ograniczenie ceny

minimalnej cukru oraz wprowadzenie dodatkowych obciążeń (opłata restrukturyzacyjna, opłata produkcyjna), na rynku unijnym pozostali najsilniejsi producenci. Jednak konkurencja w branży, mimo ograniczenia produkcji cukru w UE, nie tylko nie zmaleje, ale wręcz przeciwnie wzrośnie, bo już wkrótce zostaną zniesione cła na importowany cukier trzcinowy spoza UE i europejscy producenci, jeśli tylko zechcą utrzymać się na rynku, będą musieli sprostać nowemu zagrożeniu. Oznacza to konieczność dalszej koncentracji produkcji i ograniczania kosztów, np. przez zmniejszanie do minimum zatrudnienia.

Reforma wywarła bardzo duży wpływ na sytuację rolników uprawiających buraki cukrowe. Przede wszystkim w tych krajach, gdzie zaprzestano całkowicie produkcji cukru, lub znacznie ją ograniczono, znaczną część rolników zmuszono do rezygnacji z uprawy tej rośliny. W miejsce buraków cukrowych w gospodarstwach pojawiło się więcej zbóż i kukurydzy, a w Europie Północnej także rzepaku. Rolnikom, którzy pozostali przy uprawie buraków, znacznie pogorszyła się sytuacja finansowa. Wprowadzone dla rolników płatności cukrowe rekompensują bowiem straty z tytułu obniżenia cen skupu buraków i wprowadzenia opłaty produkcyjnej tylko w 64%. Dlatego też zachodzi konieczność poszukiwania mądrych oszczędności w technologii produkcji buraków.

Wnioski

1. Zdecydowana większość krajów członkowskich UE, w tym Polska, musi od sezonu 2008/2009 importować cukier, aby pokryć zapotrzebowanie krajowe. Tylko produkcja nielicznych krajów wystarcza do pokrycia ich konsumpcji wewnętrznej.
2. Aby sprostać wzrastającej konkurencji cukru trzcinowego unijni producenci cukru powinni nadal ograniczać koszty produkcji.
3. Rolnicy, którzy chcą uprawiać buraki cukrowe w przyszłości, muszą w maksymalnym stopniu wykorzystać czynniki beznakładowe, np. wykonywanie siewu, czy stosowanie nawozów mineralnych i środków ochrony roślin w terminie optymalnym.

Literatura

Ceny w gospodarce narodowej w 2008 r. [2009]. GUS, Warszawa, 194 ss.

Rynek cukru. Wiadomości nr 21 z 29.05.2009. [2009]. FAPA/FAMMU. Warszawa, 3 ss.

Rozporządzenie Rady (WE) nr 1260/2001 z 19 czerwca 2001 r. w sprawie wspólnej organizacji rynków w sektorze cukru. [2001]. *Dz. U. L* 178 z 30 czerwca 2001, s. 1.

Rozporządzenie Komisji(WE) nr 247/2007 z dnia 8 marca 2007 r. zmieniające załącznik III do rozporządzenia Rady (WE) nr 318/2006 na rok gospodarczy 2007/2008, [2007]. *Dz. U. L* 69 z dnia 9 marca 2007 r., ss. 3-4.

Rozporządzenie Komisji (WE) nr 510/2008 z dnia 6 czerwca 2008 r. zmieniające załącznik VI do rozporządzenia Rady (WE) nr 1234/2007 na rok gospodarczy 2008/2009. [2008]. *Dz. U. L* 149 z dnia 7 czerwca 2008 r., ss. 61-62.

Rozporządzenie Komisji (WE) nr 183/2009 z dnia 6 marca 2009 r. zmieniające załącznik VI do rozporządzenia Rady (WE) nr 1234/2007 w odniesieniu do dostosowania kwot na rok gospodarczy 2009/2010 w sektorze cukru. [2009]. *Dz. U. L* 63 z 7 marca 2009, ss. 9–10).

Katarzyna Banaś[1]
Katedra Agrobiznesu
Uniwersytet Rolniczy
Kraków

Wykorzystanie środków pomocowych Unii Europejskiej przez producentów drobiu w Małopolsce

Intake of the European Union support funds by poultry producers in the Małopolska province

Synopsis. W pracy przedstawiono wykorzystanie środków pomocowych z UE przez producentów drobiu w Małopolsce na tle innych kierunków produkcji rolniczej. Skorzystano z danych Małopolskiego Oddziału Regionalnego ARiMR, dotyczących informacji o projektach i zrealizowanych inwestycjach w gospodarstwach małopolskich, finansowanych ze środków unijnych. W Małopolsce pozyskano środki do finansowania inwestycji w produkcji drobiarskiej (w liczbie 10 zrealizowanych umów) na kwotę 1 618,79 tys. zł, co stanowi niecałe 2% łącznej wartości zrealizowanych projektów inwestycyjnych w małopolskich gospodarstwach rolnych. W zakresie ułatwienia startu młodym rolnikom tylko 1 (50 tys. zł) na 531 realizowanych wniosków dotyczył produkcji drobiarskiej. Jego wartość stanowiła 0,2% ogólnej kwoty (26,55 mln zł) przyznanej młodym rolnikom w Małopolsce.

Słowa kluczowe: produkcja drobiarska, środki pomocowe z UE, Małopolska

Abstract. This work presents the intake of financial support from the EU by poultry producers in Małopolska region against a background of other production directions in agriculture. Data about projects financed by the EU in farms in Małopolska were taken from the Agency of Agriculture Restructuring and Modernization. Farmers in Małopolska received support for investment in poultry production (in number of 10 projects) worth 1 618.79 thousand PLN, which accounts for less than 2% of the total value of realized investment projects in agricultural farms. In the area of facilitating the start for young farmers only 1 project (worth 50 thousand PLN) out of 531 realized projects was connected with poultry production. This accounts for 0.2% of the total amount (26 550 thousand PLN) awarded to young farmers in Małopolska.

Key words: poultry production, financial aid from the EU, Poland, Małopolska

Wstęp

Po przystąpieniu Polski do struktur unijnych polscy rolnicy i przetwórcy rolni zyskali możliwość korzystania ze środków pomocowych UE, jak również sprzedaży swoich produktów na rozszerzonym rynku europejskim. Z jednej strony stworzyło to szansę na powiększenie produkcji i rozwój przedsiębiorstw rolnych i przemysłowych, a z drugiej wiązało się z dostosowaniem produkcji do standardów unijnych i koniecznością przeprowadzenia w wielu przypadkach inwestycji. Bezpośrednim wynikiem inwestowania

[1] Dr inż., rrbanas@cyf-kr.edu.pl.

była poprawa stanu technicznego, technologicznego i sanitarnego zakładów przetwórczych, a polski przemysł spożywczy jest obecnie uznawany za najnowocześniejszy w całej UE [Stan… 2007, s. 84]. Liczba zakładów z branży drobiarskiej uprawnionych do handlu na wspólnym rynku unijnym zwiększyła się sześciokrotnie.

Sektor drobiarski znalazł się okresowo w trudnej sytuacji na przełomie lat 2005-2006 z powodu ptasiej grypy. Zmalało zainteresowanie mięsem drobiowym ze strony konsumentów, co spowodowało obniżenie zarówno cen detalicznych za gotowe produkty, jak również cen żywca drobiu. Producenci dążyli do obniżania kosztów produkcji, jednak spadek dochodu rolniczego z produkcji drobiarskiej w 2006 roku wyniósł od 6 do nawet 86% w porównaniu z rokiem ubiegłym [Gumułka i in. 2009, s. 96]. Polska należy do najtańszych producentów mięsa drobiowego w Europie, a pod względem cenowym największym konkurentem Polski na rynku europejskim jest jedynie Hiszpania [Rynek rolny... 2008].

Producenci polscy prowadzą produkcję w coraz bardziej zintegrowanym systemie, stając się ogniwem dostarczającym surowca dla przemysłu [Banaś 2004, s. 153]. Jednak w dalszym ciągu słabością polskiego przemysłu żywnościowego jest niski poziom integracji poziomej i pionowej.

Polska gospodarka jest beneficjentem wejścia do Unii Europejskiej, gdyż korzyści sektora rolnego z tego tytułu wzrosły w trzecim i czwartym roku po przystąpieniu do struktur unijnych [Stan… 2007, s. 7].

Celem publikacji jest ocena wykorzystania unijnych środków finansowych przez producentów drobiu w Małopolsce, w kontekście zmian wielkości produkcji drobiu w latach 2003-2009.

Stan i aktualne tendencje rozwoju produkcji drobiarskiej w Polsce

Produkcja żywca drobiowego w latach 2003-2009 systematycznie wzrastała (tab. 1). W początkowym okresie po akcesji do struktur unijnych wzrost produkcji był najbardziej dynamiczny i wynosił 13,3% (w roku 2006 w relacji do 2005 roku). Po części tak gwałtowny wzrost produkcji drobiarskiej w Polsce był spowodowany wystąpieniem ptasiej grypy na przełomie lat 2005/2006 w kilku krajach unijnych, w których na skutek wybicia części stad podaż żywca bardzo zmalała, a w rezultacie wzrósł import drobiu z Polski.

Produkcja zaspokajała zapotrzebowanie krajowe, natomiast nadwyżki mięsa eksportowano. Wskaźnik samowystarczalności wynosił bowiem 114% w latach 2006-2007, a w 2008 roku wzrósł do poziomu 124%. Eksport jeszcze w połowie lat 90-tych wynosił średnio 20 tys. ton mięsa drobiowego rocznie, przy czym mięso gęsi i kaczek stanowiło około 90% tego eksportu. Największy udział w strukturze produkcji towarowej mają obecnie kurczęta brojlery i indyki, których udział zwiększył się z 10% w pierwszej połowie lat 90-tych do ponad 80% w latach 2004-2007 [Ewolucja rynku mięsnego… 2007]. Nadwyżki mięsa drobiowego były eksportowane, jednak opłacalność eksportu systematycznie pogarszała się począwszy od pierwszego kwartału 2008 roku na skutek umacniania się złotego.

W latach 90-tych głównymi kierunkami zbytu były Niemcy (głównie gęsina) oraz Francja (eksport kaczek). Epidemia ptasiej grypy w 2001 roku spowodowała spadek pogłowia drobiu, co w konsekwencji skutkowało zwiększonym eksportem mięsa

drobiowego z Polski. W 2003 roku eksport mięsa drobiowego wyniósł 108 tys. ton i był dwukrotnie wyższy niż w roku poprzednim. Natomiast w latach 2004-2006 eksport mięsa drobiowego zwiększył się z 115,1 do 199,6 tys. ton, a trend ten został utrzymany także w latach następnych (wzrost z poziomu 236,8 tys. ton w 2007 roku do 257,7 tys. ton w 2008 roku).

Według IERiGŻ [Rynek drobiu... 2009] eksport wzrósł do nowych krajów Wspólnoty Europejskiej, a spośród krajów UE-12 największymi odbiorcami w 2008 roku były Czechy (25,6 tys. ton), Słowacja (11,2 tys. ton), Litwa (9,7 tys. ton), Rumunia (5 tys. ton), Łotwa (4,5 tys. ton). W 2008 roku wzrosła sprzedaż mięsa drobiowego do Holandii (z 11,4 do 16,5 tys. ton), Włoch (z 2,5 do 3,6 tys. ton), Hiszpanii (z 1,9 do 4 tys. ton) i Belgii (z 3,5 do 5,5 tys. ton), natomiast zmniejszył się eksport do Niemiec (z 72,6 tys. ton do 70,2 tys. ton) i Wielkiej Brytanii (z 34,5 tys. ton do 24,1 tys. ton).

Tabela. 1. Produkcja oraz obrót międzynarodowy mięsa, podrobów i przetworów drobiowych w latach 2003-2009, tys. ton

Table 1. Production and international trade in poultry meat, giblets and poultry products in 2003-2009, thousand ton

Produkcja i handel zagraniczny / Production and trade flows	Rok 2003	2004	2005	2006	2007	2008[1]	2009[2]
Produkcja żywca Production, live weight	1 134	1 228	1 308	1 482	1 593	1 664	1 715
Eksport ogółem Exports in total	108,0	128,4	185,1	215,2	261,7	281,0	312,0
- drób żywy w ekwiwalencie mięsa - poultry live weight in meat equivalent	1,3	0,8	1,2	1,8	2,1	4,1	2,0
- mięso i podroby - meat and giblets	99,6	115,1	174,1	199,6	236,8	257,7	290,0
- przetwory - meat products	7,1	12,5	9,8	13,8	22,8	19,2	20,0
Import ogółem Imports in total	23,7	86,7	75,7	88,8	96,9	69,0	77,0
- drób żywy w ekwiwalencie mięsa - poultry live weight in meat equivalent	1,2	1,4	6,2	17,4	34,8	29,2	28,0
- mięso i podroby - meat and giblets	20,3	84,6	69,1	69,1	57,8	35,3	45,0
- przetwory - meat products	2,2	0,7	0,4	2,3	4,3	4,5	4,0
Saldo obrotów ogółem Turnover balance in total	84,3	41,7	109,4	126,4	164,8	212,0	235,0

[1]dane wstępne; [2]prognoza IERiGŻ PIB

Źródło: IERiGŻ.

Wartościowo udział UE-25 w uzyskiwanych wpływach z eksportu zwiększył się z 88% do 93%. Struktura geograficzna eksportu w 2008 roku przedstawiała się następująco:

nadal największy udział posiadały Niemcy (42,8%), a także Wielka Brytania (11,2%), Czechy (8,4%) i Francja (6,5%). Znaczącym odbiorcą mięsa drobiowego są kraje WNP, do których wyeksportowano 17,5 tys. ton w 2008 roku (o 9% więcej niż w roku poprzednim), w tym głównie Ukraina. Eksport odbywa się także do takich krajów, jak Wietnam, Hong Kong i Kongo.

W latach 1999-2003 następował spadek importu produktów drobiowych średnio do 20,3 tys. ton w 2003 roku. Zniesienie ceł w handlu z Unią Europejską (UE-25), umożliwiało zakupy w tych krajach tanich produktów drobiowych, wykorzystywanych w przetwórstwie. Na przestrzeni lat 2004-2007 import wzrastał z poziomu 86,7 (2004 r.) do 96,9 tys. ton (2007 r.). Jednakże przywóz mięsa i podrobów drobiowych zmniejszył się z 57,8 tys. ton w 2007 roku do 35,3 tys. ton w 2008 roku. Import ogółem obniżył się do wysokości 69,0 tys. ton w 2008 roku, czyli o 28,8% w porównaniu z rokiem poprzednim.

Głównie kierunki importu w 2008 roku to Niemcy (23,7% udziału), Wielka Brytania (18,5%), Holandia (13,7%), Włochy (9,5%), Słowacja (8,0%), Węgry (5,2%). Stany Zjednoczone utraciły pozycję największego eksportera drobiu do Polski (w 1994 roku udział przywozów drobiu z USA wynosił 60%).

Wykorzystanie środków pomocowych przez producentów drobiu na tle wykorzystania w innych kierunkach produkcji rolniczej

Rolnicy ubiegający się o pomoc finansową ze środków UE musieli spełniać określone warunki, a ich gospodarstwa musiały posiadać odpowiednią wielkość ekonomiczną i spełniać standardy w zakresie higieny produkcji, dobrostanu zwierząt i ochrony środowiska. W zakresie inwestycji w gospodarstwach rolnych w Małopolsce złożono 1 241 wniosków, a zrealizowano 1 181 projektów (tab. 2).

Najwięcej projektów zrealizowano w gospodarstwach, w których głównym kierunkiem produkcji było ogrodnictwo (372 umowy), produkcja sadownicza (179) i uprawa zbóż (132) w dziale produkcja roślinna, a w dziale produkcja zwierzęca trzoda chlewna (185), hodowla bydła mlecznego (118). Pozyskano także środki do finansowania realizacji inwestycji w produkcji bydło mięsne (15 umów) oraz w produkcji drobiarskiej (w liczbie 10 zrealizowanych umów). W strukturze realizowanych projektów produkcja drobiarska ma więc niewielki udział: poniżej 1% według liczby projektów oraz niecałe 2% według wartości projektów.

Podejmowano inwestycje, które prowadziły do poprawy organizacji produkcji rolnej, wzrostu dochodowości i konkurencyjności gospodarstw, ale też miały na celu poprawę bezpieczeństwa żywności, warunków utrzymania zwierząt, stanu środowiska i bezpieczeństwa pracy. Jak wynika z danych Małopolskiego Oddziału Regionalnego ARiMR, w zdecydowanej większości przedmiotem inwestycji rolniczych był zakup nowoczesnych maszyn i urządzeń do produkcji rolniczej, przechowalnictwa, magazynowania i przygotowania produktów rolnych do sprzedaży. Przeprowadzano także budowę budynków inwentarskich i gospodarczych oraz ich modernizację.

Rolnicy małopolscy korzystali także z działania „Ułatwienie startu młodym rolnikom" (działanie 1.2) (tab. 3). Zainteresowanie tym programem było duże, przekraczające możliwości finansowe Oddziału. Podobnie jak w przypadku działania związanego z inwestycjami w gospodarstwach rolnych, najwięcej wniosków dotyczyło gospodarstw, w których głównym kierunkiem produkcji było ogrodnictwo (187) i trzoda

chlewna (133). W pozostałych dominowała uprawa zbóż (49), hodowla bydła mlecznego (33) i produkcja sadownicza (29). W tym programie pomocowym udział producentów drobiu był niewielki: na 531 realizowanych wniosków na łączną kwotę ponad 26,55 mln zł zrealizowano tylko jeden dotyczący drobiu na kwotę 50 tys. zł.

Tabela 2. Struktura zbiorowości projektów w działaniu 1.1 „Inwestycje w gospodarstwach rolnych" według głównego kierunku produkcji w gospodarstwach

Table 2. Structure of the group of projects approved for measure 1.1 'Investment in agricultural farms' according to main direction of production in farm

Produkcja główna Main production	Liczba pierwotnych projektów Number of original projects	Wartość pierwotnych projektów, zł Worth of original projects, PLN	Projekty zrealizowane, stan na dzień Completed projects, state as on 30.09.2008	Wartość zrealizowanych projektów, zł Worth of completed projects, PLN
Uprawy zbóż Corn growing	144	15 712 596,0	132	14 750 729,8
Ogrodnictwo Horticulture	377	26 373 359,0	372	25 118 529,5
Produkcja sadownicza Fruit production	188	11 903 998,0	179	10 706 681,8
Pozostałe (w tym produkcja mieszana) Others (including mixed production)	134	10 161 416,0	127	8 578 188,3
Bydło mleczne Dairy cattle	122	9 833 879,5	118	8 916 811,6
Bydło mięsne Beef cattle	19	2 075 205,5	15	1 505 356,5
Trzoda chlewna Pigs	195	15 187 522,0	185	13 851 944,5
Drób Poultry	15	1 984 815,5	10	1 618 790,8
Inna produkcja zwierzęca Other animal productions	32	3 334 219,9	28	3 105 364,1
Pozostałe (nie sklasyfikowane) Others (not classified)	15	1 120 536,00	15	896 617,10
Suma Total	1 241	97 687 547,00	1 181	89 049 013,99

Źródło: dane Małopolskiego Oddziału Regionalnego ARiMR 2008 r.

Bardziej aktywni w pozyskiwaniu środków unijnych byli rolnicy prowadzący gospodarstwa o wielkości ekonomicznej powyżej 4 ESU, gdyż złożyli oni 302 wnioski (56,9%). W tej grupie najwięcej projektów zrealizowali ogrodnicy (132) i producenci trzody chlewnej (82), brak było natomiast umów realizowanych przez producentów drobiu.

W gospodarstwach do 4 ESU podpisano 229 umów o przyznaniu środków finansowych, co stanowiło 43,1% wszystkich umów. W tej grupie również przodowali ogrodnicy i producenci trzody chlewnej, a tylko 1 umowa zastała podpisana z producentem drobiu.

Tabela 3. Struktura projektów według głównego kierunku produkcji w gospodarstwie beneficjenta w działaniu 1.2 „Ułatwienie startu młodym rolnikom"

Table 3. Structure of the group of approved projects for measure 1.2. 'Facilitating of start for young farmers' according to main direction of production in beneficiary farm

Produkcja główna Main production	Liczba zrealizowanych projektów Number of completed projects	Wartość zrealizowanych projektów, zł Worth of completed projects, PLN
Uprawy zbóż Corn growing	49	2 450 000,0
Ogrodnictwo Horticulture	187	9 350 000,0
Produkcja sadownicza Fruit production	29	1 450 000,0
Pozostałe (w tym produkcja mieszana) Other (including mixed production)	67	3 350 000,0
Bydło mleczne Dairy cattle	33	1 650 000,0
Bydło mięsne Beef cattle	11	550 000,0
Trzoda chlewna Pigs	133	6 650 000,0
Drób Poultry	1	50 000,0
Inna produkcja zwierzęca Other animal productions	7	350 000,0
Pozostałe (nie sklasyfikowane) Others (not classified)	14	700 000,0
Suma Total	531	26 550 000,0

Źródło: dane Małopolskiego Oddziału Regionalnego ARiMR 2008 r.

Reasumując, rolnicy i przedsiębiorcy rolni korzystający z finansowej pomocy unijnej w ramach Sektorowego Programu Operacyjnego Rolnictwo w pełni wykorzystali środki przeznaczone dla województwa małopolskiego na lata 2004-2006. W województwie zrealizowano inwestycje na rozwój gospodarstw rolnych, małych firm i przedsiębiorstw przetwarzających produkty rolne na kwotę ponad 211 mln zł. Udział producentów drobiu korzystających z pomocy finansowej UE był niewielki i dotyczył działań „Inwestycje w

gospodarstwach rolnych" (10 realizowanych wniosków) oraz „Ułatwienie startu młodym rolnikom" (1 realizowany wniosek).

Podsumowanie

Niewątpliwie pozytywnym aspektem przystąpienia Polski do struktur unijnych była i w dalszym ciągu jest możliwość skorzystania przez producentów rolnych ze środków unijnych, które są przeznaczone na rozwój rolnictwa i polskiej wsi.

Producenci drobiu w Małopolsce korzystali ze wsparcia finansowego w ramach programów Unii Europejskiej. W zakresie inwestycji w gospodarstwach rolnych w Małopolsce pozyskano środki na finansowanie inwestycji w produkcji drobiarskiej (w liczbie 10 zrealizowanych umów) na kwotę 1 618,79 tys. zł. Na tle innych kierunków produkcji rolniczej udział środków pomocowych przyznanych na inwestycje w produkcji drobiarskiej w Małopolsce był stosunkowo niewielki i stanowił niecałe 2% ogólnej kwoty (89 049 tys. zł) przeznaczonej na finansowanie inwestycji w gospodarstwach rolnych Małopolski. Jeszcze mniejszy był udział producentów drobiu w działaniu „Ułatwienie startu młodym rolnikom". W tym działaniu na 531 realizowanych wniosków (o łącznej wartości 26 550 tys. zł) tylko 1 (o wartości 50 tys. zł) przyznany został producentowi drobiu.

Literatura

Banaś K. [2004]: Międzynarodowy obrót handlowy i aktualne tendencje rozwoju produkcji drobiarskiej w Polsce i Unii Europejskiej. *Problemy rolnictwa światowego* t. XII, ss. 147-155.

Ewolucja rynku mięsnego i jej wpływ na proces transmisji cen. Ekonomiczne i społeczne uwarunkowania rozwoju polskiej gospodarki żywnościowej po wstąpieniu Polski do Unii Europejskiej. [2007]. IERiGŻ PIB Warszawa.

Gumułka M., Banaś K., Rosół M. [2009]: Dependence between productivity and profitability of broiler chickens production to appearance of avian influenza in wild birds in Poland**.** *Ann. Anim. Sci.* t. 9, nr 1, ss. 89-97.

Małopolska wieś. Pierwsze lata członkostwa w Unii Europejskiej. Efekty działań wdrażanych przez ARiMR. [2008]. ARiMR, Kraków.

Rynek drobiu i jaj. Stan i perspektywy. [2009, maj]. IERiGŻ, ARR, MRiRW, Warszawa.

Rynek rolny. Analizy, tendencje, oceny. [2008]. IERiGŻ Państwowy Instytut Badawczy, Warszawa, ss. 55-60.

Stan polskiej gospodarki żywnościowej po przystąpieniu do unii Europejskiej. [2007]. Raport 4 (69). R. Urban (red.). IERiGŻ PIB, Warszawa, ss. 7 i 84.

Piotr Bórawski[1]
Katedra Agrobiznesu i Ekonomii Środowiska
Uniwersytet Warmińsko-Mazurski
Olsztyn
Sergiy N. Grygoryev[2]
Economic and Business Institute
Tavria State Agrotechnological University
Melitopol, Ukraina

Ziemia i kierunek produkcji jako czynniki różnicujące efektywność gospodarstw pozyskujących alternatywne źródła dochodów

Land resources and specialization direction as factors differentiating efficiency of farms having alternative sources of income

Synopsis. W pracy badano zróżnicowanie działalności gospodarstw w zależności od kierunku produkcji i ziemi. Do badań zakwalifikowano gospodarstwa z województwa warmińsko-mazurskiego, których właściciele pozyskiwali alternatywne źródła dochodów prowadząc chów strusi lub danieli. Szczególną uwagę zwrócono na powierzchnię gospodarstw oraz wyniki ekonomiczne. Dokonano również oceny wskaźników korelacji zmiennych opisujących gospodarstwa zajmujące się chowem strusi i danieli. W gospodarstwach chowających strusie powierzchnia użytków rolnych była skorelowana z dopłatami bezpośrednimi. W gospodarstwach chowających daniele powierzchnia użytków rolnych była skorelowana z dopłatami bezpośrednimi, przychodami i rozchodami.

Słowa kluczowe: gospodarstwo rolne, ziemia, alternatywne dochody

Abstract. The differentiation of farms' activity according to production direction and land area was analyzed. Farms whose owners had alternative incomes from breeding ostrich and fallow deers were analyzed. Particular attention was paid to farms' area and economic results. Moreover, correlation coefficients between variables describing farms involved in ostrich and fallow deer breeding were analyzed. In ostrich breeding farms the land area was correlated with direct payments and incomes. In fallow deer breeding farms the land area was correlated with direct payments, incomes and expenditures.

Key words: farm, land, alternative incomes

Wstęp

Ziemia jako główny czynnik produkcji jest przyczyną wielu zmian w rolnictwie i jego otoczeniu. W literaturze z zakresu ekonomii rozważania nt. ziemi sięgają czasów

[1] Dr inż., Plac Łódzki 2, 10-957 Olsztyn, e-mail: pboraw@moskit.uwm.edu.pl
[2] Phd, Faculty of Management & Marketing, Head of International Department.

starożytnych. Grecki filozof Ksenofont, sławny z rozważań nt. rolnictwa i fundamentów ekonomii, tak wyraził się o ziemi „Ziemia zachęca rolników do niesienia orężnej pomocy swojemu krajowi" [Ksenofont 1996, s. 55].

Kolejny ważny nurt ekonomii, który wynosił na piedestał rolnictwo i ziemię związany był z fizjokratyzmem. Nurt ten szczególnie podkreślał rolę rolnictwa w rozwoju gospodarczym [Gudowski 2007, s. 146].

Spośród wielu ekonomistów poruszających kwestie rolnictwa i ziemi godna uwagi jest teoria Ricardo. Ten przedstawiciel ekonomii klasycznej, autor teorii renty różniczkowej, wskazał na dochody płynące z posiadania ziemi. Według niego właściciele gospodarstw posiadający lepsze jakościowo ziemie ponoszą niższe koszty produkcji, a tym samym osiągają wyższy poziom renty różniczkowej [Nasiłowski 1998, s. 34].

Polscy ekonomiści prowadzili również rozważania na temat dochodowości gospodarstw rolnych i czynników ją determinujących. Można wyróżnić różne metody analizy czynników wpływających na dochodowość gospodarstw rolnych. W literaturze przedmiotu są przedstawiane metody tabelaryczno-opisowe, użycie funkcji regresji, funkcji produkcji i analiza składowych głównych [Kołoszko-Chomentowska 2007, s. 243]. Niektórzy autorzy wskazują na obszar gospodarstwa i wzrost dochodów wraz z jego powiększaniem oraz lepszym wyposażeniem technicznym [Wiatrak 1998, s. 207]. Inni autorzy za główny czynnik wzrostu dochodowości gospodarstw uznają ich stopień powiązań z rynkiem [Gołębiewska i Klepacki 2000, s. 61]. Jest to teoria uzupełniająca zagadnienia, które poruszał inny wybitny ekonomista von Thuennen, twórca teorii kręgów mówiącej, że kierunki bardziej efektywne są bliżej zlokalizowane rynku, a te bardziej ekstensywne dalej od rynku zbytu [Gudowski 2007, s. 145].

Ziemia, jej jakość oraz powierzchnia gospodarstw rolnych są bardzo zróżnicowane w poszczególnych krajach należących do UE. Generalnie biorąc kraje pierwotnie należące do Unii (UE-15) charakteryzują się większymi obszarowo gospodarstwami oraz lepszą efektywnością wykorzystania czynników wytwórczych.

Cel i metoda badań

Głównym celem badań było przeprowadzenie analizy zasobów ziemi w gospodarstwach rolnych i jej wpływu na poziom uzyskiwanych wyników ekonomicznych badanych gospodarstw. W badaniach zastosowano dobór celowy i zakwalifikowano te gospodarstwa, których właściciele pozyskiwali alternatywne źródła dochodów z produkcji strusi i danieli. Gospodarstwa zlokalizowane były na terenie województwa warmińsko-mazurskiego. Ze względu na małą liczbę gospodarstw zajmujących się tymi kierunkami produkcji w badaniach wzięło udział 12 hodowców strusi i 5 hodowców danieli. Badania zostały przeprowadzone w końcu 2007 r. i dotyczyły danych za cały rok obrachunkowy. W badaniach zastosowano kwestionariusz badawczy, który wypełnili właściciele gospodarstw rolnych podczas wywiadów bezpośrednich. W pracy alternatywne źródło dochodu rozumiano jako uzupełnienie działalności z gospodarstwa rolnego oraz jako nową działalność gospodarczą zamiast dotychczasowej. Należy jednak zaznaczyć, że wśród badanych tylko 5 gospodarstw prowadziło nową działalność zamiast poprzedniej.

Wyniki badań

W pierwszym etapie analizy gospodarstw rolnych dokonano charakterystyki zasobów ziemi badanych gospodarstw. Już na początku analizy zauważono duże zróżnicowanie badanych gospodarstw rolnych. Zdecydowana różnica wystąpiła w przypadku analizy udziału łąk i pastwisk w użytkach rolnych. W przypadku gospodarstw hodowców strusi stanowiły one 30%, a w przypadku gospodarstw hodowców danieli blisko 98% w powierzchni użytków rolnych (tab. 1). Zróżnicowanie obszaru badanych gospodarstw rolnych wynika ze specyfiki tych kierunków produkcji, gdzie chów danieli wymaga zdecydowanie większej powierzchni łąk i obszaru gospodarstw w stosunku do strusi [Bórawski 2009, s. 236]. Duże zróżnicowanie w badanych gospodarstwach wystąpiło też w przypadku wartości ziemi. W gospodarstwach zajmujących się chowem danieli wartość ziemi ukształtowała się na poziomie 22 600 zł/ha i była wyższa od tej w gospodarstwach hodowców strusi o blisko 46%.

Rolnicy na świecie to największa grupa ludzi, którzy posiadają ziemię i inne biologiczne zasoby gospodarstw. Przez właściwe zarządzanie tymi zasobami mogą powiększać produkcję rolniczą i dochody oraz rozwijać obszary wiejskie w sposób zrównoważony. Żeby jednak mogli właściwie wykorzystać posiadane zasoby ziemi, potrzebna jest im informacja o technologii i technikach produkcji [Grygoryev 2009, s. 86].

Tabela 1. Charakterystyka zasobów ziemi w badanych gospodarstwach rolnych w przeliczeniu na 1 gospodarstwo

Table 1. Land resources in surveyed farms, average

Cecha	Gospodarstwa hodowców strusi	Gospodarstwa hodowców danieli
Obszar ogólny, ha	18,43	77,13
Użytki rolne, ha	14,36	74,15
Powierzchnia łąk, ha	2,09	39,75
Powierzchnia pastwisk, ha	2,24	32,59
Wskaźnik bonitacji gleb	0,56	0,80
Szacunkowa wartość 1 ha ziemi, tys. zł	15,44	22,60
Sumaryczna wartość ziemi, tys. zł	221,72	1675,79

Źródło: badania własne.

W dalszej części pracy analizie poddano produkcję zwierzęcą. Zarówno obszar gospodarstwa jak i kierunek produkcji determinowały wielkość produkcji zwierzęcej. W przypadku gospodarstw zajmujących się chowem strusi średnie pogłowie zwierząt wyniosło 58,33 sztuki, a danieli 338 sztuk, co daje obsadę 4,06 sztuki strusi na 1 ha UR i 4, 56 sztuki danieli na 1 ha UR (tab. 2). Konsekwencją dużych różnic w powierzchni gospodarstw był dużo większy poziom produkcji globalnej zwierzęcej w przypadku gospodarstw hodowców danieli w porównaniu do gospodarstw chowających strusie. W dalszej kolejności konsekwencją była różnica w poziomie dopłat bezpośrednich, który w przypadku gospodarstw zajmujących się chowem danieli był blisko 9 krotnie wyższy i wynosił średnio 85 tys. zł na gospodarstwo. Należy jednak zaznaczyć, że dopłaty bezpośrednie uzależnione są od utrzymania gospodarstwa w dobrej kulturze rolnej oraz ochrony środowiska. Polska w porównaniu do pierwotnych krajów członkowskich UE

uzyskuje niższy poziom dopłat bezpośrednich, który powinien być wyrównany do 2013 roku [Biernat-Jarka 2008, s. 38].

Gospodarstwa hodowców danieli osiągnęły blisko dwukrotnie wyższą wartość przychodów (298 494 zł) w porównaniu do gospodarstw hodowców strusi (134 403 zł).

Tabela 2. Charakterystyka produkcji zwierzęcej w badanych gospodarstwach

Table 2. Animal production charakcteristics of surveyed farms

Wskaźnik	Gospodarstwa hodowców strusi		Gospodarstwa hodowców danieli	
	średnio na gospodarstwo	na 1 ha UR	średnio na gospodarstwo	na 1 ha UR
Obsada zwierząt, szt.	58,33	4,06	338	4,56
Produkcja globalna zwierzęca, t	6,47	0,45	34,6	0,47
Sprzedaż produkcji zwierzęcej, tys. zł	36 928	2 572	176 670	2 383

Źródło: badania własne.

Przedmiotem rozważań był również poziom rozchodów w badanych gospodarstwach. Przy zdecydowanie mniejszej powierzchni UR gospodarstwa zajmujące się chowem strusi odnotowały wyższą wartość rozchodów niematerialnych i zbliżony poziom rozchodów materialnych w porównaniu do gospodarstw hodowców danieli liczonych średnio na gospodarstwo (tab. 3). Przyczyn tak dużych różnic może być wiele. Po pierwsze chów strusi wymaga większego udziału pasz treściwych w żywieniu, które są głównym składnikiem nakładów materiałowych.

Wartość inwestycji w badanych gospodarstwach ukształtowała się na zdecydowanie wyższym poziomie w gospodarstwach zajmujących się chowem danieli, co wskazuje na znacznie większe możliwości rozwoju tych gospodarstw.

Tabela 3. Charakterystyka głównych kategorii rozchodów w badanych gospodarstwach, zł

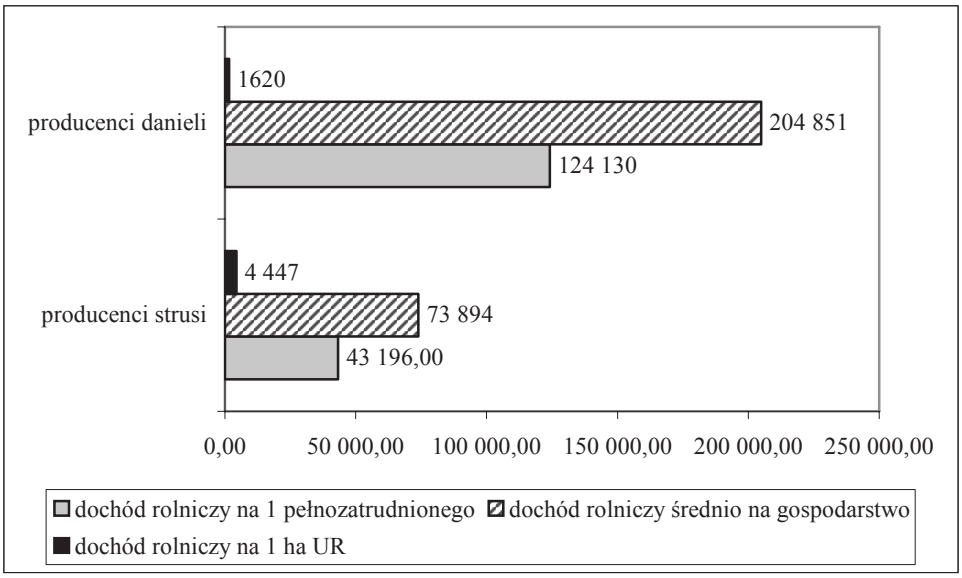
Table 3. Main expenditure categories in the surveyed farms, PLN

Kategoria nakładów	Gospodarstwa hodowców strusi		Gospodarstwa hodowców danieli	
	średnio na gospodarstwo	na 1 ha UR	średnio na gospodarstwo	na 1 ha UR
Rozchody materialne	49 632	3 456	55 210	745
Inwestycje	1 350	94	73 000	984
Rozchody niematerialne	10 878	758	6 728	91
Rozchody ogółem	61 860	4 308	134 938	1 820

Źródło: badania własne.

W pracy dokonano analizy wielkości dochodów rolniczych liczonych na 1 pełnozatrudnionego. W przypadku tej analizy zdecydowanie lepiej wypadły gospodarstwa hodowców danieli, w których odnotowano blisko 3-krotnie wyższą wartość dochodu rolniczego liczonego na 1 pełnozatrudnionego w porównaniu do gospodarstw hodowców strusi (rys. 1). Sytuacja podobnie wyglądała w przypadku analizy dochodu liczonego średnio na gospodarstwo, którego wartość była wyższa w gospodarstwach zajmujących się

chowem danieli. W gospodarstwach hodowców strusi ich właściciele uzyskali wyższą wartość dochodów liczonych na 1 ha UR.



Rys. 1. Dochód rolniczy w badanych gospodarstwach

Fig. 1. Agricultural income in surveyed farms

Źródło: badania własne.

Tabela 4. Wskaźniki korelacji pomiędzy zmiennymi opisującymi ziemię, a wskaźnikami efektywności gospodarstw, liczonymi na 1 ha UR

Table 4. Correlation coefficients between land characteristics and farms' efficiency calculated per 1 ha farmland

Charakterystyka ekonomiczna	Gospodarstw hodowców strusi			Gospodarstwa hodowców danieli		
	użytki rolne	wskaźnik bonitacji	wartość 1 ha ziemi	użytki rolne	wskaźnik bonitacji	wartość 1 ha ziemi
Inwestycje	-0,4481	0,0795	-0,4867	0,0252	0,6111	0,8693
Dopłaty bezpośrednie	0,4942	0,5083	0,4006	0,4493	-0,2628	-0,1761
Rozchody niematerialne	-0,3217	0,2664	-0,2235	-0,0291	-0,2872	-0,7788
Ogółem rozchody	-0,4471	0,0836	-0,3841	0,6444	-0,6444	-0,1302
Przychody razem	-0,1331	-0,1942	-0,1775	0,0703	0,4758	0,8605
Sprzedaż produkcji zwierzęcej	-0,2531	-0,2485	-0,2536	0,8432	-0,2115	-0,7766
Rozchody materialne	-0,4241	0,0329	-0,3668	-0,5207	0,4346	0,1330

Źródło: badania własne.

Problematyka zróżnicowania działalności rolniczej i pozarolniczej jest szeroko opisana w międzynarodowej literaturze. Jak podają Dunn, Moore i Jeffrey [2009, s. 177] zróżnicowanie działalności oraz posiadane umiejętności marketingowe przez rolników są

kluczem do osiągnięcia sukcesu rynkowego. Dużą rolę w tym sukcesie odgrywają instytucje doradcze, centra technologii i przedsiębiorcze wychowanie młodzieży.

W pracy dokonano analizy wskaźników korelacji pomiędzy danymi opisującymi ziemię, a efektywnością gospodarstw. W przypadku gospodarstw zajmujących się chowem strusi uzyskano najwyższy wskaźnik korelacji między powierzchnią użytków rolnych a dopłatami bezpośrednimi. Jest to zrozumiałe, ponieważ ich poziom jest ściśle uzależniony od powierzchni gospodarstwa.

W gospodarstwach hodowców danieli obszar użytków rolnych był silnie związany z dopłatami bezpośrednimi, rozchodami i sprzedażą produkcji zwierzęcej.

Wartość 1 ha ziemi była najsilniej skorelowana z inwestycjami i dopłatami bezpośrednimi w gospodarstwach zajmujących się chowem strusi. Natomiast w gospodarstwach hodowców danieli wartość 1 ha ziemi była związana z przychodami i inwestycjami.

Podsumowanie i wnioski

Należy zaznaczyć, że w badanym okresie gospodarstwa rolne zajmujące się chowem strusi i danieli osiągnęły z tego tytułu alternatywne źródła dochodów.

Badania własne dowodzą, że zarówno obszar gospodarstwa jak i kierunek produkcji są związane z efektywnością gospodarstw rolnych.

Gospodarstwa obszarowo większe oraz zajmujące się chowem danieli osiągnęły zdecydowanie wyższą efektywność ekonomiczną. W gospodarstwach tych zaobserwowano również bardziej efektywne gospodarowanie kosztami, polegające na ich minimalizacji.

W strukturze przychodów gospodarstw rolnych odnotowano duży udział dopłat bezpośrednich, który był uzależniony od obszaru gospodarstwa. Należy zaznaczyć, że duży udział dopłat bezpośrednich będzie zależeć od przestrzegania norm dobrej kultury rolnej.

Sukces w pozyskiwaniu dodatkowych i alternatywnych źródeł dochodów w gospodarstwach jest również uzależniony nie tylko od posiadanych zasobów ziemi czy kierunku produkcji, ale również od umiejętności marketingowych rolnika i jego rodziny.

Literatura

Biernat-Jarka A. [2008]: Ocena zmian płatności bezpośrednich Wspólnej Polityki Rolnej Unii Europejskiej. *Zeszyty Naukowe SGGW w Warszawie* Seria *Problemy Rolnictwa Światowego*, t. 4 (XIX), ss. 36-41.

Bórawski P. [2009]: Efektywność gospodarstw rolnych zajmujących się chowem strusi i danieli. [W:] Konkurencyjność przedsiębiorstw – ujęcie mezoekonomiczne. Juchniewicz M. (red.). Wydawnictwo UWM w Olsztynie, Olsztyn, ss. 235-239.

Dunn J.W., Moore L., Hyde J. [2009]: Rural enterpreneurship, value-added agriculture and rural policy. *Збірник Наукових Праць Таврійського Державного Агротехнологічного Університету (Економічні Науки)* 3, ss. 176-180.

Gołębiewska B., Klepacki B. [2000]: Czynniki kształtujące dochód rolniczy w gospodarstwach o zróżnicowanym poziomie towarowości. *Roczniki Nauk Rolniczych, Seria G*, t. 88, z. 2, ss. 59-68.

Grygoryev S.N. [2009]: The context of extension in sustainable agricultural development. *Збірник Наукових Праць Таврійського Державного Агротехнологічного Університету (Економічні Науки)* 3, ss. 83-90.

Gudowski J. [2007]: Rolnictwo w teorii i praktyce rozwoju gospodarczego. [W:] Ekonomia rozwoju. Piasecki R. (red.). PWE, Warszawa, ss. 144-162.

Kołoszko-Chomentowska Z. [2007]: Metody oceny czynników kształtujących dochody z działalności rolniczej. *Roczniki Naukowe SERiA*, t. IX, z. I, ss. 241-243.

Ksenofont [1996]: Wybór pism. Biblioteka Narodowa, sem. III, nr. 39, Warszawa.
Nasiłowski M. [1998]: Historia myśli ekonomicznej. Key Text, Warszawa.
Wiatrak A.P. [1998]: Czynniki zróżnicowania dochodów rolniczych gospodarstw rodzinnych. [W:] Dochodowe zróżnicowanie rodzin chłopskich i jego tendencje w gospodarce rynkowej w Polsce. A.P. Wiatrak (red.). Wyd. SGGW, Warszawa, ss. 205-218.

Katarzyna Brodzińska[1]
Katedra Agrobiznesu i Ekonomii Środowiska
Uniwersytet Warmińsko-Mazurski
Olsztyn

Perspektywy rozwoju rolnictwa w kontekście standardów w ochronie środowiska

Prospects of agricultural development in context of the environmental protection standards

Synopsis. W opracowaniu przedstawiono rozważania nad wpływem wprowadzenia instrumentu cross-compliance na konkurencyjność gospodarstw rolnych w Unii Europejskiej, ze szczególnym uwzględnieniem sytuacji polskiej. Przeanalizowano znaczenie oraz wskazano słabości wprowadzanego systemu, a także alternatywy korzystnych przekształceń inspirowanych przez wprowadzenie cross-compliance. Analizy przeprowadzono na podstawie danych GUS, danych Urzędu Statystycznego Unii Europejskiej EUROSTAT oraz danych Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa (ARiMR).
Słowa kluczowe: standardy w ochronie środowiska, rozwój rolnictwa, płatności bezpośrednie

Abstract. Considerations are presented over the cross-compliance principle influence for the agricultural farms competitiveness in the European Union, particularly with regard to the Polish position. Their meaning is anlysed and the existing weaknesses are indicated, as well as the beneficial transformations inspired by the cross-compliance requirements. The data were taken from the Central Statistical Office, the European Union Statistical Office EUROSTAT and the Agency for Agriculture Restructuring and Modernisation.
Key words: standards in environmental protection, agricultural development, direct payments

Wprowadzenie

Celem przeprowadzanych od blisko dwudziestu lat kolejnych reform Wspólnej Polityki Rolnej (WPR) jest przede wszystkim większe wsparcie rozwoju obszarów wiejskich oraz ograniczenie niekorzystnego wpływu rolnictwa na środowisko przyrodnicze. Większość środków finansowych kierowanych na wsparcie rolnictwa uzależniona jest zatem od przestrzegania standardów w ochronie środowiska. Oczywiście, na przestrzeni lat obowiązujące normy w zakresie ochrony środowiska w poszczególnych krajach UE zmieniały się. Najistotniejsze regulacje w tej kwestii zawiera Dyrektywa Rady Wspólnot Europejskich nr 91/676/EEC zwana potocznie Dyrektywą Azotanową, która ma na celu ograniczenie zanieczyszczenia wód azotanami, pochodzącymi bezpośrednio lub pośrednio ze źródeł rolniczych. Jednym z wymagań Dyrektywy Azotanowej było opracowanie tzw. Kodeksu Dobrej Praktyki Rolniczej[2], czyli zbioru zasad, porad i zaleceń, które powinny być uznane jako obowiązujące normy etycznego postępowania w rolnictwie względem

[1] Dr inż., email: katarzyna.brodzinska@uwm.edu.pl
[2] Polska, będąc krajem sygnatariuszem Konwencji Helsińskiej, zobowiązała się, że opracuje i wdroży do 2002 r. Kodeks Dobrych Praktyk Rolniczych, a zatem w przypadku Polski idea opracowania Kodeksu znajduje umocowanie prawne zarówno w ustawodawstwie UE, jak i porozumieniach HELCOM [Kuś 1998].

środowiska. Dyrektywa zawiera tylko wskazania najistotniejszych kwestii, które powinny być regulowane, pozostawiając krajom członkowskim swobodę regulacji szczegółowych. Reforma WPR uzgodniona w 2003 r. na szczycie ministrów rolnictwa UE-15 w Luksemburgu określa zasady dotyczące kierunków wsparcia rolnictwa do 2013 r.[3] Zakłada ona między innymi powiązanie płatności nie z wielkością produkcji, ale z koniecznością spełnienia przez rolników szeregu określonych wymogów w zakresie dbałości o środowisko, jakości żywności i dobrostanu zwierząt, zawartych w instrumencie wzajemnej zgodności[4]. Wymagania te nie są nowe. W krajach „piętnastki" (UE-15) pojawiały się one stopniowo wraz z ewoluowaniem WPR w kierunku polityki zrównoważonego rozwoju obszarów wiejskich. Także w prawodawstwie polskim i innych nowych krajów członkowskich wymogi, których spełnienie zakłada instrument wzajemnej zgodności, istniały już dużo wcześniej. W związku z powyższym instrument ten może być traktowany jako narzędzie, które umożliwia egzekwowanie konkretnych zapisów zawartych w istniejących regulacjach [Kujawiński 2009]. Jeżeli wymagania określone w zasadzie wzajemnej zgodności nie są spełniane, rolnik otrzymuje zmniejszone dopłaty bezpośrednie. Zasadnym jest w tej sytuacji pytanie o perspektywy rozwoju polskich gospodarstw rolnych. Czy zatem konieczność inwestowania, by spełnić obowiązujące standardy, przy wzrastających kosztach czynników produkcji oraz ograniczonym systemie dopłat, pozwoli polskim rolnikom skutecznie konkurować na rynku europejskim.

Celem artykułu jest ocena wpływu wprowadzenia zasady wzajemnej zgodności na konkurencyjność rolnictwa krajów UE, ze szczególnym uwzględnieniem sytuacji polskiej. W analizach wykorzystano dostępne dane GUS, dane Urzędu Statystycznego Unii Europejskiej EUROSTAT oraz dane Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa (ARiMR).

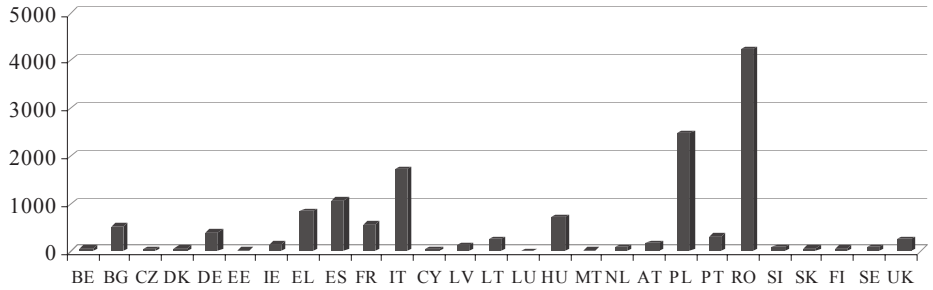
Wdrażanie zasady wzajemnej zgodności w krajach UE

Znaczne różnice w zakresie ogólnej sytuacji gospodarczej i sytuacji gospodarki rolnej pomiędzy państwami, które przystąpiły do UE w 2004 r. (UE-10) i w 2007 r. (UE-2), a „starymi" państwami UE (UE-15) wpłynęły na wydłużenie terminu wprowadzenia zasady wzajemnej zgodności. Kraje UE-15 są zobowiązane do przestrzegania wymogów zawartych w rozporządzeniach od 2005 r. Nowe państwa członkowskie, w tym również Polska, rozpoczęły od 2009 r. wdrażanie systemu kontroli wymagań w zakresie określonym w art. 1 Rozporządzenia Rady 146/2008, tzn. w obszarze Identyfikacji i Rejestracji Zwierząt (IRZ) oraz w obszarze Ochrony Środowiska Naturalnego (tzw. obszar A). Wśród krajów nowoprzyjętych do UE system kontroli jest szczególnym wyzwaniem dla Rumunii, Polski, Węgier i Bułgarii, głównie ze względu na liczbę gospodarstw rolnych, które będą podlegały kontroli. W samej tylko Rumunii znajduje się blisko 30% ogółu gospodarstw UE-27, a w Polsce kolejne 17% (rys. 1). Nie oznacza to oczywiście, że wszystkie te gospodarstwa są beneficjentami środków z UE. W przypadku Polski, jest to około 58%

[3] Są to następujące regulacje: Rozporządzenie Rady (WE) nr 1782/2003 z 29 września 2003 r., Rozporządzenie Komisji (WE) nr 795/2004 z 21 kwietnia 2004 r., Rozporządzenie Komisji (WE) nr 796/2004 z 21 kwietnia 2004 r. oraz Rozporządzenie Komisji (WE) nr 1973/2004 z 29 października 2004 r.

[4] „Wzajemna zgodność", „zasada wzajemnej zgodności", „zasada współzależności", czy też „zasada krzyżowej zgodności" to najczęściej używane tłumaczenia angielskiego terminu cross-compliance.

ogółu gospodarstw rolnych, a w Czechach około 43%[5]. Niemniej jednak, przyjmując założenie, że około 50% gospodarstw jest beneficjentami środków z UE, a systemem kontroli przestrzegania zasady wzajemnej zgodności objętych będzie 1%, to we wspomnianych krajach przeprowadzenie kontroli jest dużym przedsięwzięciem logistycznym, generującym wysokie koszty.



Rys. 1. Liczba gospodarstw rolnych w krajach UE w 2005 roku

Fig. 1. Number of agricultural holdings in the EU countries in 2005

Źródło: EUROSTAT – Farm Structure Survey.

Inną kwestią jest natomiast sprostanie wymogom, określonym w zasadzie wzajemnej zgodności. Klasyfikacja i pomiar ekonomicznej wielkości gospodarstw rolnych przeprowadzane na podstawie informacji Sieci Danych Rachunkowości Gospodarstw Rolniczych (FADN) wskazują na duże zróżnicowanie w strukturze wielkości ekonomicznej gospodarstw rolnych w krajach UE. Szczególnie wyraźnie widać to w porównaniu z krajami, z którymi zaczęliśmy konkurować na wspólnym rynku rolnym. Jeśli w Polsce gospodarstwa duże ekonomicznie (>40 ESU) użytkują 18,5% ogółu UR, to w takich krajach jak Niemcy jest to 79%, Danii 77%, Czechach 84% i na Węgrzech 56%. Spośród krajów, które przystąpiły do UE razem z Polską, najkorzystniejsza struktura gospodarstw według wielkości ekonomicznej występuje w rolnictwie Czech i Słowacji. Nadwyżka bezpośrednia w rolnictwie czeskim i słowackim tworzona jest głównie przez gospodarstwa duże (40-100 ESU) i bardzo duże (> 100 ESU), które stanowią 26,6% (Czechy) i 46,8% (Słowacja) wszystkich gospodarstw. W Polsce gospodarstwa te stanowią zaledwie 2% ogółu gospodarstw rolnych. Duże gospodarstwa towarowe posiadają możliwości bardziej efektywnego wykorzystania zasobów pracy i kapitału, co przekłada się na uzyskiwane przez nie efekty produkcyjne i dochodowe. Przeciętny poziom produkcji rolniczej na jedno gospodarstwo rolne w Czechach to 64,1 tys. euro, a na Słowacji 27,7 tys. euro, przy średniej dla Unii 44,3 tys. euro. Natomiast w Polsce wartość ta kształtuje się na poziomie 4,9 tys. euro. Podobnie kształtuje się wartość dodana brutto. Statystyczne gospodarstwo rolne w Czechach wytwarza wartość dodaną brutto na poziomie 22 tys. euro, czyli bliską średniej UE-15 (23 tys. euro). W rolnictwie polskim, podobnie jak na Litwie i Łotwie, jest

[5] W Czechach jest 55 tys. gospodarstw z tego 23,6 tys. pobiera płatności i jest zarejestrowanych w systemie LPIS, czyli kontrolą z zakresu cross-compliance objętych zostanie niespełna 2,4 tys. gospodarstw rolnych.

to jedenastokrotnie mniej, bo około 2 tys. euro [Baer-Nawrocka 2008]. Oczywistym jest, że niski poziom wartości dodanej brutto wskazuje na problemy dochodowe tych gospodarstw, a w związku z powyższym na ograniczone możliwości inwestycyjne. Jest to szczególnie istotne w przypadku niewielkich gospodarstw zwierzęcych, gdzie koszty inwestycji, by sprostać standardom mogą okazać się zbyt wysokie.

Wspomniane wcześniej wysokie koszty kontroli wypełniania wymogów określonych w zasadzie wzajemnej zgodności dotyczą przede wszystkim tych państw członkowskich UE, w których sektor rolniczy składa się głównie z bardzo małych gospodarstw. Co więcej, w niektórych państwach członkowskich w grupie tej jest znaczny odsetek gospodarstw otrzymujących dopłaty niewystarczające na pokrycie związanych z nimi kosztów administracyjnych [Rozporządzenie… 2008]. Dotyczy to głównie nowych krajów UE, gdzie wprowadzenie do nowej WPR zasady stopniowego dochodzenia do pełnych dopłat, czyli "phasing-in"[6] dodatkowo pogarsza sytuację dochodową gospodarstw rolnych, a ewentualne sankcje karne są w tej sytuacji szczególnie dotkliwe. Jednym z celów wprowadzonego systemu płatności jednolitej (SPS) było właśnie zmniejszenie obciążenia administracyjnego, ponadto chodziło o poprawę konkurencyjności WPR i poprawę jej społecznej akceptacji, czemu ma właśnie służyć wprowadzenie zasady wzajemnej zgodności. Nie wydaje się jednak, by do roku 2013 wiele się w tej kwestii zmieniło. W chwili obecnej system naliczania dopłat jest niejednolity i znacznie zróżnicowany w krajach członkowskich UE-27. Występuje tu jednolita płatność na gospodarstwo, jednolita płatność regionalna, uproszczony system jednolitej płatności obszarowej (w krajach nowoprzyjętych, w tym w Polsce), płatności specyficzne (pozwalające utrzymać produkcję w regionach o trudnych warunkach dla prowadzenia działalności rolnej) oraz system mieszany, łączący elementy płatności na gospodarstwo i systemu regionalnego (realizowany m.in. w Danii, Irlandii, Finlandii i Niemczech). W konsekwencji system ten jest skomplikowany i mało czytelny zarówno dla jego beneficjentów, jak i podatników [Czyżewski i Kułyk 2008]. Mało czytelny system płatności może przekładać się również na wysokość ewentualnych sankcji karnych za nieprzestrzeganie wymogów określonych w zasadzie wzajemnej zgodności i w konsekwencji ich dotkliwość w poszczególnych krajach UE może być znacznie zróżnicowana. Ponadto duża koncentracja produkcji zwierzęcej w niektórych krajach UE, a co za tym idzie wysokie płatności z tego tytułu (w Portugalii 20% największych gospodarstw rolnych pobierało 90% płatności zwierzęcych, we Włoszech było to odpowiednio 97%, w Estonii 94%, a w Grecji 91%) mają wpływ na sytuację dochodową gospodarstw rolnych, a tym samym i ich możliwości inwestycyjne.

W krajach członkowskich UE zróżnicowany jest nie tylko system dopłat bezpośrednich, ale również każdy kraj członkowski sam ustala elementy, które będą podlegały kontroli przestrzegania zasady wzajemnej zgodności. W Niemczech każdy kraj związkowy odrębnie określa wymagania z tego zakresu, ale naruszenia przepisów oceniane są tak samo we wszystkich landach (kryteria i raporty kontrolne przyjmuje się na poziomie kraju). Podobnie jak w Polsce podstawowym narzędziem jest baza danych HIT (odpowiednik polskiej bazy IRZ, Identyfikacji i Rejestracji Zwierząt), która służy oznakowaniu i rejestracji bydła i jednocześnie oblicza sankcje i redukcje wypłat płatności.

[6] W nowych państwach członkowskich, z wyjątkiem Bułgarii i Rumunii, wysokość płatności bezpośrednich w 2009 r. wynosi 60% płatności starych państw członkowskich UE-15 i wzrastając o 10% rocznie w 2013 osiągnie 100%. Dla Bułgarii i Rumuni płatność ta kształtuje się na poziomie 35% w 2009 r. i osiągnięcie pełnych płatności nastąpi w 2016 r.

W Bawarii system kontroli obejmuje dwa obszary działań: zielony i biały. Obszar zielony dotyczy przepisów z zakresu ochrony ptaków, siedlisk, wód gruntowych, emisji osadów ściekowych, azotanów oraz przestrzegania dobrej kultury rolnej zgodnej z ochroną środowiska. Kontrole z tego zakresu przeprowadzane są przez centralną służbę kontrolą utworzoną na potrzeby wdrażania cross-compliance. Zespół kontrolny przeprowadza kontrole płatności obszarowych oraz działań inwestycyjnych. Kontroler na miejscu dokonuje oceny i ma możliwość wprowadzania danych do bazy. Z kolei obszar biały obejmuje kontrolę przestrzegania przepisów z zakresu znakowania i rejestracji zwierząt, chorób zakaźnych zwierząt (zwalczanych z urzędu), substancji zabronionych w produkcji zwierzęcej oraz bezpieczeństwa żywności i pasz. Kontrole z tego zakresu przeprowadzają urzędy weterynaryjne na szczeblu powiatowym [Sieczko 2008].

Wymogi określone w zasadzie wzajemnej zgodności

W wielu krajach UE, podobnie jak w Polsce, wymogi określone w zasadzie wzajemnej zgodności były w większości regulacjami „martwymi", o których przeciętny rolnik nigdy nie słyszał. W zasadzie dopiero wraz z przystąpieniem Polski do UE i wsparciem finansowym w ramach WPR część tych aktów prawnych ożyła. W latach 2004-2006 opracowane na podstawie kodeksu standardy Zwykłej Dobrej Praktyki Rolniczej (ZDPR) były obligatoryjne dla beneficjentów dwóch działań Planu Rozwoju Obszarów Wiejskich (PROW 2004-2006) „Wspieranie przedsięwzięć rolno-środowiskowych i dobrostanu zwierząt" oraz „Wspieranie działalności rolniczej na obszarach o niekorzystnych warunkach gospodarowania (ONW)". W Programie Rozwoju Obszarów Wiejskich (PROW 2007-2013) rolnicy-beneficjenci tych działań zobowiązani byli do przestrzegania norm dobrej kultury rolnej (DKR)[7]. Od 2009 r. rolnicy ubiegający się o płatności bezpośrednie do gruntów rolnych, dopłaty ONW, płatności z tytułu programu rolnośrodowiskowego oraz płatności z tytułu zalesiania gruntów są zobowiązani do przestrzegania wymogów wzajemnej zgodności.

Administracja państwowa jesienią 2008 r. dostarczyła rolnikom listę szczegółowych wymagań nakładanych na nich przez instrument cross-compliance. Podobnie jak w innych krajach UE, lista ta przybrała formę obszernej broszury. Wymagania w zakresie wzajemnej zgodności zdefiniowane zostały na poziomie minimalnym wynikającym z załączników III i IV do rozporządzenia Rady (WE) nr 1782/2003, a co za tym idzie z prawa wspólnotowego i na tej podstawie prawa krajowego, według stanu prawnego z grudnia 2007 r. Wyodrębniono cztery obszary wymagań:

- obowiązujący od stycznia 2009 r. obszar A, który obejmuje identyfikację i rejestrację zwierząt oraz zagadnienia ochrony środowiska naturalnego;
- obszar B, który będzie obowiązywał od 2011 r., obejmujący zagadnienia zdrowia publicznego, zdrowia zwierząt i obowiązku zgłaszania niektórych chorób oraz zdrowotności roślin;
- obszar C, który również będzie obowiązywał w okresie późniejszym, a dotyczy wymagań z zakresu dobrostanu zwierząt;

[7] Rozporządzenie Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z 12 marca 2007 r. (Dz. U. z 2007 r. Nr 46 poz. 306) oraz Rozporządzenia Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z 5 października 2007 r. (Dz. U. 197 poz. 1433) i z 14 marca 2008 r. (Dz. U. 44 poz. 266) zmieniające rozporządzenie w sprawie minimalnych norm.

- wymagania z zakresu Dobrej Kultury Rolnej (DKR) zgodnej z ochroną środowiska (kontrolowane przez ARiMR od 2004 r.) [Minimalne... 2007].

Listy sprawdzające spełnianie wymogów w poszczególnych obszarach zawierają zarówno kwestie kontrolowane w ramach obowiązującej w latach 2004-2006 Zwykłej Dobrej Praktyki Rolniczej (ZDPR), jak i wymogu utrzymania gruntów w Dobrej Kulturze Rolnej (DKR). Niektóre wymagania były już zatem kontrolowane w latach wcześniejszych, szczególnie w zakresie kontroli wymogów warunkujących otrzymanie płatności do obszarów o niekorzystnych warunkach gospodarowania (obszary ONW) i płatności z programów rolnośrodowiskowych. Z danych ARiMR wynika, że w 2006 r., spośród skontrolowanych w tym zakresie 39 940 gospodarstw rolnych, nieprawidłowości stwierdzono w około 6% gospodarstw. Najwyższy poziom nieprawidłowości odnotowano w województwie warmińsko-mazurskim (27%) i łódzkim (23%), a w dalszej kolejności znalazły się województwa świętokrzyskie (11%) i wielkopolskie (10%). W pozostałych województwach poziom stwierdzonych nieprawidłowości był niższy niż średnio w kraju. Najczęściej stwierdzone nieprawidłowości dotyczyły stosowania i przechowywania środków ochrony roślin niezgodnie z zasadami ZDPR. Ponadto gospodarstwa rolne, które posiadały wodę bieżącą, nie były wyposażone we właściwe urządzenia do gromadzenia i odprowadzania ścieków bytowych, a producenci rolni odprowadzali ścieki do systemów melioracyjnych, wód powierzchniowych lub wprost do ziemi. W zakresie stosowania i przechowywania środków ochrony roślin nieprawidłowości dotyczyły przede wszystkim braku prowadzenia ewidencji zabiegów z użyciem środków ochrony roślin [ARiMR... 2007]. Można zatem przypuszczać, że wielu rolników może mieć problem ze sprostaniem nie tylko tym wymaganiom, które wymuszają inwestycje w gospodarstwach rolnych. Problemem może być również sprostanie obowiązkowi prowadzenia niezbędnych ewidencji. Dlatego też zasadnym wydaje się wprowadzenie w najbliższym czasie, w celu edukacyjnym, obowiązku prowadzenia ewidencji, które będą obligatoryjne w okresie późniejszym.

System kontroli zasady wzajemnej zgodności w Polsce

Wejście Polski do UE i objęcie rolnictwa instrumentami WPR, a przede wszystkim uproszczonym systemem dopłat bezpośrednich, wpłynęło na istotne zwiększenie dochodów rolników. W 2004 r. wzrosły one pond dwukrotnie w porównaniu ze średnią z lat 2001–2003, a i w następnych latach miały także niewielką tendencję wzrostową. Był to przede wszystkim efekt wzrostu dopłat. Ich udział w dochodach rolników wzrósł z nieco ponad 9% do prawie 39% w 2004 r. i 52% w 2006 r. [Dzun i Józwiak 2008]. Z drugiej jednak strony, system dopłat bezpośrednich osłabił dynamikę korzystnych przemian w strukturze obszarowej gospodarstw rolnych o powierzchni powyżej 1 ha UR (zmniejszeniu uległa jedynie liczba gospodarstw poniżej 1 ha UR), ponadto wzrosła również liczba gospodarstw bardzo małych ekonomicznie, do 4 ESU (1,7 mln w 2002 r., 2,0 mln w 2005 r.), co jest najprawdopodobniej efektem podjęcia działalności rolniczej przez gospodarstwa rolne wyłącznie w celu pobierania dopłat bezpośrednich.

W Polsce, według informacji podawanych przez ARiMR, o dopłaty bezpośrednie w 2008 r. wystąpiło nieco ponad 1,4 miliona gospodarstw. Zgodnie z obowiązującymi

procedurami kontroli[8] w zakresie przestrzegania zasady wzajemnej zgodności, grupa rolników objętych obowiązkiem kontroli w 2009 r. jest bardzo duża, około 14 tys. (tab.1). W stosunku do niepełnych dopłat bezpośrednich uzyskiwanych w okresie przejściowym, koszty kontroli cross-compliance będą niewspółmiernie wysokie. Udział Polski w całkowitych płatnościach bezpośrednich UE-25 w latach 2005-2012 szacuje się na około 2,5-7%, a udział w liczbie gospodarstw (i tym samym liczbie kontroli) na 15-20%. Obciążenie Polski kosztami kontroli cross-compliance będzie zatem wielokrotnie wyższe niż średnio w UE-25 [Wstępna… 2006].

Tabela. 1. Liczba złożonych wniosków oraz przeprowadzonych kontroli z zakresu przestrzegania zasady wzajemnej zgodności w 2008 r. i planowanych kontroli w 2009 r.

Table 1. Number of project applications and controls of cross-compliance realized in these projects in 2008 and controls planned for 2009

Województwo	Wnioski złożone w 2008 r.	Gospodarstwa kontrolowane		Gospodarstwa podlegające kontroli cross-compliance w 2009 r.
		liczba	%	
Dolnośląskie	59134	4827	8,16	591
kujawsko-pomorskie	67519	3561	5,27	675
lubelskie	181533	9940	5,5	1815
lubuskie	20612	1354	6,6	206
łódzkie	129098	6463	5,0	1290
małopolskie	132827	10466	7,9	1328
mazowieckie	214453	20794	9,7	2144
opolskie	27722	1508	5,4	277
podkarpackie	124434	7330	5,9	1244
podlaskie	82644	4907	5,9	826
pomorskie	39150	2110	5,4	391
śląskie	52231	5410	10,4	522
świętokrzyskie	92379	12757	13,8	923
warmińsko-mazurskie	43105	3713	8,6	431
wielkopolskie	122888	7917	6,4	1228
zachodniopomorskie	28646	3983	13,9	286
Polska	1419375	107040	7,54	14193

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych ARiMR
Source: data of Agency for Agriculture Restructuring and Modernisation

Kontrole przestrzegania wymogów wzajemnej zgodności w obszarze Identyfikacji i Rejestracji Zwierząt (IRZ) realizowane są przez służby Inspekcji Weterynaryjnej, natomiast kontrole przestrzegania wymogów wzajemnej zgodności w obszarze Ochrony Środowiska Naturalnego przez służby kontrolne ARiMR. Ponadto kontrole na miejscu (związane z przyznawaniem płatności obszarowych), podobnie jak w latach ubiegłych, na zlecenia ARiMR przeprowadzać będą wykonawcy zewnętrzni. Z danych ARiMR wynika, że w 2008 r. kontrole w tym zakresie dotyczyły około 107 tys. gospodarstw rolnych, w 2007 r.

[8] W 2009 r. typowanie gospodarstw do kontroli odbywa się na podstawie danych z 2008 roku.

było to niespełna 106 tys.[9] [Biuletyn 2008]. Jeśli uwzględnimy jeszcze przeprowadzane przez Inspekcję Weterynaryjną kontrole siedzib stad (tzw. kontrole urzędowe), wynikające z Rozporządzenia Komisji 1082/2003, to kontakty rolników z kontrolerami mogą być dość częste. Należy w tym miejscu podkreślić, że wyniki wszystkich kontroli przeprowadzanych przez służby Inspekcji Weterynaryjnej będą mogły mieć wpływ na płatność, niezależnie od tego, czy producent został skierowany do kontroli z tytułu przestrzegania wymogów wzajemnej zgodności, czy też został skierowany do kontroli na podstawie innych przepisów. Jeśli okaże się, że np. gospodarstwa nie znakują zwierząt w określonym przepisami czasie, może to również grozić sankcjami karnymi. Z obszaru Ochrony Środowiska Naturalnego przedmiotem kontroli są wymogi DKR oraz wymogi dotyczące przechowywania substancji niebezpiecznych, stosowania osadów ściekowych, stosowania nawozów naturalnych (dotyczy tylko obszarów OSN) oraz ochrony ptactwa i siedlisk przyrodniczych. Zdaniem Pietrzaka [2009] wymagania te nie są w stanie skutecznie chronić zasobów wodnych, w związku powyższym zasadne jest opracowanie wymagań z uwzględnieniem specyficznych dla poszczególnych regionów warunków gospodarowania.

Kontrola w zakresie przestrzegania zasady wzajemnej zgodności będzie polegała na ocenie pod kątem dotkliwości, zasięgu, trwałości i ewentualnej powtarzalności występujących w gospodarstwach rolnych niezgodności. W przypadku, gdy stwierdzona niezgodność wynika z zaniedbań rolnika, płatności będą obniżane o 3% całkowitej kwoty płatności bezpośrednich (przy wahaniach od 1% do 5%), przy czym w uzasadnionych przypadkach możliwe jest odstąpienie od nałożenia sankcji finansowych. Natomiast w przypadkach, gdy kontrolerzy stwierdzą powtarzające się niezgodności, nałożona sankcja będzie trzykrotnie wyższa, ale nie może przekroczyć 15% całkowitej kwoty płatności bezpośrednich. Jeśli stwierdzone zostanie celowe nieprzestrzeganie obowiązujących norm nałożona sankcja może obniżać kwotę należnej płatności obszarowej o 20% lub w drastycznych przypadkach całkowicie pozbawić rolnika dopłat[10]. Uwagi Europejskiego Trybunału Obrachunkowego kwestionują zarówno zakres i cele zasady wzajemnej zgodności, które nie są dobrze zdefiniowane, jak i system kontroli oraz sankcje przygotowane przez państwa członkowskie. W wyniku przeprowadzonych 11633 kontroli w zakresie przestrzegania dyrektywy ptasiej i 114896 kontroli w zakresie przestrzegania dyrektywy siedliskowej, przeprowadzanych przez dwa lata w czterech państwach UE, nie wykryto ani jednego naruszenia [Czy zasada… 2008]. W związku z powyższym w najbliższym czasie wymagania określone w zasadzie wzajemnej zgodności z pewnością będą zweryfikowane tak, żeby były one sprawdzalne i miały istotne znaczenie ze względu na działalność gospodarstwa. Trzeba jednak pamiętać, że nawet najsprawniej działający system kontroli nie przyniesie wymiernych efektów, jeśli nie będzie prowadzona szeroka działalność edukacyjna i szkoleniowa. Istnieją podstawy, by przypuszczać, że podnoszenie świadomości ekologicznej rolników, wpajanie im nawyków dobrej praktyki rolniczej i ich utrwalanie, w większym stopniu przyczyni się do poprawy środowiska naturalnego niż nadmiernie rozbudowany system kontroli. Należy zatem zwrócić szczególną uwagę, by

[9] Liczba wytypowanych gospodarstw do kontroli na miejscu w poszczególnych województwach zależy od liczby złożonych wniosków oraz od wyniku przeprowadzonych analiz w latach wcześniejszych. W wyniku kontroli w 2007 r. blisko w 17% skontrolowanych gospodarstw stwierdzono występowanie nieprawidłowości skutkujące nałożeniem sankcji, przy czym w przypadku 1829 gospodarstw były to nieprawidłowości powyżej 50%.

[10] Opracowano na podstawie informacji zawartych na stronie internetowej ARiMR [www.arimr.gov.pl]

określone w protokołach kontrolnych normy były zgodne z prawem UE i jednocześnie „przyjazne rolnikom".

Podsumowanie

Wymogi określone w zasadzie wzajemnej zgodności z pewnością będą na przestrzeni lat ulegać zmianie. Zmianie będzie ulegał też system płatności. Polska nie była nigdy beneficjentem „szczodrej" polityki rolnej, niemniej jednak pewne symptomy prowadzenia produkcji tylko w celu uzyskania dopłaty w ramach WPR wystąpiły i w naszym kraju. Nie wydaje się jednak, by obecnie obowiązujące w zasadzie wzajemnej zgodności wymogi spowodowały rezygnację rolników z prowadzonej produkcji rolnej, czy też znacząco wpłynęły na jej konkurencyjność. Wprowadzenie natomiast zmian lub nowych zaostrzonych unormowań w tym zakresie z pewnością może tę sytuację zmienić. Wiele zależeć będzie jednak również od samych rolników, poziomu ich świadomości ekologicznej oraz umiejętności dostosowania się do obowiązujących wymogów. Należy prowadzić działalność edukacyjną, szkoleniową i doradczą, która pozwoli wpłynąć na zmianę dotychczasowych, nieprzyjaznych środowisku praktyk rolniczych. Po drugie należy opracować sprawny system kontroli w zakresie przestrzegania obowiązujących standardów w ochronie środowiska. Doświadczenia wyniesione z kontroli wymogów warunkujących otrzymanie płatności ONW wskazują, że w punktach kontrolnych systemu cross-compliance należy ująć jedynie kwestie najważniejsze i obligatoryjne dla krajów UE. Nie należy zatem nadmiernie rozbudowywać systemu kontroli. Zalecana jest metoda małych kroczków oraz zaostrzanie norm w miarę osiągania stabilizacji (wytworzenia nowych nawyków), również w zakresie ewentualnego obowiązku ewidencjonowania wykonywanych przez rolników czynności.

Literatura

ARiMR – trzy lata po akcesji. [2007]. Wyd. ARiMR, Warszawa.

Baer-Nawrocka A., [2006]: Struktura gospodarstw rolnych według wielkości ekonomicznej w krajach Europy Środkowej i Wschodniej należących do Unii Europejskiej. *Roczniki Naukowe SERiA*, t. VIII, z. 4, ss. 23-27.

Biuletyn informacyjny Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi. [2008]. Nr 7-8/2008/123, ss. 32-35.

Czy zasada współzależności jest skuteczna. [2008]. Europejski Trybunał Obrachunkowy. Sprawozdanie specjalne nr 8/2008, ss.12- 48.

Czyżewski A., Kułyk P. [2008]: Płatności bezpośrednie a interesy polskiego rolnictwa. *Zesz. Nauk. SGGW*, t. 4(XIX), ss. 115-124.

Dzun W., Józwiak W. [2008]: Polskie gospodarstwa przed i po wejściu do Unii Europejskiej. *Nowe Życie Gospodarcze* nr 10, ss. 24-26.

Kujawiński W. [2009]: Usługi w zakresie dostosowywania gospodarstw do wymogów instrumentu wzajemnej zgodności. *Zagadnienia Doradztwa Rolniczego* nr 1, ss. 21-41.

Kuś J. [1998]: Podstawy dobrej praktyki rolniczej. Wyd. WODR Olsztyn, IUNiG w Puławach, ss. 46.

Minimalne wymagania wzajemnej zgodności (cross compliance) dla gospodarstw rolnych. Przewodnik dla doradców. [2007]. Krzyżanowska Z., Skórnicki H., Matuszak E., Lesisz J., Bielewski M. (red.). Wyd. CDR Oddział Radom, ss. 122.

Pietrzak S. [2009]: Wdrożenie wymagań „cross-compliance": uwagi do środowiskowego pakietu. [W:] Materiały Konferencji „Rolnictwo i Wspólna Polityka Rolna w świetle wyzwań środowiskowych". Falenty, 25-26 marca 2009.

Rozporządzenie Rady ustanawiające wspólne zasady dla systemów wsparcia bezpośredniego dla rolników w ramach wspólnej polityki rolnej i ustanawiające określone systemy wsparcia dla rolników. [2008]. Komisja Wspólnot Europejskich, COM 306/4.

Sieczko M. [2008]: Doradztwo rolnicze i cross-compliance w Czechach i Bawarii – czyli jak to robią nasi sąsiedzi. [Tryb dostępu:] www.odr.net.pl. [Data odczytu: maj 2009].

Wstępna analiza instrumentu cross-compliance w kontekście implementacji w Polsce [2006]. FAPA SAEPR. [Tryb dostępu:] http://www.fapa.com.pl/saepr. [Data odczytu: maj 2009].

Wiesława Cieślewicz[1]
Katedra Ekonomii
Zachodniopomorski Uniwersytet Technologiczny
Szczecin

Elementy umiędzynarodowienia polskiego przemysłu rolno-spożywczego

Elements of the internationalization of the Polish agricutural and food processing sector

Synopis. Sektor rolno-spożywczy ma bardzo duże znaczenie w internacjonalizacji polskiej gospodarki. Przystąpienie Polski do UE przyczyniło się do szybkiego wzrostu eksportu polskich produktów rolno-spożywczych na rynki Wspólnoty. W latach 2004-2007 żywność stanowiła średnio 9,6% eksportu oraz 6,5% importu Polski. Na rynki zagraniczne najwięcej sprzedają producenci głównych branż polskiego sektora rolno-spożywczego, tj. mięsnej, mleczarskiej oraz przetworów owocowych i owoców. Do głównych przyczyn branżowego zróżnicowania internacjonalizacji sektora rolno-spożywczego w Polsce zalicza się wielkość konsumpcji na rynku wewnętrznym, pozycję na rynku światowym, wielkość popytu zagranicznego oraz warunki ekonomiczne transakcji z partnerami zagranicznymi.

Słowa kluczowe: internacjonalizacja, sektor rolno-spożywczy

Abstract. The agricultural and food processing sector play a key role in the internationalization of Polish economy. Polish agri-food exports to the EU member countries quickly increased after the Polish accession to the EU. During the years 2004-2007, food and food products accounted on average for 9,6% of total exports and 6,5% of total imports in Poland. The biggest volume of sales in foreign markets has been reported for the major branches of the Polish agricultural and food sector, i.e. meat production, dairy industry as well as fruit and vegetable processing. The main reasons for branch diversification of the undergoing internationalization of Polish agricultural and food processing sector are the level of consumption in the domestic market, the strengthened position in the global market, the foreign demand level and the economic terms of transactions with foreign partners.

Key words: internationalization, agri-food sector

Wstęp

Od połowy XX wieku mamy do czynienia z postępującą globalizacją gospodarki. Międzynarodowa wymiana dóbr jest coraz powszechniejsza i szybsza dzięki nowym możliwościom technicznym. Trudno obecnie znaleźć podmioty gospodarcze, które nie byłyby powiązane z otoczeniem międzynarodowym. Również polska gospodarka coraz intensywniej uczestniczy w międzynarodowym podziale pracy zarówno w sposób aktywny, przez podejmowanie działań gospodarczych poza rynkiem macierzystym (internacjonalizacja czynna) oraz w sposób pasywny, przez przyciąganie towarów i kapitału inwestycyjnego z innych krajów (internacjonalizacja bierna) [Gorynia i Jankowska 2007]. Internacjonalizacja

[1] Dr inż.,e-mail:wieslawa.cieslwicz@zut.edu.pl

może przebiegać w różny sposób. Pierwszym jej przejawem jest sprzedaż eksportowa. Umiędzynarodowienie małych i średnich firm przebiega z reguły etapowo. Zakłada się, że po okresie braku jakichkolwiek działań eksportowych pojawia się okazjonalny eksport jako efekt nieoczekiwanego zamówienia z zagranicy. Kolejnym etapem jest sporadyczny eksport, będący świadomą reakcją na pojawiające się szanse. Potem następuje okres systematycznie rozwijanego eksportu będącego efektywnym włączeniem się w międzynarodowy podział pracy [Moen i Servais 2002].

Miarą poziomu internacjonalizacji firm, sektorów lub całych gospodarek jest poziom oraz sposób ich międzynarodowego zaangażowania w odniesieniu do całkowitego potencjału badanego podmiotu, a także liczba obsługiwanych rynków zagranicznych i wartość aktywów ulokowanych poza krajem [Wierzejewski i Gornowicz 2008].

Celem niniejszego artykułu jest pokazanie roli sektora rolno-spożywczego w procesie umiędzynarodowienia polskiej gospodarki w warunkach integracji z Unią Europejską. Z uwagi na fakt, że w gospodarkach słabiej rozwiniętych lub będących w okresie transformacji systemowej najczęstszą formą internacjonalizacji jest handel zagraniczny, do badania umiędzynarodowienia polskiego przemysłu rolno-spożywczego wykorzystano wskaźniki eksportu i importu sektora w stosunku do wartości całego handlu zagranicznego Polski. Zwrócono uwagę na znaczenie poszczególnych branż w procesie internacjonalizacji przemysłu rolno-spożywczego oraz poddano analizie pozycję Polski, jako producenta żywności na tle gospodarki światowej.

Rozwijanie działalności eksportowej w sektorze rolno-spożywczym

Przystąpienie Polski do UE było główną przyczyną wzrostu umiędzynarodowienia polskiej gospodarki. Jednym z najważniejszych jej przejawów był dynamiczny wzrost eksportu produktów rolno-spożywczych. Stał się on ważnym czynnikiem rozwoju gospodarki żywnościowej (tab.1).

Tabela 1. Wartość i kierunki eksportu polskiego sektora rolno-spożywczego

Table 1. Value and directions of the Polish agri-food exports

Kierunek eksportu Exports direction	Rok / Year					
	2002	2003	2004	2005	2006	2007
	wartość, mln EUR					
UE	2 105	2 404	3 782	5 191	6 314	8 001
WNP	683	885	685	862	864	871
Inne kraje rozwinięte	278	280	480	565	614	540
Kraje rozwijające się	409	441	295	410	499	530
Ogółem	3 475	4 010	5 242	7 028	8 291	9 942
	struktura, %					
UE	60,6	60,0	72,1	73,9	76,2	80,5
WNP	19,6	22,1	13,1	12,3	10,4	8,8
Inne kraje rozwinięte	8,0	6,9	9,2	8,0	7,4	5,4
Kraje rozwijające się	11,8	11,0	5,6	5,8	6,0	5,3
Ogółem	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Źródło: opracowanie własne na podstawie rocznika [Handel.... 2002-2008 passim].

Prawie dwukrotny wzrost eksportu sektora rolno-spożywczego w latach 2004-2007 i dominujący udział eksportu do krajów UE w eksporcie z Polski ogółem świadczy o tym, że

polska gospodarka żywnościowa z powodzeniem konkuruje na jednolitym rynku europejskim, a po integracji z UE rozwija się między innymi dzięki nieograniczonemu dostępowi do rynków innych państw członkowskich. O sukcesie eksportowym tego sektora zadecydował wzrost wywozu nie na wszystkie rynki, ale na rynki państw członkowskich UE. Obecnie około 80% polskiego eksportu sektora rolno-spożywczego trafia do państw UE. Wzrost eksportu na inne rynki – Wspólnoty Niepodległych Państw, krajów rozwijających się i innych krajów kapitalistycznych – był umiarkowany.

Sektor rolno-spożywczy ma duże znaczenie w strukturze handlu zagranicznego Polski (tab.2)

Tabela 2. Udział sektora rolno-spożywczego w handlu zagranicznym Polski, %

Table 2. Share of the agricultural and food processing sector in the Polish foreign trade, %

Udział Share	Rok / Year 2004	2005	2006	2007
Eksportu sektora w eksporcie z Polski ogółem	8,7	10,0	9,8	9,9
Importu sektora w imporcie do Polski ogółem	6,2	6,8	6,4	6,7

Źródło: opracowanie własne na podstawie roczników [Roczniki 2004-2007 passim].

Dane z lat 2004-2007 pokazują, że w analizowanym okresie sektor rolno-spożywczy utrzymywał silną pozycję w strukturze handlu zagranicznego Polski i w 2007 roku dawał 9,9% ogólnego eksportu (wzrost o 1,2 pp. w porównaniu do 2004 roku i 6,7% ogólnego importu (wzrost o 0,5 pp. w stosunku do roku 2004).

Struktura eksportu i importu sektora rolno-spożywczego

Znaczenie poszczególnych branż w procesie internacjonalizacji sektora żywnościowego w Polsce jest dość zróżnicowane. Na rynki zagraniczne najwięcej sprzedają producenci głównych branż polskiego sektora rolno-spożywczego, tzn. mięsnej, mleczarskiej oraz przetwórstwa owocowego i owoców. Ich udział w 2007 roku w eksporcie całego sektora wyniósł odpowiednio 17%, 11,7% i 11,6%. (tab. 3). Wartość eksportu tych branż wyniosła w 2007 roku 4 mld euro, co stanowiło 4% całkowitych przychodów Polski z eksportu.

Dla eksportu produktów branży mięsnej istotne znaczenie mają ceny, szczególnie mięsa drobiowego, jednego z najtańszych w UE. Ważnym odbiorcą produktów mięsnych są także rynki wschodnie. Zniesienie ograniczeń w handlu ze Wschodem prawdopodobnie znacznie zwiększy udział tej branży w polskim eksporcie.

Główną przesłanką eksportu z Polski produktów mleczarskich jest niski popyt na rynku krajowym. W 2007 roku eksport osiągnął rekordowy poziom. Jednakże barierą dalszego jego wzrostu w warunkach dobrej koniunktury cenowej na rynku światowym pozostają kwoty mleczne. Przekroczenie limitu produkcyjnego powoduje, że rolnicy są obciążeni opłatami karnymi. W tej sytuacji krajowy przemysł mleczarski ma ograniczone możliwości zwiększenia skupu i przetwórstwa mleka oraz dalszej ekspansji eksportowej [Szajner 2007].

Wśród najlepszych branż w polskim eksporcie artykułów rolno-spożywczych znajduje się branża owoców i przetworów owocowych. Polska, będąc w czołówce UE jako producent jabłek, od wielu lat utrzymuje silną pozycję na rynkach zagranicznych. Można sądzić,

że nawet konkurencyjna cenowo oferta producentów azjatyckich nie jest w stanie zagrozić produktom z Polski [Wierzejewski i Gornowicz 2008].

Tabela 3. Struktura polskiego eksportu i importu rolno-spożywczego w 2007 roku

Table 3. Structure of the Polish agri-food exports and imports in 2007

Produkty Products	Eksport / Exports		Import / Imports	
	Wartość, mln EUR Value, million EUR	Udział w eksporcie całego sektora, % Share in exports of all sectors, %	Wartość, mln EUR Value, million EUR	Udział w imporcie całego sektora, % Share in imports of all sectors, %
I. Produkty zwierzęce	4 037,0	40,6	1 869,9	23,5
Zwierzęta żywe	252,8	2,5	113,4	1,4
Mięso i przetwory	1 693,9	17,0	578,4	7,3
Produkty mleczarskie	1 163,6	11,7	256,4	3,2
Ryby i przetwory	693,9	7,0	728,0	9,1
Pozostałe produkty zwierzęce	232,8	2,3	193,8	2,4
II. Produkty roślinne	5 372,1	54,0	5 562,1	69,8
Zboża i ich przetwory	477,4	4,8	686,5	8,6
Rośliny oleiste i ich przetwory	428,1	4,3	843,7	10,6
Owoce i przetwory	1 150,5	11,6	1 218,4	15,3
Warzywa i przetwory	456,5	4,6	355,0	4,5
Grzyby i przetwory	255,4	2,6	-	-
Ziemniaki i przetwory	148,3	1,5	260,2	3,3
Cukier i przetwory	824,7	8,3	363,3	4,6
Kawa, herbata, kakao	229,8	2,3	524,7	6,6
Tytoń i papierosy	538,8	5,4	302,8	3,8
Alkohole	155,3	1,6	318,9	4,0
Wody i napoje bezalkoholowe	145,8	1,5	102,9	1,3
Pozostałe produkty roślinne	561,4	5,6	585,7	7,3
III. Pozostałe produkty rolno-spożywcze	533,4	5,4	540,3	6,8
Ogółem (I+II+III)	9 942,5	100,0	7972,3	100,0

Źródło: [Handel… 2002-2008 passim].

W strukturze importu produktów rolno-spożywczych do Polski istotne znaczenie mają te, które nie występują w naszej strefie klimatycznej. Wydatki na import wyniosły w 2007 roku 7,97 mld euro. Największy udział w imporcie miała branża owoców i ich przetworów, roślin oleistych i ich przetworów, rybna oraz mięsna (tab. 3). Znacząca część importowanych produktów stanowią towary nieprzetworzone, sprowadzane przez przedsiębiorstwa spożywcze w celu wykorzystania ich w produkcji eksportowej.

Polska jako eksporter żywności na tle gospodarki światowej

Z analizy kierunków geograficznych eksportu polskich produktów rolno-spożywczych wynika, że nie można mówić o obecności tych produktów na rynku światowym. W porównaniu z głównymi eksporterami żywności na świecie pozycja Polski jest dość niska. W 2006 roku udział Polski w światowym eksporcie artykułów rolno-spożywczych wyniósł 1,2% (tab.4).

Polska jest prawie nieobecna na rynkach pozaeuropejskich, a eksporterzy, poza wyjątkami, ograniczają swoje zainteresowania do rynku europejskiego. Dla każdego eksportera szczególne znaczenie mają te rynki, do których dostęp jest najłatwiejszy, a które ponadto

charakteryzują się stabilnym popytem importowym. Dla Polski są nimi obecnie rynki innych krajów członkowskich UE.

Tabela 4. Liderzy eksportu artykułów rolno-spożywczych w 2006 roku

Table 4. Leaders in agri-food exports in 2006

Kraj/region Country/region	Wartość, mln USD Value, million USD	Udział w światowym eksporcie artykułów rolno-spożywczych, % Share in the world exports of agri-food products, %
Świat	944 531	100,0
UE-25	405 250	42,9
UE-25 (handel zewnętrzny)	95 310	10,1
USA	92 600	9,8
Kanada	44 230	4,7
Brazylia	39 530	4,2
Chiny	32 540	3,4
Polska	10 813	1,2

Źródło: [Wierzejewski i Gornowicz 2009].

Tabela 5. Eksport produktów rolno-spożywczych wybranych państw UE w 2006 roku

Table 5. Agri-food exports from selected UE member countries in 2006

Państwo członkowskie Member state	Eksport ogółem, mld EUR Total exports, billion EUR	Z tego do / from which to:		Eksport, EUR/ha użytków rolnych Exports,EUR/hectare of agricultural land	Udział w eksporcie UE, % Share in the EU exports, %
		UE / EU	innych państw other countries		
UE-25, w tym:	262,7	198,9	63,8	1 598	100,0
Austria	6,4	4,9	1,5	1 895	2,4
Belgia	23,1	20,0	3,1	16 595	8,8
Czechy	2,7	2,3	0,4	732	1,0
Dania	10,4	6,7	3,7	3 921	4,0
Estonia	0,3	0,3	0,0	452	0,1
Finlandia	1,2	0,6	0,6	551	0,5
Francja	40,7	28,9	11,8	1 373	15,5
Grecja	2,9	1,8	1,1	750	1,1
Hiszpania	20,3	16,6	3,7	805	7,7
Holandia	48,8	40,0	8,8	25 324	18,6
Irlandia	12,1	8,0	4,1	2 799	4,6
Litwa	1,1	0,8	0,3	424	0,4
Łotwa	0,4	0,3	0,1	246	0,2
Niemcy	37,2	30,0	7,2	2 184	14,2
Polska	6,8	5,0	1,8	419	2,6
Portugalia	2,2	1,6	0,6	577	0,8
Słowacja	1,1	1,0	0,1	595	0,4
Szwecja	3,0	1,7	1,3	943	1,1
Węgry	3,4	2,3	1,1	582	1,3
W. Brytania	15,6	9,9	5,7	917	6,0
Włochy	20,4	14,1	6,3	1 348	7,7

Źródło: [Rowiński 2007].

Jednakże na rynku unijnym umiędzynarodowienie czynne polskiego sektora rolno-spożywczego nie jest znaczące. Eksport żywności z Polski stanowi tylko 2,7% całkowitej sprzedaży zagranicznej omawianej grupy produktów w krajach UE. Podobnie jest w eks-

porcie poza kraje członkowskie. Zarówno średnia unijna, jak i wyniki polskiego eksportu świadczą o silnej koncentracji na handlu w obrębie jednolitego rynku (tab.5).

Mówiąc o ekspansji eksportu polskich produktów rolno-spożywczych w warunkach integracji z UE, należy wziąć pod uwagę fakt, że Polska startowała z bardzo niskiego poziomu. Wartość eksportu w przeliczeniu na 1 ha użytków rolnych sytuuje Polskę na przedostatnim miejscu w UE. Wskaźnik ten jest ponad trzykrotnie niższy od przeciętnego w Unii. Oczywiście, tak wysoka średnia europejska wynika m.in. z zaliczenia do eksportu również reeksportu z Niemiec, Belgii i Holandii. Przez porty tych krajów przechodzi duża część międzynarodowego importu produktów rolno-spożywczych UE. Równocześnie są państwa, które nie będąc znaczącymi pośrednikami w międzynarodowym handlu rolnym, mają relatywnie znacznie wyższą wartość eksportu rolno-spożywczego niż Polska, np. Austria (eksport na poziomie Polski), czy Irlandia (eksport prawie dwukrotnie wyższy). Można zatem sądzić, że eksport polskich artykułów rolno-spożywczych jest znacznie niższy od możliwego.

Podsumowanie i wnioski

1. Przystąpienie Polski do UE było główną przyczyną wzrostu umiędzynarodowienia polskiej gospodarki. Jednym z najważniejszych jej przejawów był dynamiczny wzrost eksportu produktów rolno-spożywczych. Stał się on ważnym czynnikiem rozwoju gospodarki żywnościowej.
2. Prawie dwukrotny wzrost eksportu sektora rolno-spożywczego w latach 2004-2007 i dominujący udział eksportu do krajów UE w eksporcie z Polski ogółem świadczą o tym, że polska gospodarka żywnościowa z powodzeniem konkuruje na jednolitym rynku europejskim, a po integracji z UE rozwija się między innymi dzięki nieograniczonemu dostępowi do rynków innych państw członkowskich.
3. O sukcesie eksportowym sektora rolno-spożywczego zadecydował wzrost wywozu na rynki państw członkowskich UE. Obecnie około 80% polskiego eksportu sektora rolno-spożywczego trafia do pozostałych państw UE. Wzrost eksportu na inne rynki, tzn. do Wspólnoty Niepodległych Państw, krajów rozwijających się i innych krajów kapitalistycznych, był umiarkowany
4. Dane z lat 2004-2007 pokazują, że sektor rolno-spożywczy ma duże znaczenie w strukturze handlu zagranicznego Polski. W analizowanym okresie utrzymywał on silną pozycję i w 2007 roku dawał 9,9% ogólnego eksportu (wzrost o 1,2 pp. w porównaniu do 2004 roku) i 6,7% ogólnego importu (wzrost o 0,5 pp. w stosunku do roku 2004).
5. Znaczenie poszczególnych branż w procesie internacjonalizacji sektora żywnościowego w Polsce jest dość zróżnicowane. Na rynki zagraniczne najwięcej sprzedają producenci głównych branż polskiego sektora rolno-spożywczego, tzn. mięsnej, mleczarskiej oraz przetworów owocowych i owoców. Ich udział w 2007 roku w eksporcie całego sektora wyniósł odpowiednio 17%, 11,7% i 11,6%.
6. W strukturze importu produktów rolno-spożywczych do Polski istotne znaczenie mają te, które nie występują w naszej strefie klimatycznej. Wydatki na import wyniosły w 2007 roku 7,97 mld euro. Największy udział w imporcie miała branża owoców i ich przetworów, roślin oleistych i ich przetworów, rybna oraz mięsna.

7. W porównaniu z głównymi eksporterami żywności na świecie pozycja Polski jest dość niska. Udział w światowym eksporcie artykułów rolno-spożywczych wyniósł w 2006 roku 1,2%. Na rynku unijnym umiędzynarodowienie czynne polskiego sektora rolno-spożywczego również nie jest znaczące. Eksport żywności z Polski stanowi tylko 2,7% całkowitej sprzedaży zagranicznej produktów rolno-spożywczych w krajach UE.

Na rynku UE koncentruje się większość obrotów polskiego handlu artykułami rolno-spożywczymi. Dlatego też sytuacja na tym rynku ma decydujący wpływ na polską wymianę handlową. Wolny handel w ramach wspólnoty jest istotnym czynnikiem determinującym rozwój polskiego handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi.

Polska żywność cieszy się dużym zainteresowaniem na rynkach UE. Duża konkurencja na krajowym rynku i stabilny popyt wewnętrzny (przy otwarciu rynków UE) znacznie zwiększyły proeksportową orientację producentów większości branż sektora rolno-spożywczego. Polscy handlowcy wykorzystują trwałe powiązania, jakie wypracowali z rynkami innych krajów UE. W kolejnych latach po integracji przewagi cenowe stopniowo maleją, dlatego też możliwości eksportowe w coraz większym stopniu zależą od sytuacji na poszczególnych rynkach oraz od kursu wymiany złotego na euro. Proces poszukiwania nowych rynków zbytu na obszarze UE stracił na dynamice, o czym świadczą nieznaczne zmiany w strukturze geograficznej eksportu.

Gospodarka światowa znajduje się obecnie pod wpływem głębokiego kryzysu finansowego. Skutki tego kryzysu zaczynają odczuwać także polscy producenci żywności. Spowolnienie rozwoju gospodarczego prowadzi do ograniczenia wzrostu krajowego popytu na żywność, a recesja w krajach będących największymi importerami polskiej żywności (Niemcy, Wielka Brytania, Rosja) powoduje spadek popytu na dostawy z Polski, czego konsekwencją będzie spowolnienie tempa rozwoju eksportu produktów rolno-spożywczych. Udział krajów zagrożonych recesją w polskim eksporcie produktów rolno-spożywczych jest wysoki i wynosi prawie 70% [Urban 2009], ale osłabienie waluty krajowej względem euro poprawia opłacalność eksportu. Może to oznaczać, że recesja innych krajów europejskich nie wywoła spadku polskiego eksportu i zmniejszenia dodatniego salda obrotów, lecz jedynie zmniejszy tempo tych zmian.

Literatura

Gorynia M., Jankowska B.[2007]: Teorie internacjonalizacji. *Gospodarka Narodowa* 10.

Handel zagraniczny produktami rolno-spożywczymi. Analizy rynkowe. [2002-2008 passim]. IERiGŻ-PIB, Warszawa.

Moen O., Servais P. [2002]. Born global or gradual global. Examining the export behavior of small and medium-size enterprises. *Journal of International Marketing* t.10, nr 3.

Roczniki handlu zagranicznego. [2004-2007 passim]. GUS, Warszawa.

Rowiński J.[2007]: Powiązania polskich producentów żywności z rynkiem międzynarodowym. *Przemysł Spożywczy* 11.

Szajner P. [2007]: Handel zagraniczny produktami mleczarskimi. *Przemysł Spożywczy*10.

Urban R. [2009]: Światowy kryzys finansowy. Implikacje dla producentów żywności. *Przemysł Spożywczy* 1.

Wierzejewski T., Gornowicz M. [2008]: Internacjonalizacja polskiego sektora rolno-spożywczego. *Przemysł Spożywczy* 12.

Andrzej Czyżewski[1]
Uniwersytet Ekonomiczny
Poznań
Piotr Kułyk[2]
Uniwersytet Zielonogórski
Zielona Góra

Konwergencja czy dywergencja mechanizmów wsparcia sektora rolnego?

Convergence or divergence of the agriculture support regime?

Abstract. In the last few decades there has been much debate on the convergence theory of the general and the particular aspects of this process. It has, however, resulted in a lot of controversy, debate and confusion as to how one should measure and interpret the convergence. We show that misspecification sources need to be carefully taken into account. We have tested the hypothesis about convergence of the agricultural support policy both in the regional and global approach. We have analyzed two approaches to the convergence process, the so called β-convergence and σ-convergence in the agricultural support policy. We measure the effects of a policy with the size of retransfer of economic surplus according to the OECD methodology. Research included years 1986-2006 and concerned a group of states, belonging to the OECD, with diverse levels of economic development. The research showed a limited character of the investigated phenomenon. In spite of the premises being an evidence of the effect of processes of liberalization and globalization of the world economy and the agreements in the area of agriculture reached within the framework of the WTO we did not confirm the hypothesis about an absolute convergence of the size of retransfers. We can observe only a regional conditional convergence which means the existence of several separable points of convergence. This shows that in the process of globalization of the farming sector still the key role play national policies of the states dominating in the world market.
Key words: agricultural policy, convergence theory, globalization.

Synopsis. Prowadzona od kilku dekad dyskusja wokół przekształceń w polityce wsparcia sektora rolnego, zarówno w ujęciu regionalnym jak i globalnym, koncentruje się także na problemie konwergencji wielkości wsparcia. W artykule analizujemy różne podejścia do procesów konwergencji, w tym także ujęcie β-konwergencji i σ-konwergencji, oraz polityki wsparcia, wyznaczonej wielkością retransferów zgodnie z metodologią OECD, w odniesieniu do jednego aktywnego zawodowo w rolnictwie. Badania obejmowały lata 1986-2006 i dotyczyły grupy państw o zróżnicowanym poziomie rozwoju gospodarczego. Mimo występujących przesłanek będących efektem procesów liberalizacji i globalizacji gospodarki światowej, w tym porozumień w obszarze rolnictwa osiągniętych w ramach WTO, nie uzyskano potwierdzenia hipotezy o absolutnej konwergencji wielkości retransferów. Można natomiast mówić o ograniczonym charakterze występowania analizowanego zjawiska. Wskazuje to na fakt, iż w procesie globalizacji sektora rolnego nadal kluczowe znaczenie odgrywają polityki krajowe państw dominujących na rynku światowym.
Słowa kluczowe: polityka rolna, teoria konwergencji, globalizacja.

[1] Prof. zw. dr hab., e-mail: kmigz@ue.poznan.pl
[2] Dr inż., e-mail: piotrkulyk@wp.pl

Wprowadzenie

Proces liberalizacji gospodarki światowej ponownie otworzył dyskusję dotyczącą konwergencji systemów gospodarczych, mającą na celu potwierdzenie słuszności takiego podejścia. Wzrost znaczenia porozumień regionalnych i multilateralnych prowadzi do wniosku o konwergencji polityk wsparcia sektora rolnego. Postęp jaki nastąpił w negocjacjach w ramach GATT, a następnie WTO, potencjalnie potwierdza tak stawianą tezę. Możliwości swobodnego przepływu kapitału i wzrost mobilności w realokacji innych czynników sprawiają, iż zwiększają się oczekiwania co do wystąpienia zjawiska konwergencji w polityce wsparcia sektora rolnego. Procesy globalizacji i liberalizacji światowego systemu gospodarczego każą przypuszczać, iż zachodzące przekształcenia będą sprzyjały konwergencji wielkości i struktury wsparcia, kształtując zbliżone warunki funkcjonowania dla gospodarstw rolnych z różnych państw. Przeprowadzone badania wskazują na rozbieżne wnioski. Poprzez zastosowanie analizy porównawczej wybranej grupy państw pragniemy wykazać, iż istniejące dysproporcje w stopniu rozwoju i uzyskiwanych efektach ekonomicznych nie uległy wyraźnemu zbliżeniu pomiędzy najbardziej rozwiniętymi krajami a państwami zaliczonymi do grupy rozwijających się. Istnieją zatem wyraźne bariery ograniczające możliwości adaptacyjne w zależności od uzyskanego stopnia rozwoju, tak że nie mamy do czynienia z efektami procesu konwergencji w ujęciu globalnym. Można natomiast mówić o ograniczonej skali tego zjawiska, a zatem jego regionalizacji. Kluczowym elementem wydają się być instrumenty związane z prowadzoną polityką państwa na poziomie całej gospodarki, a także te, które są ukierunkowane bezpośrednio na sektor rolny. Należy także zwrócić uwagę na wzrost znacznie trudniejszych do kwantyfikacji czynników o charakterze jakościowym, związanych m.in. z postępem technicznym, biologicznym, przekształceniami w infrastrukturze oraz w innych elementach otoczenia zewnętrznego kształtującymi warunki rozwoju w samym rolnictwie. Celem przeprowadzonych badań jest wskazanie, czy mamy do czynienia z konwergencją wielkości wsparcia w polityce rolnej w wybranych krajach.

Koncepcje konwergencji; ujęcie teoretyczne

Klasyczne ujęcie problemów wzrostu i rozwoju gospodarczego ukształtowało założenia związane z koncepcją konwergencji systemów gospodarczych. Hipoteza wysunięta przez A. Gerschenkrona, przedstawiona jako efekt doganiania wysokorozwiniętych przez kraje słabo rozwinięte, została w latach osiemdziesiątych zawężona do z pojęcia zbieżności systemów pod względem zmian w poziomie wzrostu gospodarczego [Gerschenkron 1962]. Rozważania bazujące na modelu wzrostu Solowa i jego późniejszych interpretacji, w tym na formułach wzrostu endogenicznego, wskazują, iż poszczególne gospodarki w warunkach znoszenia wzajemnych barier między nimi będą wykazywały naturalną skłonność do zmniejszania dysproporcji w poziomie dochodu per capita i efektywności czynników produkcji. Założenie to stało się jednym z kluczowych argumentów przemawiających za liberalizacją gospodarki światowej, jako czynnika pozwalającego przełamać bariery rozwojowe w wielu krajach słabo rozwiniętych. Podejście takie wskazuje, iż istnieją wewnętrzne czynniki rynkowe prowadzące do samoczynnego wyrównywania poziomów rozwoju. Prowadzone w ostatnich latach badania

w różnych przekrojach czasowych i przestrzennych nie przyniosły jednak jednoznacznych rezultatów.

Podnosząc problem konwergencji trzeba zwrócić uwagę na metodologiczne trudności jej pomiaru, prowadzące do zastosowania różnych klasyfikacji i ujęć tego zjawiska. Możemy wyróżnić dwa podejścia do analizy procesu konwergencji, wprowadzające pojęcie β-konwergencji i σ-konwergencji. β-konwergencja odnosi się do analizy retrospektywnej długich szeregów czasowych, dotyczących tempa zmian czynnika, którego zbieżność jest oceniana (takie ujęcie można odnotować w licznych pracach [Baumol 1986; Barro 1991; Barro i Sali-i-Martin 1992; Durlauf, Kourtellos i Minkin 2001; Abreu, De Groot i Florax 2005; Battisti i Di Vaio 2008]. W sytuacji, gdy następuje szybszy rozwój krajów słabo rozwiniętych w stosunku do wysokorozwiniętych powodujący zmniejszenie istniejących różnic, wnioskujemy o występowaniu procesu konwergencji. Krytyka takiego podejścia zawarta w licznych pracach [Friedman 1992; Quah 1993; Carlino i Mills 1993; Kalaitzidakis, Mamuneas i Stengos 2000] wprowadziła pojęcie konwergencji stochastycznej (σ-konwergencji). Zarzuty dotyczą m.in. istniejących dysproporcji bazowych, braku rozróżnienia wpływu bieżących szoków podażowych i popytowych w stosunku do dochodu przeciętnego na tempo wzrostu oraz dochodzenia do bieżącej równowagi. Sprawia to, iż mimo występowania szybszego tempa wśród krajów słabo rozwiniętych w stosunku do wysokorozwiniętych, nie musi to prowadzić do zbieżności. Stochastyczna zbieżność sugeruje, że szoki dla dochodu danego kraju względem dochodu przeciętnego w grupie badanych krajów będą tymczasowe. Analiza stochastycznej zbieżności sprowadza się do analizy wariancji, wg której następuje zmniejszenie rozbieżności. Dodatkowo zaczęto uwzględniać także problem nieciągłości rozwoju wynikający z roli innowacji i zmian w kapitale ludzkim, wprowadzając koncepcję „skoku gospodarczego" [Fiaschi i Lavezzi 2003, Sugimoto 2006]. Przy takim podejściu można twierdzić, iż występowanie β-konwergencji jest warunkiem niezbędnym, ale nie ostatecznym [Barro i Sala-i-Martin 2004]. Równoległe uwzględnienie β-konwergencji i σ-konwergencji pozwala wnioskować o istnieniu tego zjawiska.

Zjawisko konwergencji nie jest jednorodne, dlatego winno być rozważane przynajmniej na trzech poziomach, przy uwzględnieniu istniejących ograniczeń w zakresie jego występowania. Przyczyny takiego podejścia, w odniesieniu do rolnictwa, wynikają ze specyfiki tego sektora [Woś i Zegar 2002; Czyżewski i Matuszczak-Henisz 2004] oraz stosowania zróżnicowanych rozwiązań w polityce jego wsparcia w poszczególnych krajach a nawet regionach [Kułyk 2007]. Czynniki te wskazują na możliwość występowania istotnych barier hamujących proces konwergencji. Prowadzone badania częściowo potwierdzają te wnioski, wskazując na utrzymywanie się trwałych różnic produktywności produkcji rolnej wynikających z przewag lokalizacyjnych, struktury obszarowej i produktowej gospodarstw rolnych, a także wielkości i alokacji kapitału [Dobson i Ramlogan 2002]. W takiej sytuacji realokacja nie musi występować w ujęciu globalnym, ale może przyjmować wymiar krajowy, przez przepływy do innych sektorów gospodarki, lub w ujęciu regionalnym, w ramach kształtujących się ugrupowań integracyjnych. Ponadto mamy do czynienia ze zróżnicowanym poziomem zaawansowania przekształceń strukturalnych w sektorze rolnym, wynikającym także z prowadzonej dotychczas polityki wsparcia. Wpływa to w istotny sposób na stosowane rozwiązania i tym samym na proces konwergencji.

Przy uwzględnieniu wskazanych ograniczeń w analizie procesu konwergencji niezbędne staje się wprowadzenie stopni konwergencji. Zgodnie z podejściem

zaproponowanym przez Galora możemy wyróżnić następujące stopnie konwergencji [Galor 1996]: bezwarunkową zbieżność albo zbieżność bezwzględną, warunkową oraz „klubową" (w ramach ugrupowań integracyjnych). Pierwsza z nich oznacza, iż dane zjawisko dąży do jednorodnego punktu wspólnego przez dostosowania zjawisk ekonomicznych, w tym przypadku zbliżonego poziomu retransferów dochodów na jednego zatrudnionego w długim okresie. Równocześnie warunki początkowe związane z wielkością wsparcia i zaawansowaniem przekształceń strukturalnych nie mają istotnego znaczenia dla efektu docelowego. Jest to podejście zakładające idealną konwergencję systemu globalnego. Ujęcie drugie wskazuje, iż nie mamy do czynienia z jednym punktem zbieżności, lecz z kilkoma punktami docelowej równowagi. Cały proces ma wówczas wymiar wielopłaszczyznowy i wskazuje na występowanie znacznych różnic strukturalnych pomiędzy uczestnikami rynku globalnego. Ostanie podejście oznacza wyraźną regionalizację procesu konwergencji, która wynika nie tylko ze zróżnicowania czynników strukturalnych, w tym istniejących trwałych przewag lokalizacyjnych czy agroprzyrodniczych, ale także z istotnego znaczenia warunków bazowych w zakresie stosowanej polityki wsparcia. Tym samy zjawisko ma bardzo ograniczony charakter, a siły rynkowe nie są w stanie przełamać istniejących dysproporcji pomiędzy krajami. Oznacza to, iż proces integracji może być znacząco eliminowany zarówno przez zjawiska strukturalne jak i stosowaną polityką rolną, kształtującą trwałe bariery rozwoju. Trzeba zauważyć, iż analizy zbieżności w poziomie rozwoju gospodarczego w grupach ekonomicznie i geograficznie podobnych krajów potwierdzają, że zbieżność zdarza się w przypadku silnej heterogeniczności krajów, a w pozostałych sytuacjach wyniki maja niejednoznaczny charakter. Badania często są zatem prowadzone dla heterogenicznych krajów i wówczas potwierdzają występowanie zjawiska konwergencji [Canova 2004; Dardanoni i Lambert 2002; Le Gallo i Ertur 2003].

Problem konwergencji można dodatkowo zawęzić, odnosząc go do przekształceń zachodzących w polityce gospodarczej, a w tym ujęciu związanych z polityką wsparcia sektora rolnego. Występujące zróżnicowania w warunkach rozpoczęcia liberalizacji rynków rolnych i przekształceń zachodzących w polityce rolnej pozwalają postawić pytanie, czy mamy do czynienia ze zbieżnością w zakresie wielkości retransferu nadwyżki ekonomicznej za pośrednictwem mechanizmów wsparcia w przeliczeniu na jednego zatrudnionego w rolnictwie. Odnosząc proces konwergencji do polityki wsparcia należy wprowadzić stosowne dostosowanie przekształcenia jej analizy. Busch i Jorgens wyróżniają trzy formy konwergencji polityki gospodarczej [Busch i Jorgens 2005]: harmonizację dokonywaną przez multilateralne i bilateralne porozumienia, transfer polityki oraz dyfuzję polityki. Można też inaczej podejść do problemu wykazując, iż występowanie podobnych problemów globalnych prowadzi do stosowania zbliżonych rozwiązań w odniesieniu do polityki wsparcia sektora rolnego.

Charakteryzując proces zbieżności lub jej braku pomiędzy politykami rolnymi poszczególnych państw, analizowanymi przez pryzmat retransferów budżetowych, należy wskazać na przesłanki skłaniające do postawienia tezy o konwergencji polityki wsparcia. Przekształcenia na rynku światowym związane z procesem globalizacji pozwalają przypuszczać, iż mamy do czynienia właśnie z takim zjawiskiem. Jednym z istotnych czynników jest rola krajowych instytucji państwowych w regulacji globalnej ekonomii politycznej. Dominacja liberalnego podejścia w doktrynach gospodarczych sprawiła, iż przynajmniej w części państw nastąpiło zmniejszenie barier chroniących rynki wewnętrzne, równocześnie odnotowano wzrost znaczenia regulacji i instytucji międzynarodowych.

Pozwoliło to zawrzeć liczne porozumienia multilateralne zmieniające kształt i strukturę krajowych polityk rolnych. Równocześnie ujawniły się jednak wyraźne sprzeczności pomiędzy głównymi graczami na rynku światowym. Można zatem założyć, iż kiedy wielkie potęgi będą działać zgodnie, wówczas harmonizacja polityk rolnych będzie efektywna, co powinno prowadzić do konwergencji retransferów. Jeżeli jednak nie uda się uzyskać wspólnego stanowiska, należy oczekiwać, iż będziemy mieli do czynienia ze względną lub klubową konwergencję, wynikającą ze wzajemnego konkurowania pomiędzy głównymi aktorami światowej sceny. Część opracowań wskazuje na rosnąca rolę instytucji ponadnarodowych, które w dalszej perspektywie będą miały kluczowe znaczenie (m.in.: Simmons [2001] i Mattli [2001]). Równocześnie jednak inne opracowania oceniają, iż kluczowymi podmiotami na globalnym rynku nadal pozostają rządy krajowe [Drezner 2001]. Zmianie podlega jednak rola poszczególnych państw i mechanizmy oddziaływania, a polityka staje się coraz bardziej ukryta i niepewna co do ostatecznych skutków.

Czynnikami skłaniającymi do założenia, iż mamy do czynienia z procesem konwergencji są także przekształcenia zachodzące w otoczeniu makroekonomicznym, instytucjonalnym i na poszczególnych rynkach rolnych w ujęciu globalnym. Zwiększenie stopnia współzależności pomiędzy poszczególnymi rynkami, ale także działaniami w ramach polityki wsparcia. Powoduje to konieczność uwzględnienia reakcji innych państw (również poprzez międzynarodowe instytucje) oraz efektów zwrotnych podjętych działań na rynku światowym. Obserwowane jest także zwiększenie stopnia wrażliwości, ze względu na wskazywaną kompresję miejsca i czasu. W tych warunkach, oraz w sytuacji potrzeby poprawy konkurencyjności lokalizacyjnej międzynarodowych korporacji, poważnych trudności nastręcza realizacja funkcji redystrybucyjnej i założeń państwa dobrobytu. Wynika to także z wielostopniowych powiązań pomiędzy krajami [Liberska 2002]. W konsekwencji obserwowana jest zmiana sposobu oddziaływania państwa w sektorze rolnym. Proces ten ujawnia się najczęściej na trzech płaszczyznach: krajowej, regionalnej[3] i globalnej (np. w ramach struktur WTO). Nie oznacza to braku realizacji krajowych priorytetów, jednak przez ustalanie wspólnych celów i instrumentów na poziomie regionalnym i globalnym zachodzi konieczność ich uwzględnienia. Ważnym czynnikiem jest także integracja rynków rolnych, powodująca pojawianie się podobnych problemów, związanych z występowaniem zjawisk o charakterze globalnym, szybko przenoszących się pomiędzy rynkami krajowymi. Zwiększenie niestabilności czynników zewnętrznych związanych z występowaniem globalnych zagrożeń, takich jak pojawianie się nowych chorób (BSE, ptasia i świńska grypa, chorób powodowanych przez pałeczkę okrężnicy i dioksyny) i szybkie przenoszenie się ich pomiędzy poszczególnymi regionami zagrożenia, nierównowag globalnych oraz skali zjawisk kryzysowych zwiększają potrzeby w zakresie retransferu środków celem przeciwdziałania wystąpieniu wymienionych zagrożeń bądź łagodzenia ich skutków.

Ponadto należy wskazać na procesy zmian w strukturach spożycia żywności. Prowadzi to do zbliżenia wzorców konsumpcyjnych w zakresie produktów rolnych w poszczególnych państwach [Jensen i Manrique 1998; Viswanathan 2001]. Zbieżność ta nie

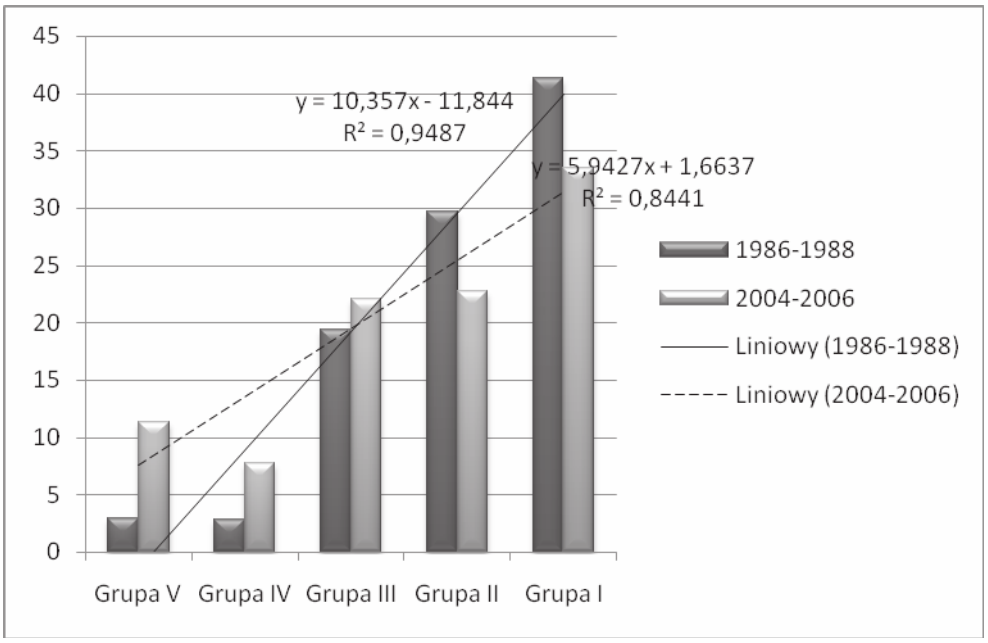
[3] Wiąże się to z uczestnictwem w ugrupowaniach integracyjnych. Zakres uczestnictwa i stopień integracji wpływają na podejmowane działania. Znaczny stopień integracji polityk rolnych występuje m.in. w Unii Europejskiej (WPR), jednak nawet wówczas polityka krajowa jest realizowana albo pośrednio poprzez kształtowanie przekształceń WPR zgodnych z oczekiwaniami poszczególnych społeczności, albo bezpośrednio w ramach dopuszczonego zakresu oddziaływania.

musi mieć charakteru geograficznego ani także być wynikiem zmian w poziomie rozwoju gospodarczego. Przekształcenia w konsumpcji żywności wskazują na konieczność harmonizacji polityki rolnej w poszczególnych państwach i konieczność przekształceń w jej strukturze.

Przedstawione przesłanki skłaniają do przyjęciem hipotezy o konwergencji polityki wsparcia sektora rolnego. Analizie poddano 27 państw, dla których możliwe było uzyskanie danych zagregowanych o poziomie wsparcia. Okres badawczy obejmował lata 1986-2006. Dla części z tych państw był on krótszy, ze względu na dostępność danych. Jako miernik konwergencji przyjęto wielkość retransferów od konsumentów i podatników mierzonych wskaźnikiem PSE, w przeliczeniu na jednego aktywnego zawodowo w rolnictwie. Wskaźnik PSE charakteryzuje się znaczną pojemnością i obejmuje różne procesy, w tym przekształcenia rynkowe (m.in. relacje cenowe skorygowane o zróżnicowanie kosztów transportu i ubezpieczeń w przepływie towarów pomiędzy poszczególnymi rynkami), wpływ czynników regulacyjnych (m.in. efekty polityki celnej), a także bezpośrednie i pośrednie retransfery budżetowe. Przy ocenie procesu konwergencji niezbędne jest przyjęcie takiego wskaźnika, który ma charakter zagregowany i jest syntezą wielu procesów gospodarczych [Baumol 1986; Galor 1996; Barro i Sala-i-Martin 2004]. Wskazując na występowanie lub nie procesu konwergencji uwzględniamy przy takim ujęciu łączy efekt wielu zjawisk cząstkowych, a nie tylko jednego.

Przekształcenia w polityce wsparcia sektora rolnego

W badanym okresie nastąpiły wyraźne zmiany w koncepcji wsparcia sektora rolnego i w priorytetach tej polityki. Wynikało to z przekształceń w sytuacji gospodarczej oraz w strukturze sektora rolnego, a także w prowadzonych negocjacjach na arenie międzynarodowej. W konsekwencji prowadzona polityka stawała się coraz bardziej wyrafinowana. Zwrócono także uwagę na fakt, iż sam wzrost gospodarczy nie jest czynnikiem, który samoczynnie rozwiązuje problemy związane z transformacją tego obszaru gospodarki, w pewnych warunkach może nawet pogłębiać istniejące dysproporcje (przykład państw przechodzących transformację ustrojową [Czyżewski i Kułyk 2004]). Szybka redukcja wsparcia w odniesieniu do PKB była obserwowana w grupach krajów, które charakteryzowały się wysokim jego poziomem mierzonym współczynnikiem PSE (rysunek 1). Odmienną sytuację zaobserwowano w grupie charakteryzowanej najniższym współczynnikiem, gdzie rola interwencjonizmu wyraźnie wzrosła. Występowało to w warunkach bardzo szybkiego wzrostu gospodarczego w tych państwach (średniorocznie 5,0%), a zatem ten przyrost był jeszcze bardziej większy w porównaniu do pozostałych grup krajów. Zwiększenie możliwości finansowych wynikających z ponadprzeciętnego wzrostu gospodarczego sprzyjało w obszarach o niskim poziomie wsparcia zwiększeniu retransferów budżetowych do rolnictwa. Wysoki poziom wsparcia skłaniał do zmniejszenia nakładów na nie, w ujęciu względnym, zwłaszcza w sytuacji osiągnięcia szybszego tempa wzrostu gospodarczego (grupa II, rysunek 1).



Rys. 1. Zmiany w poziomie wsparcia mierzonego PSE w poszczególnych grupach państw[4]

Fig. 2. Changes in the support level measured by PSE coefficient in distinguished groups of states

Źródło: opracowanie własne na podstawie prac [Agricultural Policies in OECD... 2007; Agricultural Policies in Non-OECD… 2007].

Podziału państw na grupy dokonano przy użyciu metody Warda. Linie podziału wyznaczono z pomocą wcześniejszej oceny na podstawie analizy rozkładu Czebyszewa. Zastosowane zostały średnie wielkości analizowanych wskaźników z lat 1986-2006. Jako czynniki będące podstawą segmentacji przyjęto te, w odniesieniu do których stwierdzono zależność statystyczną i przyjęto hipotezę istotności stwierdzonej korelacji (trzy czynniki: GNI PPP[5] $ per capita, współczynnik GINI'ego, produkcja wewnętrzna/konsumpcja wewnętrzna). Pozwoliło to wyróżnić pięć grup państw. Grupa I (USA, Norwegia, Szwajcaria) wykazywała najwyższy poziom dochodu narodowego per capita ze zbliżonym do równowagi bilansem handlowym towarami rolnymi. Grupa II to UE-15, Australia, Japonia, Kanada. Grupa III (Nowa Zelandia, Korea Pd., Słowenia, Czechy) to państwa o wyższym poziomie GNI per capita, deficycie w obrocie towarami rolnymi oraz nadwyżką w bilansie handlowym (wysoki współczynnik zmienności deficytu handlowego Korei). IV grupa obejmowała takie państwa jak Estonia, Litwa, Łotwa, Meksyk, Słowacja, Rosja, Polska, Węgry i Słowacja, charakteryzuje się przeciętnym poziomem dochodu per capita, deficytem w zakresie handlu towarami rolnymi oraz podwyższonym zróżnicowaniem

[4] Na wykresie przedstawiono jedynie wielkości wsparcia dla średnich trzyletnich z początku i końca badanego okresu dla lepszego zobrazowania kierunków przekształceń wskaźnika PSE.

[5] Gross National Income przeliczony zgodnie z parytetem siły nabywczej pieniądza (PPP - Purchasing Power Parity).

dochodów. V grupa obejmowała Brazylię, RPA, Turcję, Bułgarię, Rumunię, Chiny, Ukrainę. Kraje te odznaczały się najniższym poziomem GNI per capita, wysokim zróżnicowaniem wewnętrznym dochodów, a także nadwyżkami w handlu towarami rolnymi.

Tabela 1. Konwergencja w polityce wsparcia sektora rolnego w badanych krajach w latach 1986-2006[6]
Table 1. Convergence in the agricultural support policy in observed countries between 1986 and 2006

Wskaźnik	Wszystkie badane kraje	Kraje wysokorozwinięte (grupy I i II)	Kraje rozwijające się (grupy III, IV, V)
1. Średnia dynamika PSE, rok poprzedni = 100	123,963	120,322	128,646
2. Średnia dynamika aktywnych zawodowo w rolnictwie, rok poprzedni = 100	75,819	72,406	80,208
3. Średnia dynamika PSE na jednego aktywnego zawodowo w rolnictwie, rok poprzedni = 100	179,844	175,991	184,799
4. Współczynnik korelacji pomiędzy średnią dynamiką PSE a początkową wartością tej wielkości (średnia z lat 1986-1990)	0,036	0,111	0,365
5. Wariancja średniej dynamiki PSE na jednego aktywnego zawodowo w rolnictwie w latach 1986-1995	87,314	84,721	5,461
6. Wariancja średniej dynamiki PSE na jednego aktywnego zawodowo w rolnictwie w latach 1996-2006	111,520	89,379	8,330

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z prac [Agricultural Policies in OECD... 2007; Agricultural Policies in Non-OECD… 2007].

Wstępna analiza zależności na podstawie dynamiki wielkości nakładów na jednego aktywnego zawodowo w rolnictwie wskazuje na występowanie zjawiska konwergencji (tabela 1). Odnotowano bowiem szybsze tempo wzrostu tej wielkości w krajach o niższym poziomie rozwoju i niższych początkowo nakładach. Również podobne wnioski wynikają z wcześniej przeprowadzonej oceny przekształceń wskaźnika PSE. W państwach słabo rozwiniętych zaobserwowano zwiększenie retransferów do sektora rolnego, jednak wynikało to głównie z faktu, iż było one wcześniej w wielu z tych państw albo bardzo niskie (np. RPA), albo nawet ujemne. Proces ten był widoczny także przy ocenie zmian wskaźnika PSE pomiędzy poszczególnymi grupami państw (rys. 1). Co istotne, zwłaszcza w krajach wysokorozwiniętych, głównym elementem było zwiększenie przepływu zasobów ludzkich do innych segmentów gospodarki i obniżenie nakładów tego czynnika w sektorze rolnym.

Analiza wzajemnych zależności, zarówno w całej badanej populacji jak również w dwóch wyróżnionych grupach, nie potwierdziła tych wstępnych wyników, wskazując na

[6] Wyniki sprawdzone pod względem wystąpienia autokorelacji za pomocą testu Dickeya-Fullera. Wyniki zostały uznane za istotne statystycznie dla wskaźnika $p<0,05$.

brak statystycznie istotnej zależności pomiędzy badanymi wielkościami. Wyższe poziomy korelacji odnotowano w grupie państw rozwijających się jednak i tam zależność ta była słaba, a po przetestowaniu możemy odrzucić hipotezę o występowaniu zbieżności w polityce wsparcia polegającej na zmniejszeniu istniejących dysproporcji początkowych. Porównanie poziomów zmian wariancji wielkości wsparcia w dwóch podokresach oraz dla większej liczby podokresów również nie potwierdza hipotezy o redukcji dysproporcji pomiędzy analizowanymi krajami. Można wyraźnie zauważyć, iż nastąpiło zwiększenie zróżnicowania w poszczególnych latach. Największe dysproporcje występują w krajach wysokorozwiniętych, gdzie równocześnie zakres transferów jest na ogół największy (pewien wyjątek stanowi Australia, ale trzeba podkreślić, iż retransfery są tam inaczej kierowane, a ponadto kraj ten posiada znaczne przewagi agroprzyrodnicze w produkcji rolnej). Co interesujące, w krajach o niższym poziomie rozwoju gospodarczego skala rozbieżności przez cały badany okres była nieznaczna, choć również w tej grupie państw uległa wyraźnemu zwiększeniu. Istotne znaczenie mają tu zwłaszcza przepływy w odniesieniu do czynnika pracy w sektorze rolnym i zmiany w aktywności zawodowej.

Potwierdza to wnioski jakie wynikają z wielu opracowań wskazujących, iż nie mamy do czynienia z absolutną konwergencją [Martin 1998; Petrakos, Rodríguez-Pose i Rovolis 2005], a jeżeli nawet występuje, to ma charakter zbieżności „klubowych" (w ramach ugrupowań integracyjnych), a nie w odniesieniu do względnych wielkości retransferów w pojedynczych państwach. Co istotne, możemy nawet wyróżnić regionalizmy również w odniesieniu do ugrupowań integracyjnych, które mimo stosowania zbliżonych zasad ogólnych w zakresie polityki wsparcia również wykazują wyraźną skłonność do zróżnicowanego podejścia do poszczególnych państw. Dobrym przykładem są państwa Unii Europejskiej, gdzie funkcjonowanie wspólnej polityki rolnej występuje w warunkach niejednakowego traktowania jej poszczególnych członków [Kułyk 2008] w zakresie wielkości retransferów. Podobne wnioski możemy znaleźć w ujęciu ogólnym, odnoszącym się do zmian w wielkości dochodu narodowego per capita w 144 regionach Unii [Canova 2004].

Podsumowanie

Przeprowadzona analiza mechanizmów wsparcia sektora rolnego wykazała, iż proces konwergencji ma dość ograniczony charakter. Należy wyraźnie odrzucić założenie o występowaniu konwergencji absolutnej, rozumianej jako zbieżność wielkości wsparcia w przeliczeniu na jednego aktywnie w rolnictwie. Należy ponadto podkreślić, iż analizowana grupa państw nie obejmowała całej populacji światowej i nie obejmowała krajów najbiedniejszych, co wskazuje (zawężenie miało charakter heterogeniczny, bo odrzucono ze względu na dostępność danych państwa najbardziej różniące się kierunkiem i wielkością retransferów), iż ten proces jest jeszcze bardziej zróżnicowany. Odnotowano natomiast istnienie kilku punktów zbieżności, co wskazuje na występowanie zróżnicowania modeli dostosowań, które mimo znaczących przekształceń w instrumentach wsparcia oraz porozumień w ramach GATT i WTO nie zostało zniwelowane. Trudno zatem mówić o pojawianiu się mechanizmów harmonizacji w polityce wsparcia na podstawie przepływów retransferów od podatników i konsumentów. Największe zmiany obserwowane są w krajach o najniższym poziomie rozwoju (wśród przyjętych do badania), ale miały one niewielki wpływ na zachodzące przekształcenia na rynku globalnym. Uzyskanie wysokiego

wzrostu gospodarczego było czynnikiem nie tylko uruchamiającym realokację zasobów i ich odpływ do bardziej efektywnych zastosowań, ale także zwiększenie poziomu retransferów do sektora rolnego.

Literatura

Abreu M., De Groot H. L., Florax R. [2005]: Space and growth: a survey of empirical evidence and methods. *Région et Développement* 21, ss. 13-44.

Agricultural Policies in Non-OECD Countries. Monitoring and Evaluations [2007]. OECD, Paryż. [Tryb dostępu: www.fao.org/database]. [Data odczytu: kwiecień 2009].

Agricultural Policies in OECD Countries. Monitoring and Evaluations [2007]. OECD, Paryż. [Tryb dostępu: www.stats.oecd.org/wbes/]. [Data odczytu: kwiecień 2009].

Barro R. J. [1991]: Economic growth in a cross section of countries. *Quarterly Journal of Economics* 106, ss. 407-443.

Barro R. J., Sala-i-Martin X. [1992]: Convergence. *Journal of Political Economy* 100, ss. 223-251.

Battisti M., Di Vaio G. [2008]: A spatially filtered mixture of β-convergence regressions for EU regions, 1980-2002. *Empirical Economics* 34, ss. 105-121.

Baumol W. J. [1986]: Productivity growth, convergence, and welfare: what the long-run data show. *American Economic Review* 76, ss. 1075-1085.

Busch P. O., Jorgens, H. [2005]: The international sources of policy convergence: explaining the spread of environmental policy innovations. *Journal of European Public Policy* 12, ss. 215-233.

Canova F. [2004]: Testing for convergence clubs in income per capita: a predictive density approach. *International Economic Review* 45, ss. 49-77.

Carlino G., Mills L. [1993]: Are U.S. regional economies converging? A time series analysis. *Journal of Monetary Economics* 32, ss. 335-346.

Czyżewski A., Matuszczak-Henisz A. [2004]: Rolnictwo Unii Europejskiej i Polski. Studium struktur wytwórczych i regulatorów rynków rolnych. Poznań.

Czyżewski A., Kułyk P. [2004]: Wzrost gospodarczy jako czynnik przekształceń w gospodarce żywnościowej w Polsce okresu transformacji. *Roczniki Naukowe SERiA* 3.

Dardanoni V., Lambert P. [2002]: Progressivity Comparisons. *Journal of Public Economics* 86, ss. 99-122.

Dobson S. Ramlogan C. [2002]: Economic growth and convergence in Latin America. *Journal of Development Studies* 38, ss. 83-104.

Drezner D. W. [2005]: Globalization, harmonization, and competition: the different pathways to policy convergence. *Journal of European Public Policy* 12, ss. 841-859.

Durlauf S. N., Johnson P. A. [1995]: Multiple regimes and cross-country growth behavior. *Journal of Applied Economy* 10, ss. 365-384.

Durlauf S. N., Kourtellos A., Minkin A. [2001]: The local Solow growth model. *European Economic Review* 45, ss. 928-940.

Fiaschi D., Lavezzi A. M. [2003]: Distribution Dynamics and Nonlinear Growth. *Journal of Economic Growth* 8, ss. 379-401.

Friedman M. [1992]: Do old fallacies ever die? *Journal of Economic Literature* 30, ss. 2129-2132.

Galor O. [1996]: Convergence? Inferences from theoretical models. *The Economic Journal* 106, ss. 1056-1069.

Gerschenkron A. [1962]: Economic Backwardness in Historical Perspective. Harvard University Press, Cambridge.

Jensen H., Manrique J. [1998]: Demand for food commodities by income groups in Indonesia. *Applied Economics* 30, ss. 491-501.

Kalaitzidakis P., Mamuneas T., Stengos T. [2000]: A Non-linear Sensitivity Analysis of Cross-country Regressions. *Canadian Journal of Economics* 33, ss. 604-617.

Kułyk P. [2008]: Dysproporcje w systemie wsparcia rolnictwa państw UE i ich uwarunkowania. [W:] Zrównoważony rozwój lokalny, unijne instrumenty wsparcia rolnictwa i obszarów wiejskich w latach 2007-2013 . A. Mickiewicz i P. Mickiewicz (red.), t. 1, Szczecin.

Le Gallo J., Ertur C. [2003]: Exploratory spatial data analysis of the distribution of regional per capita GDP in Europe, 1980–1995. *Regional Science* 82, ss. 175-201.

Liberska B. [2002]: Globalizacja. Mechanizmy i wyzwania. PWE, Warszawa.

Martin P. [1998]: Can regional policies affect growth and geography in Europe? *World Economy* 21, ss. 757-774.

Mattli W. [2001]: The politics and economics of international institutional standards setting: an introduction. *Journal of European Public Policy* 8, ss. 328-344.
Petrakos G., Rodríguez-Pose A., Rovolis A. [2005]: Growth, integration, and regional disparities in the European Union. *Environmental Planning* 37, ss. 1837-1855.
Quah D. [1993]: Galton's Fallacy and Tests of the Convergence Hypothesis. *Scandinavian Journal of Economics* 95, ss. 427-443.
Quah D. T. [1997]: Empirics for growth and distribution: stratification, polarization, and convergence clubs. *Journal of Economic Growth* 2, ss. 27–59.
Simmons B. [2001]: The international politics of harmonization. *International Organization* 55, ss. 589-620.
Sugimoto Y. [2006]: Inequality, Growth and Overtaking. *Macroeconomic Dynamics* t. 10, nr 5, ss. 625-651.
Viswanathan B. [2001]: Structural breaks in consumption patterns: India 1952–1991. *Applied Economics* 33, ss. 1187-1200.
Woś A,. Zegar St. [2002]: Rolnictwo społecznie zrównoważone. IERiGŻ, Warszawa.

Dominik K. Gajowiak[1]
Spółdzielczy Bank Rzemiosła i Rolnictwa
Wołomin

Spółdzielczość bankowa w Polsce na tle wybranych spółdzielczych grup i systemów bankowych Unii Europejskiej

Cooperative banking in Poland compared with the selected cooperative banking groups and systems in the European Union

Synopsis. Celem opracowania jest próba oceny sytuacji ekonomiczno-organizacyjnej polskiej spółdzielczości bankowej na tle wybranych spółdzielczych grup i systemów bankowych, stowarzyszonych w Europejskim Związku Banków Spółdzielczych (EACB), który jest największą europejską tego typu organizacją. Analizę przeprowadzono w oparciu o dane opublikowane przez EACB za lata 2005-2007.

Słowa kluczowe: spółdzielczość bankowa, modele spółdzielczości bankowej, sytuacja ekonomiczno-organizacyjna

Abstract. The aim of the paper is an attempt to assess the economic and organisational situation of the Polish cooperative banking group against the background of the selected cooperative banking groups and systems, associated with the European Association of Co-operative Banks (EACB), which is the largest European organization of the type. The analysis was realized basing on data published by the EACB for years 2005-2007.

Key words: cooperative banking, models of the cooperative banking, economic and organisational situation.

Wstęp

Banki spółdzielcze z reguły są małymi bankami uniwersalnymi, którym trudno byłoby samodzielnie stawić czoła silnej konkurencji na rynku finansowym i oferować klientom wszystkie potrzebne im produkty bankowe. Wynika stąd konieczność integrowania się lokalnych spółdzielni kredytowych w silniejsze grupy regionalne lub krajowe i tworzenia w ramach grupy odpowiednich banków centralnych oraz specjalistycznych instytucji finansowych, takich jak towarzystwa ubezpieczeniowe, banki hipoteczne, kasy oszczędnościowo-budowlane i fundusze inwestycyjne, które wspierają działalność banków spółdzielczych na szczeblu lokalnym, tworząc z nimi konsorcja kredytowe i dostarczając im specjalistycznych produktów [Gostomski 2006]. W rezultacie powiększają się zakresy działalności sektora, który obejmuje już swym zasięgiem nie tylko rynek lokalny czy regionalny, ale także krajowy i międzynarodowy, oraz liczba jego klientów [Gniewek 2005].

Banki funkcjonujące w państwach Unii Europejskiej są członkami Europejskiego Związku Banków Spółdzielczych (EACB, European Association of Co-operative Banks).

[1] Dr inż., e-mail: dkgaj_79@wp.pl

Jest to jeden z wiodących związków w sektorze finansowym [Stefański 2008]. EACB został utworzony w 1970 r. Reprezentuje interesy 28 spółdzielczych grup bankowych na poziomie europejskim.

Dane EACB pokazują, że banki spółdzielcze odgrywają ważną rolę w gospodarkach Unii Europejskiej i ich sektorach bankowych. Wywierają one wpływ na życie codzienne niemal 160 milionów obywateli, ich liczba przekracza 4 tys., posiadają około 60 tys. placówek, zrzeszają 49 mln członków oraz zatrudniają 750 tys. pracowników [EACB… 2009].

Struktury i modele spółdzielczości bankowej w krajach Unii Europejskiej

Banki spółdzielcze w krajach Europy Zachodniej, wyrosłe z rolnictwa oraz rzemiosła i nastawione początkowo wyłącznie na ich obsługę kredytową, stają się aktualnie coraz częściej prawdziwymi bankami o charakterze powszechnym oraz uniwersalnym i chociaż nadal jedną z ich funkcji pozostaje kredytowanie wymienionych sektorów, to jednak oprócz tego finansują one coraz częściej także handel, drobny przemysł (małe i średnie przedsiębiorstwa) oraz turystykę i przedsięwzięcia ekologiczne, co zapewnia im szanse rozwoju i konkurencyjności [Orzeszko 1998].

Podstawą tworzenia i funkcjonowania banków spółdzielczych w wielu krajach europejskich były koncepcje działania kas kredytowych opracowane przez Fryderyka Wilhelma Raiffeisena oraz Franza Hermana Schultzego z Delitzsch. Głównym celem powoływania do życia kas było przezwyciężenie niedorozwoju i biedy w środowiskach wiejskich oraz umożliwienie kupcom, rzemieślnikom i drobnym producentom z miast uniezależnienia się od lichwiarskich pożyczek [Gostomski 2006]. Spółdzielnie systemu Schulzego w większym stopniu zbliżone były do modelu rynkowego i to odróżnia je od tradycyjnych spółdzielni modelu Raiffeisena [Golec 2004].

Wilhelm Haas uruchomił mniej doktrynerską gałąź spółdzielczości. W końcu XIX wieku grupa Haasa wcielała większość wiejskich spółdzielni kredytowych w Niemczech. Organizacje Haasa i Raiffeisena rozwijały proste lokalne struktury [Guinnane 2001]. Wielką zasługą Haasa jest zrozumienie znaczenia integracji organizacyjnej oraz gospodarczej spółdzielczości rolniczej w postaci związków gospodarczych i patronackich (w tym sensie mówi się o modelu Haasa) [Boczar 1986].

W krajach europejskich stosowane są różne rozwiązania organizacyjne, chociaż najczęściej polegają one na zrzeszaniu się banków spółdzielczych w związkach spółdzielczych i centralach finansowych umożliwiających silne powiązania kapitałowe [Gniewek 2003]. Mimo iż trudno o wytyczenie identycznych schematów ewolucyjnych, to większość stanów rozwojowych bankowości spółdzielczej jest porównywalna. Można wśród nich wyróżnić [Funkcjonownie... 2008]:

- samodzielne banki spółdzielcze,
- zrzeszenia podstawowe (zrzeszenia apeksowe),
- grupy bankowe,
- zintegrowane grupy bankowe
- konglomeraty finansowe.

Banki w krajach Unii Europejskiej działają w ramach dwu- lub trójszczeblowej struktury organizacyjnej [Policha 2004]. Struktura dwuszczeblowa istnieje w spółdzielczym sektorze bankowym w Polsce, Holandii, Belgii, Danii, Finlandii, Hiszpanii oraz w austriackiej grupie banków ludowych i francuskiej grupie Credit Agricole. Natomiast trójstopniowa struktura organizacyjna występuje w austriackiej grupie banków Raiffeisena, we francuskiej grupie Credit Mutuel i we Włoszech [Gostomski 2006]. System niemiecki stanowi połączenie obu rozwiązań, a funkcjonująca tam struktura organizacyjna banków spółdzielczych nazywana jest często strukturą mieszaną, bowiem w ostatnich latach ewoluuje ona bardzo silnie w kierunku struktury dwustopniowej i na obecnym etapie można ją zaklasyfikować do grona tych grup zrzeszeniowych [Alińska 2002]. W praktyce efektywna może być zarówno dwuszczeblowa, jak i trójszczeblowa struktura organizacyjna. Zawsze jednak kluczowe znaczenie dla siły sektora spółdzielczego ma bank krajowy [Gostomski 1999]. W większości krajów europejskich ukształtowała się jedna spółdzielcza grupa bankowa, ale we Francji, Austrii i Włoszech funkcjonują dwie lub trzy grupy banków spółdzielczych [Gostomski 2006].

O charakterze spółdzielczej grupy bankowej w znacznym stopniu decyduje rodzaj i intensywność relacji zachodzących w samym zrzeszeniu, co przekłada się na różne modele organizacyjne identyfikowalne w spółdzielczej praktyce bankowej [Funkcjonowanie... 2008]. Dlatego spółdzielczość bankową krajów Unii Europejskiej można rozpatrywać także przez pryzmat współczesnych modeli organizacyjnych, które dają się podzielić na:

- federacyjno-sieciowy,
- atomistyczno-konkurencyjny,
- hybrydowy.

Zrzeszenie banków spółdzielczych może być zakwalifikowane do modelu federacyjno-sieciowego, gdy:

- posiada jednolity wizerunek lub narodową markę, co oznacza, że banki spółdzielcze postrzegane są jako typowe jednostki struktury, które można porównywać do jednostek organizacyjnych korporacji,
- struktura wyższego szczebla zorganizowana jest na zasadzie pomocniczości i nie może prowadzić działalności konkurencyjnej w stosunku do banków zrzeszonych,
- występują ograniczenia terytorialne lub licencyjne w świadczeniu usług finansowych przez jednostki zrzeszenia,
- członkami banków spółdzielczych są osoby fizyczne lub prawne, natomiast członkami struktur wyższego rzędu są wyłącznie banki spółdzielcze,
- zgodnie z zasadą subsydiarności i terytorialności banki wyższego szczebla nie prowadzą działalności detalicznej,
- system jest ustrukturyzowany w pionach reprezentacji polityczno-samorządowej członków, operacyjno-biznesowym oraz monitoringu i kontroli, przy czym nadzór bankowy traktowany jako podmiot zewnętrzny może delegować część swych uprawnień organom monitotująco-kontrolnym systemu federacyjno-sieciowego,
- uzupełnieniem systemu jest instytucja gwarantująca depozyty w bankach.

Model ten powstawał w drodze ewolucji systemów spółdzielczości kredytowej typu Raiffeisena lub niemieckich Volksbanków i występuje głównie w Europie kontynentalnej: Austrii, Belgii, Francji, Niemczech oraz Holandii.

W modelu atomistyczno-konkurencyjnym:

- spółdzielnie kredytowe funkcjonują głównie jako niezależne podmioty manifestujące swoją indywidualną tożsamość,
- zakres usług banku wyższego rzędu jest ograniczony,
- funkcje monitorująco-kontrolne wykonywane przez organy systemu spółdzielczego ograniczone są do minimum,
- banki nie mają właściwie ograniczeń konkurencji między sobą,
- banki z punktu widzenia pozyskiwania depozytów i udzielania kredytów mają charakter otwarty lub zamknięty.

Do modelu atomistyczno-konkurencyjnego zalicza się systemy spółdzielcze w takich krajach jak Hiszpania, Wielka Brytania czy Włochy.

Model hybrydowy to rozwiązanie powstałe z eklektycznego połączenia cech poprzednich modeli, przy czym związki organizacyjne między członkami grupy są znacznie luźniejsze, co oznacza przede wszystkim brak relacji hierarchicznych, a podmioty w grupie nie stanowią proceduralnie i produktowo zintegrowanej sieci. Biorąc pod uwagę wyróżnione cechy omówionych modeli, systemy organizacyjne banków spółdzielczych w Polsce można zaklasyfikować do modelu hybrydowego, z przewagą cech modelu federacyjno-sieciowego [Szambelańczyk 2006]. Podjęte w opracowaniu rozważania dotyczą zatem spółdzielczych systemów bankowych, składających się z jednego i wielu banków zrzeszających, jak też funkcjonujących w ramach różnych modeli organizacyjnych.

Spółdzielczość bankowa w wybranych krajach Unii Europejskiej

Bankowość spółdzielcza Unii Europejskiej stanowi istotną formę organizacji rynku finansowego. Na wyróżnienie zasługuje bankowość spółdzielcza w Holandii, Niemczech, Austrii, we Francji oraz w Finlandii [Siudek 2006]. Według Zioło [2008] sektor spółdzielczy można ocenić jako najbardziej rozwinięty we Francji, Niemczech i Włoszech. Oprócz takich sektorów w Holandii, Niemczech, Austrii, Francji, Finlandii oraz Włoszech analizie i porównaniu z polską spółdzielczością bankową poddano również spółdzielczy sektor bankowy występujący w Hiszpanii[2].

W tabeli 1 zestawiono podstawowe dane ekonomiczno-organizacyjne wybranych spółdzielczych systemów bankowych, posiadających członkostwo Europejskiego Związku Banków Spółdzielczych. Z danych tych wynika, że do krajów o największej liczbie banków spółdzielczych należą Niemcy (1232), Austria (628), Polska (584) oraz Włochy (539). Natomiast najmniejszą liczbę banków lokalnych na koniec 2007 r. odnotowano we Francji (77) i Hiszpanii (82). We wszystkich analizowanych systemach spółdzielczości bankowej (z wyjątkiem włoskiego) zaobserwowano tendencję spadkową tej liczby. Zarówno w grupie włoskiej Banche Popolari jak i FEDERCASSE liczba banków spółdzielczych w latach 2005-2007 uległa zwiększeniu, odpowiednio z 90 do 97, czyli o 7,7% oraz z 439 do 442, czyli o 0,7%.

Podobna tendencja, pomimo spadku ogólnej liczby austriackich banków lokalnych, wystąpiła w grupie Genossenschaftsverband, a więc banków działających w oparciu o

[2] Spółdzielczy system bankowy Hiszpanii jest bardzo często porównywany ze spółdzielczością bankową w Polsce. Ponadto hiszpańska grupa Union Nacional de Cooperativas de Credito, podobnie jak grupy Raiffeisenbanken, OKO Bank, Credit Agricole, Rabobank, DZ Bank oraz Banche Popolari, jest członkiem Unico.

model Franza Hermana Schultzego z Delitzsch. Na uwagę zasługuje również niezmienna w analizowanym okresie liczba banków spółdzielczych we francuskich grupie Credit Mutuel.

Najbardziej dynamiczny spadek wystąpił w holenderskiej grupie Rabobank, gdzie w latach 2005-2007 odnotowano zmniejszenie liczby banków spółdzielczych wynoszące niemal 30%. Grupa Rabobank jako jedyny prywatny bank na świecie ma najwyższy rating kredytowy – AAA, nadany przez najbardziej znaną na świecie agencję ratingową Standard & Poor's [Gostomski 2007]. Umiejętnie prowadzona, nieco konserwatywna polityka sprawiła, że jest on uznawany za najbezpieczniejszy prywatny bank na świecie (według Global Finance) i najbardziej stabilny (według Sustainable Investment Research International (SiRi) Company) [Rogalski 2009].

W przypadku austriackiej grupy Raiffeisena, fińskiego OKO Bank oraz niemieckiego DZ Bank redukcja liczby banków lokalnych wyniosła około 4%. Jednak proces łączenia się niemieckich banków spółdzielczych zachodzi na dużo mniejszą skalę niż zakłada to strategia. Według strategii tego sektora określonej w dokumencie „Zespolenie sił – jeden związek, jedna strategia" przyjętym w 1999 roku, liczba samodzielnych banków spółdzielczych w Niemczech w ciągu dziesięciu lat, tzn. do 2008 roku zmniejszyć się miała do 800 [Gostomski 2003]. Konsolidacja finansowa i organizacyjna pozwala stworzyć z lokalnych banków spółdzielczych silny i nowoczesny spółdzielczy sektor bankowy [Gostomski 2000]. W pozostałych analizowanych spółdzielczych grupach bankowych (w tym także w Polsce) procesy konsolidacji zachodziły w bardzo niewielkim zakresie.

W większości analizowanych grup i systemów spółdzielczości bankowej zaobserwowano zwiększenie liczby placówek banków lokalnych, ale w Finlandii, Niemczech oraz Holandii zmniejszeniu liczby banków spółdzielczych towarzyszyła redukcja liczby ich placówek terenowych. W analizowanym okresie w fińskiej grupie OKO Bank odnotowano spadek liczby placówek bankowych z 680 do 630, czyli o 7,4%, w niemieckiej grupie DZ Bank z 14122 do 13625, czyli o 3,5%, a w holenderskiej grupie Rabobank z 1575 do 1159, czyli o 26,4%. Wynika to ze stopniowego odchodzenia od koncepcji klasycznych placówek terenowych na rzecz bankowości elektronicznej, a w szczególności internetowej. Sposobem na obniżenie wysokich nakładów na informatykę w bankach spółdzielczych i uzyskanie korzyści z tytułu dużej skali działania jest centralizacja przetwarzania danych w bankach zrzeszających lub w specjalnie do tego celu utworzonych spółkach. W największym stopniu przetwarzanie danych scentralizowały fińskie i holenderskie banki lokalne. W Niemczech istnieje 8 spółdzielczych centrów obliczeniowych należących do regionalnych związków banków spółdzielczych [Gostomski 2006]. Niemieckie banki lokalne realizują od dawna formułę allfinanz, czyli funkcjonowanie jako konglomeratu finansowego, a więc instytucji świadczącej łącznie co najmniej usługi bankowe i ubezpieczeniowe. W bardziej luźnym sformułowaniu allfinanz to po prostu sprzedaż szerokiej gamy usług finansowych [Kulawik 2005]. W ten sposób, w odróżnieniu od fińskich oraz holenderskich banków spółdzielczych, osiągają one większe korzyści z ekonomii zakresu niż ekonomii skali.

Największy przyrost liczby placówek terenowych banków lokalnych w ujęciu bezwzględnym wystąpił we francuskiej grupie Credit Agricole (z 9100 do 11000, czyli o 1900), a w ujęciu procentowym w austriackiej grupie banków Schultzego (z 611 do 1054, czyli o 72,5%). Na wyróżnienie zasługuje też zwiększenie liczby placówek bankowych we włoskiej grupie Banche Popolari (z 7593 do 8988, czyli o 18,4%)

Tabela 1. Podstawowe dane ekonomiczno-organizacyjne wybranych spółdzielczych grup i systemów bankowych w Unii Europejskiej

Table 1. Basic economic and organizational data on cooperative banking in selected cooperative groups and systems in the European Union.

Spółdzielcza grupa bankowa, kraj	Rok	Banki lokalne	Placówki	Członkowie	Klienci	Personel	Aktywa ogółem, mln EUR	Depozyty mln EUR	Kredyty mln EUR	Udział rynkowy w depozytach, %	Udział rynkowy w kredytach, %
Raiffeisenbanken, Austria	2005	574	1 611	1 655 153	3 600 000	30 900	176 008	97 694	101 254	26,94	23,14
	2006	578	1 732	1 657 186	3 600 000	31 120	205 361	114 395	118 859	27,78	23,42
	2007	548	1 746	1 700 000	3 600 000	32 000	236 264	132 046	144 909	27,80	23,80
Genossenschaftsverband, Austria	2005	68	611	650 000	700 000	6 684	33 773	22 054	17 617	6,27	5,78
	2006	88	842	673 158	1 500 000	11 336	82 074	54 301	45 576	7,10	7,70
	2007	80	1 054	674 000	1 500 000	13 637	94 571	62 666	52 773	8,00	7,50
OP-Pohjola Group, Finlandia	2005	238	680	1 133 000	3 100 000	11 974	52 845	24 200	34 800	32,00	30,50
	2006	232	670	1 160 000	4 000 000	12 139	59 500	25 800	39 600	32,70	31,10
	2007	229	630	1 202 000	4 086 000	12 471	65 716	31 224	44 776	32,30	31,10
Credit Agricole, Francja	2005	41	9 100	5 700 000	21 000 000	134 000	1 170 000	398 000	455 000	28,00	28,00
	2006	41	11 000	5 700 000	31 000 000	157 000	1 381 000	438 100	544 600	25,00	20,90
	2007	39	11 000	6 000 000	44 000 000	163 126	1 540 863	485 140	643 100	29,00	25,00
Credit Mutuel, Francja	2005	18	5 020	6 700 000	14 200 000	57 000	436 400	149 000	188 200	12,30	16,30
	2006	18	5 065	6 900 000	14 500 000	58 380	482 676	422 800	220 000	12,40	16,80
	2007	18	5 149	7 100 000	14 900 000	59 450	553 302	469 000	258 600	17,30	12,70
Banques Populaires, Francja	2005	22	2 692	2 800 000	6 600 000	44 509	250 404	94 800	121 000	6,40	8,20
	2006	20	2 880	3 200 000	7 000 000	34 994	204 000	92 000	109 000	6,20	8,20
	2007	20	2 938	3 300 000	7 800 000	40 855	349 000	167 900	122 700	6,70	7,60

Spółdzielcza grupa bankowa, kraj	Rok	Banki lokalne	Placówki	Członkowie	Klienci	Personel	Aktywa ogółem, mln EUR	Depozyty mln EUR	Kredyty mln EUR	Udział rynkowy w depozytach, %	Udział rynkowy w kredytach, %
Union Nacional de Cooperativas de Credito, Hiszpania	2005	83	4 715	1 799 474	9 715 710	18 335	80 548	67 999	63 838	5,15	5,44
	2006	83	4 822	1 912 287	9 878 047	19 334	96 206	82 406	77 219	5,03	5,24
	2007	82	5 006	2 008 074	10 346 538	20 368	108 429	91 293	89 905	5,00	5,00
Rabobank Nederland, Holandia	2005	248	1 575	1 551 000	9 000 000	50 988	506 234	278 095	186 459	39,00	23,00
	2006	188	1 402	1 641 000	9 000 000	56 209	556 455	215 899	324 110	39,00	25,50
	2007	174	1 159	1 638 000	9 000 000	54 737	570 503	249 515	355 973	41,00	28,00
BVR/DZ BANK, Niemcy	2005	1 290	14 122	15 724 909	30 000 000	188 435	909 179	531 860	486 158	18,30	11,70
	2006	1 255	14 100	16 000 000	30 000 000	187 000	961 200	551 000	497 700	15,80	11,80
	2007	1 232	13 625	16 100 000	30 000 000	186 848	994 952	573 771	514 801	18,30	16,00
Krajowy Związek Banków Spółdzielczych, Polska	2005	588	3 597	2 500 000	10 500 000	28 283	8 786	6 551	4 631	10,55	8,58
	2006	584	3 790	2 500 000	10 500 000	28 899	10 993	8 396	5 801	12,28	8,23
	2007	584	4 021	2 500 000	10 500 000	30 105	13 323	10 740	8 146	8,80	6,50
Assoc. Nazionale fra le Banche Popolari, Włochy	2005	90	7 593	1 070 000	8 050 000	72 144	365 200	254 100	243 000	20,50	19,90
	2006	89	7 808	1 065 000	8 100 000	73 269	374 600	267 100	251 300	21,90	20,10
	2007	97	8 988	1 021 500	9 150 000	80 300	409 400	220 900	319 200	24,60	22,50
FEDERCASSE, Włochy	2005	439	3 617	776 224	1 463 584	26 850	126 400	102 700	84 800	8,40	6,60
	2006	438	3 758	822 893	5 000 000	27 835	136 941	111 084	94 305	8,40	6,60
	2007	442	3 926	884 858	5 100 000	29 066	150 435	121 416	105 715	9,10	7,00

Źródło: [EACB… 2009]

Największe pod względem liczby placówek banki spółdzielcze funkcjonują we Francji. W 2007r. na każdy bank lokalny zrzeszony w grupie Credit Mutuel przypadało średnio 286 placówek terenowych, w grupie Credit Agricole 282, a w grupie Banques Populaires 147. Najmniejszą liczbę placówek posiadanych średnio przez jeden bank spółdzielczy odnotowano w fińskiej grupie OKO Bank oraz austriackiej grupie banków Raiffeisena, gdzie na każdy zrzeszony bank przypadają przeciętnie 2-3 placówki. W Polsce liczba ta wynosi około 7 i jest zbliżona do średniej w holenderskiej grupie Rabobank.

Systemy spółdzielczości bankowej Francji oraz Niemiec skupiają największą liczbę członków. Zarówno w systemie francuskim jak i niemieckim łączna liczba członków banków lokalnych przekracza 16 mln. Na każdy francuski bank spółdzielczy przypada również największa liczba zrzeszonych członków. Banki lokalne działające w Polsce zaliczają się do najmniejszych pod tym względem. Według danych za rok 2007 na każdy polski bank spółdzielczy przypadało 4281 członków wobec blisko 400 tys. w grupie Credit Mutuel, 165 tys. w grupie Banques Populaires, czy ponad 150 tys. w grupie Credit Agricole. W porównaniu z Polską mniejszą liczbę członków w przeliczeniu na bank lokalny w 2007r. odnotowały tylko banki z włoskiej grupy FEDERCASSE (2002) oraz z austriackiej grupy Raiffeisena (3102).

Niemal wszystkie analizowane spółdzielcze grupy bankowe wykazywały rosnącą liczbę członków. Wyjątek stanowiły włoska grupa Banche Popolari, która w latach 2005-2007 odnotowała systematyczny spadek liczby członków i holenderska grupa Rabobank, w której liczba członków w roku 2007 uległa zmniejszeniu w stosunku do stanu z 2006 r., a także w systemie polskich banków lokalnych, gdzie liczba członków nie wykazywała zmian. Można tu więc mówić o kryzysie członkostwa. Albowiem, jak stwierdził Sadurski [2001], wraz z umacnianiem się gospodarki rynkowej banki spółdzielcze odchodzą od zasad spółdzielczych. Powoli przestają być przykładem zrzeszeń, które mają bronić swoich członków przed ujemnymi skutkami bezwzględnej rywalizacji rynkowej, a w swoim działaniu upodabniają się do konkurencyjnych banków komercyjnych.

Pod względem liczby klientów wyróżniają się spółdzielcze sektory bankowe z Francji i z Niemiec [Gajowiak 2008]. Banki lokalne zrzeszone w grupie Credit Agricole obsługiwały 44 mln klientów. Jest to największa liczba klientów we wszystkich analizowanych spółdzielczych grupach bankowych. Jednak na szczególną uwagę zasługuje fakt, iż banki lokalne zrzeszone we francuskiej grupie Credit Agricole odnotowały największą dynamikę wzrostu tej liczby. Liczba klientów obsługiwanych przez banki spółdzielcze tej grupy na koniec roku 2007 w relacji do stanu z 2005 r. zwiększyła się ponad dwukrotnie, zaś w porównaniu ze stanem z 2006 o 41,9%.

Z kolei banki lokalne zrzeszone w niemieckim DZ Bank obsługują 30 mln klientów i liczba ta utrzymuje się na niezmienionym poziomie. Powyżej 10 mln klientów obsługują również banki spółdzielcze funkcjonujące w ramach francuskiej grupy Credit Mutuel oraz banki spółdzielcze w Polsce, a od 2007 r. także takie banki w Hiszpanii.

Najniejszą liczbę klientów obsługują banki lokalne w Austrii. Według danych za rok 2007 łączna liczba klientów banków, działających w oparciu o modele Raiffeisena i Schulzego, odpowiadała liczbie klientów banków, zrzeszonych we włoskim FEDERCASSE.

Jednakże miary te w dużym stopniu zależą od liczby ludności zamieszkującej poszczególne kraje, dlatego lepiej je odnieść do liczby banków spółdzielczych lub ich placówek [Gajowiak 2008]. Liczba klientów przypadająca na jeden bank lokalny była największa we Francji. Warto też zauważyć, że do największych pod tym względem

zaliczają się hiszpańskie banki spółdzielcze, gdzie średnio na jeden bank przypada nieco powyżej 100 tys. klientów. Jest to jednak niemal 9-krotnie mniej niż w grupie Credit Agricole, prawie 7-krotnie mniej niż w grupie Credit Mutuel oraz ponad 3-krotnie mniej niż w grupie Banques Populaires. Średnia liczba klientów przypadająca na jeden bank lokalny w Polsce jest wyższa tylko od liczb stwierdzonych w austriackiej grupie banków Raiffesena i włoskiej grupie FEDERCASSE. Przykładowo, polski bank spółdzielczy ma przeciętnie około 63 razy mniej klientów od banku zrzeszonego we francuskiej grupie Credit Agricole.

Pod względem liczby klientów w przypadającej na jedną placówkę terenową przodują banki lokalne w Holandii i Finlandii, gdzie na koniec roku 2007 liczba ta wyniosła odpowiednio 7765 oraz 6486. Wśród analizowanych systemów spółdzielczości bankowej dalsze pozycje przypadły francuskim i polskim bankom spółdzielczym. W odróżnieniu od holenderskich, fińskich oraz francuskich banków lokalnych, w Polsce w latach 2005-2007 zarysowała się tendencja spadkowa w liczbie klientów przypadającą na placówkę bankową.

Nie stanowi zaskoczenia fakt, iż największymi pracodawcami są francuskie i niemieckie banki spółdzielcze, przy czym spośród wszystkich analizowanych spółdzielczych grup bankowych w niemieckim DZ Bank odnotowano systematyczny spadek zatrudnienia (o 0,8% w stosunku do stanu z 2005r. oraz o 0,1% w stosunku do stanu z roku 2006). Z kolei dużymi wahaniami w latach 2005-2007 charakteryzowało się zatrudnienie we francuskiej grupie Banques Populaires, które w 2006 r. stanowiło 78,6% stanu z roku 2005, a w 2007 r. 91,8%.

Francja jest również liderem pod względem liczby zatrudnionych w jednym banku lokalnym. Natomiast liczba pracowników przypadająca na jedną placówkę banku spółdzielczego jest najwyższa w Holandii. Pod tym względem spółdzielczy sektor bankowy w Polsce uchodzi za rozdrobniony, ponieważ relacja liczby zatrudnionych do liczby banków jest najniższa wśród wszystkich analizowanych grup oraz systemów, zaś relacja liczby zatrudnionych do liczby placówek terenowych też należy do najniższych. Niższą wartość liczbową tego ostatniego wskaźnika odnotowano jedynie w przypadku włoskiej grupy FEDERCASSE.

Liczba klientów znalazła przełożenie w sumie bilansowej przeciętnego banku, a tym samym w kwocie udzielonych kredytów i zgromadzonych depozytów. Podobnie jak w przypadku liczby klientów, tak i tu przodują spółdzielcze systemy bankowe Francji oraz Niemiec. Francję charakteryzuje także najwyższa wartość aktywów, kredytów oraz depozytów przypadająca na jeden bank lokalny. W 2007 r. majątek wszystkich banków spółdzielczych zrzeszonych tylko w grupie Credit Agricole przekroczył 1,5 bln euro i stanowił 63,1% aktywów całego spółdzielczego sektora bankowego we Francji. Wartość aktywów przypadająca przeciętnie na bank lokalny wyniosła nieco więcej niż 39,5 mld euro.

Najbardziej rozdrobniony pod tym względem jest spółdzielczy sektor bankowy w Polsce, który charakteryzuje się najniższą wartością majątku, kredytów oraz depozytów w ujęciu bezwzględnym, jak i w przeliczeniu na jeden bank spółdzielczy. Średnia wartość aktywów w polskim banku lokalnym stanowiła zaledwie 0,06% przeciętnej wartości majątku banku zrzeszonego w grupie Credit Agricole. Wartości liczbowe analogicznych wskaźników w odniesieniu do działalności depozytowej oraz kredytowej wyniosły odpowiednio niespełna 0,15% i 0,08%. Dystans, który dzieli polskie banki od banków zachodnich, określany jest mianem luki sprawności, na którą składają się [Szczepaniak 2000]:

- luka kapitałowa, polegająca na braku liczącego się kapitału w rodzimych rękach prywatnych,
- luka asymetrii, wyrażająca dysproporcje pomiędzy popytem na kapitał długoterminowy a jego podażą w krótkich terminach,
- luka pośrednictwa, związana bezpośrednio z efektem wypychania (sektor publiczny wypycha przedsiębiorstwa z rynku pożyczkobiorców),
- luka zabezpieczenia kredytów, wynikająca ze słabości prawa zabezpieczeń, niewydolności aparatu komorniczego i niesprawności banków w procesie finansowego dyscyplinowania dłużników,
- luka tempa oraz skali prywatyzacji,
- luka niedorozwoju instytucjonalnego.

Pod względem udziału w rynku rekordzistami są Holandia i Finlandia, z blisko 1/3 rynku opanowaną przez banki spółdzielcze [Policha 2004]. Spółdzielczość bankowa odgrywa też ważną rolę we Francji, Austrii oraz Włoszech, gdzie wiodące grupy banków spółdzielczych opanowały blisko czwartą część rynku kredytowego i depozytowego. Wysoką pozycję na krajowych rynkach finansowych zajmują również grupy DZ Bank oraz Credit Mutuel, których udziały rynkowe kształtują się na poziomie kilkunastu procent. W Polsce, podobnie jak w Hiszpanii, udział sektora banków spółdzielczych w rynku depozytów i kredytów jest mniejszy niż 10%.

Na szczególną uwagę zasługuje fakt, że w większości europejskich spółdzielczych grup bankowych udział w rynku depozytów jest wyższy niż w rynku kredytów (z wyjątkiem francukiej grupy Banques Populaires oraz hiszpańskiej grupy Union Nacional de Cooperativas de Credito), co potwierdza powszechność zagrożenia zjawiskiem drenażu finansowego. Problem ten poruszony został w postulacie Banerjee, Besley'a i Guinnane'a [1994] głoszącym, iż jeśli koszty alternatywne całych funduszy pożyczkowych spółdzielni są wyższe niż w jej otoczeniu, to w ogóle nie powinna ona pożyczać od swoich członków, ale wykorzystać pewną ich część jako organ monitorujący. Jeżeli więc istnieją możliwości bardziej opłacalnego kredytowania poza kręgiem spółdzielców, to powinny być one wykorzystane [Kulawik 2000A]. Biorąc jednak pod uwagę realia, a zwłaszcza atrakcyjność oprocentowania dla deponentów i banków spółdzielczych, działalność ta dość często sprzeczna jest z zasadą terytorialności, a w konsekwencji z misją banków lokalnych [Szambelańczyk 2006]. Koszty pozyskiwania depozytów w bankach spółdzielczych są wyższe niż w pozostałej części systemu bankowego. W ślad za tym pogarsza się opłacalność ich inwestowania, co w warunkach dekoniunktury staje się czynnikiem zachęcającym, a nawet zmuszającym do transferu oszczędności do innych regionów [Kulawik 2000B].

Podsumowanie

Banki spółdzielcze zrzeszone w analizowanych systemach i grupach bankowych wykazują między sobą duże zróżnicowanie. Jednakże wyraźny dystans dzieli polski system spółdzielczości bankowej od innych analizowanych systemów. Dystans ten nazywany jest luką sprawności i przejawia się na wielu płaszczyznach. Szczególnego znaczenia nabiera tutaj luka kapitałowa, która wyraża się niską sumą bilansową banków lokalnych w Polsce, a w rezultacie ograniczonymi możliwościami pozyskiwania kapitału z zewnątrz oraz

prowadzenia akcji kredytowej. Przykładowo wartość aktywów, gromadzonych depozytów i udzielanych kredytów przypadających przeciętnie na polski bank lokalny stanowi niewielki ułamek procentowy tych pozycji opisujących bank zrzeszony we francuskiej grupie Credit Agricole. Rozwiązania przyjęte we Francji doprowadziły do utworzenia tam najsilniejszego w Europie bankowego sektora spółdzielczego, co spowodowało, że bankowe grupy francuskie znacznie przewyższają grupy spółdzielcze działające w innych krajach pod względem wysokości podstawowych pozycji bilansu [Zioło 2008].

Banki lokalne w Polsce w latach 2005-2007 sukcesywnie zwiększały liczbę placówek terenowych i liczbę zatrudnionych pracowników, co oznacza, że opierają swoją działalność głównie na rozwoju tradycyjnych kanałów dystrybucji. W odróżnieniu od Polski, spółdzielcze sektory bankowe Finlandii, Holandii oraz Niemiec zredukowały liczbę placówek oraz osób zatrudnionych, co świadczy o tym, że zachodzi tam częściowa substytucja tradycyjnej bankowości przez elektroniczną. Pomimo tego liczba pracowników przypadająca na jedną placówkę banku spółdzielczego jest najwyższa w holenderskiej grupie Rabobank.

Z przedstawionych informacji wynika, że banki spółdzielcze w Polsce posiadają duży potencjał rozwojowy. Dotyczy to szczególnie posiadanej kadry pracowników i sieci dystrybucji usług bankowych, którym nie odpowiada skala prowadzonej działalności [Stefański 2008]. Ponadto, udział polskiej spółdzielczości bankowej w rodzimym rynku depozytów oraz kredytów należy do najniższych wśród analizowanych grup i systemów w Unii Europejskiej, co świadczy nie tylko o braku znaczącej roli spółdzielczego sektora bankowego w Polsce, ale także o jego dużych możliwościach rozwoju.

Literatura

Alińska A. [2002]: Bankowość spółdzielcza w krajach Unii Europejskiej. Twigger, Warszawa.

Banerjee A.V., Besley T., Guinnane T.W. [1994]: Thy Neighbour's Keeper: The Design of a Credit Cooperative with Theory and a Test *The Quarterly Journal of Economics* 2.

Boczar K. [1986]: Spółdzielczość – Problematyka społeczna i ekonomiczna. Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.

EACB. European Association of Co-operative Banks. [Tryb dostępu:] www.eurocoopbanks.coop. [Data odczytu: czerwiec 2009].

Funkcjonowanie spółdzielczych grup bankowych w Polsce i wybranych krajach Unii Europejskiej. [2008]. Gospodarowicz A. (red.). Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław.

Gajowiak D.K. [2008]: Spółdzielczość bankowa na przykładzie wybranych europejskich banków zrzeszających. *Problemy Rolnictwa Światoweg,* t. 4 (XIX).

Gniewek J. [2003]: Zarządzanie strategiczne w sektorze banków spółdzielczych w Polsce w okresie transformacji. Wydawnictwo Akademii Rolniczej, Kraków.

Gniewek J. [2005]: *Funkcjonowanie spółdzielczego sektora bankowego w Polsce po akcesji Polski do Unii Europejskiej*, w: Urban S. (red.): *Agrobiznes 2005 – Zmiany w agrobiznesie po przystąpieniu Polski do Unii Europejskiej*, t. 1, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. O. Langego, Wrocław.

Golec M.M. [2004]: Spółdzielcze kasy oszczędnościowo-kredytowe na rynku usług finansowych w Polsce. Wydawnictwo Wyższej Szkoły Bankowej, Poznań.

Gostomski E. [1999]: Landszaft z Raiffeisenbank w tle. *Głos banków spółdzielczych* 12.

Gostomski E. [2000]: Spółdzielczy sektor bankowy w Niemczech. *Głos banków spółdzielczych* 2.

Gostomski E. [2003]: Zmiany strukturalne w niemieckiej bankowości spółdzielczej. *Głos banków spółdzielczych*10.

Gostomski E. [2006]: Europejskie banki spółdzielcze. *Gazeta Bankowa* 46.

Gostomski E. [2007]: Krojenie rynku made in Rabobank. *Nowoczesny Bank Spółdzielczy* 2.

Guinnane T.W. [2001]: Cooperatives as Information Machines: German Rural Credit Cooperatives, 1883-1914. *The Journal of Economic History* t. 61, nr 2.

Kulawik J. [2000A]: Wybrane aspekty instytucjonalne procesu restrukturyzacji banków spółdzielczych i BGŻ. *Bank i Kredyt* 5.
Kulawik J. [2000B]: Bankowość spółdzielcza jako narodowa instytucja finansowa. *Bank Spółdzielczy* 7/8.
Kulawik J. [2005]: Formułowanie strategii, zarządzanie ryzykiem i doskonalenie podziału pracy w grupie spółdzielczej na przykładzie Niemiec. *Zagadnienia ekonomiki rolnej* 3.
Orzeszko T. [1998]: Banki spółdzielcze w Polsce – Ekonomiczne i finansowe warunki rozwoju. Wydawnictwo Wyższej Szkoły Bankowej, Poznań.
Policha B. [2004]: Bankowość spółdzielcza w drodze do Unii Europejskiej. [W:] Rynek usług finansowych w Unii Europejskiej – Szanse i wyzwania dla Polski. Kubska-Maciejewicz B., Stępniak A. (red.). Wydawnictwo Wyższej Szkoły Bankowej, Poznań.
Rogalski M. [2009]: Wygrają „konserwy". *Bank* 3.
Sadurski K. [2001]: Kryzys członkostwa – Wewnętrzne uwarunkowania rozwoju spółdzielczości bankowej. *Bank Spółdzielczy* 3.
Siudek T. [2006]: Bankowość spółdzielcza w Polsce w warunkach gospodarki rynkowej – Studium konkurencyjności, efektywności, organizacji, regulacji oraz perspektyw rozwoju. Wydawnictwo SGGW, Warszawa.
Stefański M. [2008]: Polskie banki spółdzielcze na tle bankowości spółdzielcze państw Unii Europejskiej (wybrane informacje). [W:] Perspektywy rozwoju bankowości spółdzielczej w Polsce. Stefański M. (red.): Wyższa Szkoła Humanistyczno-Ekonomiczna we Włocławku, Włocławek.
Szambelańczyk J. [2006]: Banki spółdzielcze Polsce w procesach zmian systemowych. Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej, Poznań.
Szczepaniak P. [2000]: Sytuacja finansowa banków spółdzielczych i jej uwarunkowania. *Finanse i Bankowość* 7.
Zioło M. [2008]: Bankowość spółdzielcza w Polsce na tle systemów bankowych w wybranych krajach Unii Europejskiej. *Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu* t. X, z. 2.

Mariusz Grębowiec[1]
Katedra Polityki Agrarnej i Marketingu
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego
Warszawa

Wpływ integracji Polski z Unią Europejską na przemiany jakości produkcji przedsiębiorstw rolno-spożywczych

Impact of the Poland's integration with the European Union on the production quality changes in agri-food enterprises

Synopsis. W pracy zwrócono szczególną uwagę na podstawowe rodzaje systemów i znaków jakości oraz ich wpływ na sytuację ekonomiczną grupy badanych przedsiębiorstw, reprezentujących branżę rolno-spożywczą. Zwrócono również uwagę na inne czynniki, które w połączeniu ze skutecznie wdrożonymi zasadami jakościowymi mogą mieć istotny wpływ na budowanie trwałych przewag konkurencyjnych.

Słowa kluczowe: jakość, konkurencyjność, rynek, systemy jakości, zarządzanie jakością

Abstract. The essential part of the paper is sacrificed to reviewing the major types of quality systems and quality marks as well as their impact on the economic situation of a group of examined enterprises from agri-food branch. Furthermore, other factors which, combined with successfully implemented quality rules, can have an essential influence on building permanent competitive advantages, are presented.

Key words: quality, competitiveness, market, quality systems, quality management

Wstęp

Na obecnym etapie rozwoju polskiej gospodarki głównym jej problemem jest poprawa konkurencyjności. Wejście naszego kraju do Unii Europejskiej postawiło wiele przedsiębiorstw przed koniecznością wyboru drogi ich dalszego funkcjonowania. Wraz z wielkimi nadziejami, jakie niosła integracja, pojawiło się również wiele problemów i obaw związanych z tym faktem. Kwestia konkurencyjności, szczególnie wśród przedsiębiorstw branży spożywczej, jest niezmiernie ważnym aspektem rozwoju polskiej gospodarki. O zdolności poprawy konkurencyjności danej dziedziny decyduje wiele czynników, zarówno o charakterze ekonomicznym, jak i pozaekonomicznym. Teoria i praktyka dowodzą, że w obecnej dobie czynnikiem decydującym o budowaniu trwałej przewagi konkurencyjnej może być szeroko pojęta jakość, poparta wdrażaniem zasad certyfikowanych systemów zarządzania jakością. Obecnie posiadanie przez przedsiębiorstwa branży spożywczej systemu HACCP jest sprawą oczywistą, jednak na przestrzeni kilku pierwszych lat od wejścia Polski w struktury Unii Europejskiej również i w tej dziedzinie zaszły istotne zmiany. Samo posiadanie wspomnianego wyżej systemu zapewnienia jakości do niedawna stanowiło ważny instrument marketingowy. Dziś przedsiębiorstwa, widząc sens w

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

działalności projakościowej, same decydują o zapewnieniu konsumenta o dbałości o jakość produkowanych przez nie wyrobów (świadczonych usług) wprowadzając bardziej złożone, systemy jakościowe, m.in. ISO serii 9000, 14 000, TQM itp.

Kierownictwo przedsiębiorstw dostrzega bowiem zalety produkcji wyrobów o stabilnych parametrach jakościowych, produktów, które wpływają na poziom zadowolenia nabywców, co jednocześnie decyduje o lojalności nabywcy, a tym samym o współczesnym być, albo nie być przedsiębiorstwa na rynku. Aspekt ten dotyczy w szczególności przedsiębiorstw branży spożywczej, w której to przemiany związane z zapewnieniem standardów jakościowych w zakresie spełnienia norm weterynaryjnych, sanitarnych i fitosanitarnych zostały zapoczątkowane najwcześniej. To właśnie przedsiębiorstwa tej branży najwcześniej zostały zobligowane do obowiązkowego poddania się reżimom ustawodawczym, wynikającym z przynależenia do wspólnego rynku unijnego.

Konkurencyjność przedsiębiorstw branży spożywczej i jej źródła

Pozycja rynkowa przedsiębiorstwa w dużym stopniu uzależniona jest od rodzaju i kierunku prowadzonej działalności przetwórczej. Należy stwierdzić, iż proces koncentracji przemysłu jest w Polsce niewystarczający i kształtuje się na dużo niższym poziomie niż w pozostałych krajach UE. Zachodzące na przestrzeni ostatnich kilku lat procesy prywatyzacji i modernizacji przedsiębiorstw przetwórczych sprzyjają przyspieszaniu procesów koncentracji.

Na pozycję konkurencyjną przedsiębiorstw przemysłu spożywczego mają istotny wpływ czynniki jego otoczenia, zarówno bliższego, jak i dalszego. Według Szwackiej-Salmonowicz [2004] do podstawowych grup takich czynników można zaliczyć m.in.:

- niskie koszty produkcji i dystrybucji produktów,
- wysoki poziom integracji produkcji i kapitału,
- wysoką jakość produkcji połączoną z rozwojem technicznym i technologicznym,
- rozwój infrastruktury rynku,
- wydajny system organizacji i zarządzania przedsiębiorstwem, jak również zarządzania procesami produkcyjnymi,
- certyfikację systemu jakości, jako elementu przewagi oraz promocji przedsiębiorstwa.

Przemiany zachodzące w polskim przemyśle spożywczym na przestrzeni ostatniego piętnastolecia polegały na daleko idącej metamorfozie i stopniowym przechodzeniu od tradycyjnego i rozdrobnionego oraz słabo wyposażonego przetwórstwa do bardziej nowoczesnych i zagregowanych struktur wytwórczych o znaczącym potencjale produkcyjnym. Świadczą o tym zarówno zmiany w wyposażeniu przedsiębiorstw, jak również zmiany w sferze procesów zarządczych. Na uwagę również zasługuje fakt znacznego wzrostu dynamiki ilości sprzedaży produktów spożywczych w tempie około 5-6% rocznie, jak również duże ożywienie inwestycyjne, co w konsekwencji przełożyło się na poprawę kondycji ekonomicznej oraz ogólnych wyników ekonomicznych tego sektora. Kolejną cechą jest również wzrost eksportu, jaki nastąpił w ostatnich latach, a który niewątpliwie jest symptomem wzrostu siły konkurencyjnej przedsiębiorstw.

Dużego znaczenia w procesie kształtowania przewag konkurencyjnych w przemyśle spożywczym nabierają certyfikowane systemy zarządzania jakością. Zapoczątkowane przez obligatoryjność wymogów dyrektyw UE, z powodzeniem są wdrażane i stanowią ważny element (instrument) walki konkurencyjnej krajowych przedsiębiorstw rolno-spożywczych.

Przemysł rolno-spożywczy należy do typowych sektorów rozproszonych, poddających się różnorodnym oddziaływaniom i zagrożeniom rynkowym, wynikającym z charakteru tego typu sektora.

Jakość jako sposób poprawy pozycji konkurencyjnej przedsiębiorstw

Konkurencja jakościowa opiera się na oferowaniu przez niezależnych wytwórców produktów zróżnicowanych pod względem jakościowym. Owo zróżnicowanie jest konsekwencją zmian jakości rynkowej oferowanego przez danego wytwórcę produktu, wskutek czego staje się on w pewnym stopniu niezależny od produktów przedsiębiorstw konkurencyjnych. Może być ono spowodowane zmianą dotychczasowych sposobów wytwarzania lub zmianą podejścia producenta do sposobu promocji swych produktów.

Konkurencja jakościowa jest swoistym elementem konkurencji pozacenowej. Jest ona ściśle związana z wykorzystaniem zmian cech produktu jako instrumentu konkurowania, szczególnie na zamożniejszych rynkach. Jakość rynkowa oferowanych produktów staje się podstawowym i najbardziej efektywnym instrumentem konkurowania [Iwasiewicz 1996].

Proces doskonalenia jakości może być rozpatrywany przez przedsiębiorstwo w następujących zakresach:

- zmian poziomu jakości rynkowej istniejących produktów lub wprowadzania na rynek nowych produktów o wyższym poziomie jakości,
- kształtowania odmiennej jakości rynkowej produktu w stosunku do jakości produktów istniejących oraz oferowanych przez konkurentów,
- kształtowania oraz zmiany jakości produktów oraz usług towarzyszących oferowanemu produktowi.

Na konkurencyjność jakościową, oprócz wyżej przedstawionych, wpływa wiele wewnętrznych determinant mających swe podstawy wewnątrz przedsiębiorstwa. Determinanty te związane są najczęściej z podejmowaniem decyzji produkcyjnych i w sposób bezpośredni kształtują jakość oferowanych produktów. Przedsiębiorstwo dążące do osiągnięcia przewagi konkurencyjnej powinno oferować swoim klientom produkty o jakości wyższej niż oferuje konkurencja.

Jedną z podstawowych przyczyn sukcesu rynkowego wielu przedsiębiorstw jest ich reputacja. Aby jednak utrzymać się na rynku przedsiębiorstwo winno z jednej strony oferować produkty po atrakcyjnej cenie, z drugiej zaś dostarczać produkty zaspokajające potrzeby nabywcze ludności. Dążenie do poprawy jakości produktów wiąże się nierozerwalnie z powiększaniem wielkości produkcji związanej z ciągłą kontrolą procesu produkcyjnego oraz produktu finalnego [Muhleman i inni 2005].

Współczesny rynek charakteryzuje się coraz silniej zaostrzającymi się procesami konkurencyjnymi, zaś metody konkurencji stają się bardziej doskonałe. Dlatego też jednym ze sposobów skutecznego konkurowania jakościowego staje się różnicowanie produkcji. Przedsiębiorstwo chcąc skutecznie konkurować powinno patrzeć przez pryzmat potrzeb pojedynczego nabywcy, który poszukuje produktów o wyrafinowanym składzie użytkowym, estetycznym i funkcjonalnym oraz o wysokim stopniu standaryzacji i różnorodności. Jak dowodzą badania rynkowe na temat wpływu jakości na konkurencyjność, o stopniu konkurencyjności w dużej mierze decyduje wartość rynkowa danego dobra. Z kolei wartość

rynkowa produktu jest zdeterminowana jakością produkcji, w tym przede wszystkim jakością projektu oraz zgodnością z wymaganiami odbiorcy [Adamkiewicz-Drwiłło 2002].

Między rynkową jakością danego dobra a konkurencyjnością przedsiębiorstwa z punktu widzenia jakości można stwierdzić istnienie zależności wprost proporcjonalnej, tzn. im wyższa jakość dobra, tym wyższy jest stopień konkurencyjności przedsiębiorstwa. Natomiast niska jakość dobra świadczy o niskiej konkurencyjności przedsiębiorstwa na rynku.

Normalizacja i certyfikacja jako sposób zapewnienia jakości

Działalność normalizacyjna od wieków towarzyszy działalności gospodarczej człowieka oraz służy harmonijnemu rozwojowi nauki i produkcji dóbr. Ułatwiając codzienne życie, normalizacja nabiera coraz większego znaczenia wraz z rozwojem produkcji masowej dla anonimowego użytkownika.

Już w pierwszej połowie XIX wieku przedsiębiorstwa wprowadziły normalizację zakładową w celu uporządkowania wymiarów produkowanych wyrobów, ograniczenia nadmiernej i niepożądanej różnorodności asortymentu, zwiększania skali produkcji danego rodzaju towaru o określonych parametrach oraz oszczędności materiałów i czasu pracy. W drugiej połowie wspomnianego wieku przedsiębiorstwa dochodziły do porozumienia w sprawie jednolitych wymagań normalizacyjnych

Zgodnie z podejściem pierwszego modelu normalizacyjnego potrzeba uzgadniania standardów leżała w interesie przedsiębiorstw. Ta potrzeba tworzyła tradycyjny rynek usług normalizacyjnych, podlegający zasadom biznesu, tyle, że biznesem było w tym przypadku zaspokajanie popytu na normy. Tak właśnie powstały towarzystwa normalizacyjne w USA. Po pewnym czasie pozostały tylko te, które wypracowały najlepsze procedury negocjacji normalizacyjnych, zainwestowały w wiedzę i rozeznanie potrzeb oraz zyskały autorytet w środowisku przemysłowym. Działały one na zasadach rynkowych, tworzyły własne kapitały, finansujące prace normalizacyjne oraz podlegały regulacjom antytrustowym. Państwo nie interweniowało w tę działalność, lecz dbało, by na tym rynku nie wystąpiły praktyki monopolistyczne, hamujące innowacyjność i rozwój.

W 1946 roku na konferencji w Londynie 25 krajów, w tym również Polska, opowiedziało się za utworzeniem organizacji międzynarodowej, która miała się zająć normalizacją i kontynuować, ale już na wyższym etapie rozwoju, prace powstałej w 1926 roku w USA Międzynarodowej Federacji Krajowych Jednostek Normalizacyjnych. Oficjalnie 23 lutego 1947 roku powstała International Organization for Standarization (ISO), czyli Międzynarodowa Organizacja Normalizacyjna, której członkiem i założycielem był Polski Komitet Normalizacyjny (PKN).

W dniu 16 stycznia 1991 roku Polska i Wspólnoty Europejskie podpisały Układ Europejski, ustanawiający stowarzyszenie między Rzeczypospolitą Polską a Wspólnotami Europejskimi. Z punktu widzenia podejścia normalizacyjnego dotyczącego jakości, najistotniejsze jawią się następujące jego artykuły:

- artykuł 68, zobowiązujący Polskę do zbliżenia istniejącego i przyszłego ustawodawstwa do ustawodawstwa UE,
- artykuł 69, zawierający konieczne do zbliżenia przepisy prawne, m.in. ochronę zdrowia, ochronę konsumenta, przepisy techniczne i normy.

Podpisany układ nałożył na Polskę między innymi konieczność dostosowania naszych standardów technicznych do standardów stosowanych w krajach Unii Europejskiej, również w

zakresie jakości [Zatorski 1996]. Stworzył konieczność wprowadzenia krajowego systemu normalizacyjnego, zgodnego z analogicznymi systemami w krajach Unii.

Podstawowym środkiem eliminacji barier technicznych w handlu w Unii Europejskiej jest ujednolicenie prawa. Do jego harmonizacji w UE służą najczęściej dyrektywy. Państwa członkowskie zobowiązane są do wprowadzenia postanowień dyrektyw do prawa krajowego i poinformowania Komisji Europejskiej o zastosowanych w tym celu środkach. W systemie europejskim przyjęto, że do realizacji zasady swobodnego przepływu towarów zasadniczo wystarcza ustanowienie zasad bezpieczeństwa odnoszącego się do fazy projektowania i wytwarzania wyrobu. Z tego powodu Unia Europejska ograniczyła prawodawstwo w zakresie przepisów technicznych do fazy projektowania, wytwarzania i wprowadzania produktów na rynek. Faza eksploatacji jest zaś zharmonizowana w specyficzny sposób i tylko fragmentarycznie. W prawie niedopuszczalne jest ustanowienie takich przepisów, które narzucałyby konieczność spełniania na etapie projektowania i wytwarzania wymagań innych niż ustanowione w dyrektywach.

Dyrektywy starego podejścia były pierwszym krokiem harmonizacji technicznej w UE. Dyrektywy te miały charakter sektorowy, wymagania miały charakter szczegółowy, a ich stosowanie było opcjonalne. Tak zwane stare podejście do harmonizacji technicznej nie odniosło pozytywnego rezultatu. Od 7 maja 1985 roku w Unii Europejskiej zaczęto stosować harmonizację techniczną tzw. nowego podejścia. Porzucono próby formułowania szczególnych wymagań bezpieczeństwa wobec wyrobów i zaczęto formułować dla grup wyrobów jedynie wymagania zasadnicze.

Polskie normy były dokumentami obligatoryjnymi do 1994 roku. Po nowelizacji ustawy o normalizacji [Ustawa... 2002] polskie normy stały się dokumentami fakultatywnymi, których stosowanie zależy, tak jak w innych krajach, od woli stron zawierających kontrakty gospodarcze. Ta zmiana charakteru norm nabrała kluczowego znaczenia dla przystosowania polskiej normalizacji do normalizacji w państwach o gospodarce rynkowej i właściwie od jej wprowadzenia można było podjąć działania harmonizacyjne [Wasilewski 1999]. Współczesne działania mają na celu zmierzanie do wzmocnienia norm europejskich, poprzez stworzenie europejskiego systemu akredytacji, ułatwiającego uznanie na terenie wspólnoty certyfikatów jakości wystawianych w poszczególnych krajach.

Polskie przedsiębiorstwa chcąc być konkurencyjnymi na rynkach międzynarodowych muszą dostosować się do systemów zapewnienia jakości uznawanych i przestrzeganych w innych państwach, zarówno w obszarze dobrowolnym, jak i obowiązkowym. Wraz z wejściem do struktur europejskich zmieniają się prawa i obowiązki polskiego wytwórcy.

Procesy gospodarcze zachodzące w kraju oraz stopniowa likwidacja barier celnych, podnoszą dosyć wysoko poprzeczkę jakościową dla wielu produktów. Jedną z nich jest konieczność posiadania przez przedsiębiorstwa certyfikowanych systemów zapewnienia jakości według norm ISO 9000, jak również systemów HACCP i ISO 22000, zwłaszcza w przedsiębiorstwach produkujących żywność. Coraz częściej obserwuje się także integrację wyżej wymienionych systemów z innymi normami serii ISO, a mianowicie ISO 14000 związaną z zarządzaniem ochroną środowiska naturalnego, jak również norm związanych z dbałością o bezpieczeństwo i higienę w miejscu pracy. Mowa tu o normach ISO serii 18000. Tak zestawione i połączone w sposób kompleksowy elementy dają pełną skuteczność podejmowanych działań na rzecz podnoszenia jakości produkcji i bezpieczeństwa żywności, a w konsekwencji przyczyniają się do stopniowego obniżania kosztów związanych z

modernizacją struktur produkcyjnych oraz certyfikacją ww. systemów, które to opierają się w większości na podobnych podwalinach dokumentacyjnych.

Podstawą pełnej i zgodnej z marketingowym podejściem przedsiębiorstw skuteczności działań w kierunku zapewnienia bezpieczeństwa zdrowotnego żywności dla klienta jest również system QACP nazywany Systemem Punktów Kontrolnych dla Zapewnienia Jakości. Jego zasady są niemal identyczne z systemem HACCP, jednakże o ile system HACCP odnosi się do zapewnienia bezpieczeństwa zdrowotnego w całym łańcuchu produkcji i obrotu żywnością, o tyle QACP dotyczy zagwarantowania jakości z punktu widzenia konsumenta, z uwypukleniem cech jakości handlowej, odżywczej i organoleptycznej. Zastosowanie w praktyce wspomnianych wyżej zintegrowanych systemów jakościowych stanowi milowy krok na drodze w kierunku najbardziej rozwiniętej formy zarządzania organizacją, którą jest system Kompleksowego Zarządzania Jakością, czyli TQM.

Realna pomoc państwa w uzyskiwaniu przez podmioty gospodarcze certyfikatów jest współcześnie szczególnie ważna dla sektora małych i średnich przedsiębiorstw. Umiejętność przystosowania się do wymagań wspólnego rynku, jak również skuteczne na nim konkurowanie, będzie zależne głównie od prowadzonej polityki projakościowej wielu przedsiębiorstw. Jeśli pomoc państwa nie będzie następować, doprowadzi to stopniowo do upadku, szczególnie najmniejszych, jednostek gospodarczych. Wiele z nich współcześnie przestało istnieć nie mogąc podołać trudnościom ekonomicznym.

Charakterystyka badanych przedsiębiorstw

W skład grupy badanych przedsiębiorstw przemysłu spożywczego weszło 68 zakładów reprezentujących dwie branże, mianowicie mleczarską i mięsną. Stanowiły one odpowiednio 60% oraz 40% liczby badanych przedsiębiorstw. W grupie przedsiębiorstw przetwórstwa mięsnego znalazły się także zakłady zajmujące się przerobem mięsa drobiowego. Wśród badanych znalazły się przedsiębiorstwa posiadające certyfikowane systemy i znaki świadczące o podnoszeniu jakości produkowanych wyrobów.

Zakłady średniej wielkości stanowiły 27,5 % populacji, w branży mleczarskiej było ich 33,3%, zaś mięsnej 18,8%. Przedsiębiorstwa małe, zatrudniające do 50 pracowników, stanowiły jedynie 12,5% liczby badanych przedsiębiorstw. Jakiekolwiek zmiany, szczególnie o charakterze ekonomicznym, w przypadku przedsiębiorstw małych następowały bardzo wolno, czego dowodzą wyniki przeprowadzonych badań.

Badane przedsiębiorstwa należały w zdecydowanej większości, bo w około 75%, do struktur jednozakładowych, głównie o profilu produkcyjno-handlowym. Jednak zachodzące procesy przemian rynkowych wpływają na stopniowe powstawanie silnych, wielozakładowych struktur, powstałych w wyniku przejęć bądź fuzji z innymi przedsiębiorstwami tej samej branży.

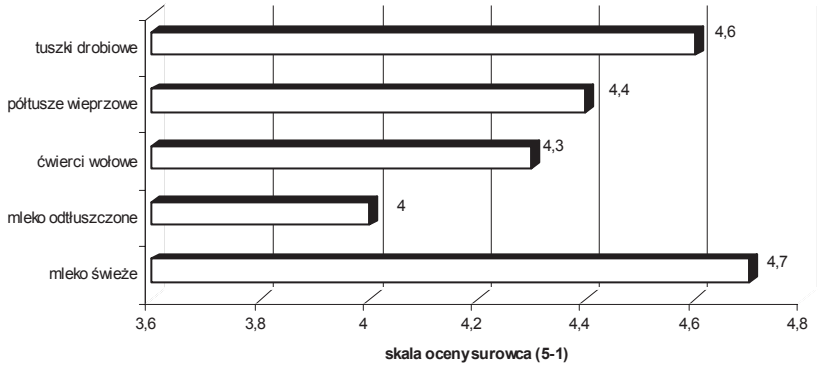
Jakość surowca a jakość wyrobu finalnego

Postępujące procesy koncentracji i specjalizacji produkcji przynoszą stopniowe zmiany w sposobie funkcjonowania przedsiębiorstw spożywczych, jak również w sposobie pozyskiwania surowca do przerobu. Przemiany te wywierają także wpływ na sposób funkcjonowania gospodarstw rolniczych produkujących główne na potrzeby przetwórstwa spożywczego.

Wyniki przeprowadzonych badań zwróciły uwagę na aktualność tych przemian w badanych przedsiębiorstwach. Były one szczególnie dostrzegane w przypadku grupy przedsiębiorstw dużych, często działających na terenach o silnie rozbudowanych tradycjach rolniczych. Podstawowym wyrazem owych zmian jest m.in. zmiana sposobu gromadzenia surowca przez zakłady przetwórcze. Polegają one głównie na stopniowym przechodzeniu od dotychczasowych tradycyjnych metod skupu z wykorzystaniem szczebla pośredniego, polegających na gromadzeniu pojedynczych partii surowca od rolników gospodarujących na niewielkim areale oraz prowadzących produkcję najczęściej metodami ekstensywnymi, do metod masowych związanych z zakupem dużych i stabilnych jakościowo partii produktowych, bezpośrednio w gospodarstwie rolnika.

Produkt, pozyskiwany w sposób niezgodny z zasadami zapewnienia bezpieczeństwa zdrowotnego produkowanej żywności, z punktu widzenia przedsiębiorstwa godzi w opłacalność dalszego funkcjonowania, związanego z wysokimi kosztami pozyskiwania w ten sposób surowca. Surowiec niskiej jakości wyjściowej przekłada się bowiem na jakość wyrobu końcowego, a ta nigdy nie może być zadawalająca, szczególnie w przypadku przedsiębiorstw chcących sprostać wytycznym systemów zarządzania jakością.

Przeprowadzone badania pozwoliły również na ocenę jakości pozyskiwanego surowca m.in. w gospodarstwach rolniczych. Pytania dotyczące tego problemu sformułowano w ankiecie w skali pięciostopniowej, gdzie przez 5 oznaczono najbardziej, zaś 1 najmniej istotną cechę z punktu widzenia kierujących zakładem. Jak wykazały badania, jakość surowca pozyskiwanego przez przedsiębiorstwa rolno-spożywcze została oceniona przez kierujących zakładami dosyć wysoko, szczególnie jeśli wziąć pod uwagę jakość skupowanego mleka surowego. Nadano mu ocenę 4,7 w pięciostopniowej skali, mleko odtłuszczone zaś otrzymało ocenę 4,0. Podobnie oceniono jakość pozostałych surowców: drób 4,6, wieprzowina 4,4, wołowina 4,3 (rysunek 1).



Rys. 1. Ocena jakości surowca skupowanego przez przedsiębiorstwa w skali 5-1 (5 – oznacza wartość najwyższą, 1 – najniższą)

Fig. 1. Quality evaluation of raw material purchased by enterprises in 5-1 scale (5 – the highest, 1 – the lowest)

Źródło: badania własne.

Uzyskane wyniki świadczą o istotnych zmianach, jakie zaszły na przestrzeni ostatnich lat w dziedzinie poprawy jakości produkowanych surowców na polskiej wsi, jak również o

stopniowo zmieniającej się świadomości rolników oraz zmianie modelu wytwarzania surowca pod kątem wymogów współczesnego rynku.

Badane przedsiębiorstwa w bardzo rygorystyczny sposób podchodziły do kwestii bieżącego sprawdzania parametrów jakościowych produktów rolniczych przed podjęciem decyzji o jego przyjęciu do przetwórstwa. Uzyskane wyniki badań jednoznacznie wykazały, iż blisko 98,5 % badanej populacji przedsiębiorstw zwraca na ten aspekt szczególną uwagę. Traktują one stan jakościowy podstawowego surowca biorącego udział w procesie przetwórczym jako czynnik priorytetowy, warunkujący jakość finalnego produktu. Jedynie 1,5% badanych taką działalność prowadzi rzadziej, mając pewność, iż ich stali dostawcy surowca są dla przedsiębiorstwa wiarygodni. Szczególnie wymagająco i restrykcyjnie podchodzono w badanych zakładach do kwestii jakości półproduktów i surowców wspomagających przetwórstwo żywności. Wyrazem owej dbałości może być fakt, iż zdecydowana większość półproduktów pochodzi od dostawców (przedsiębiorstw), którzy posiadają stosowne świadectwa i certyfikaty świadczące o przestrzeganiu zasad i systemów jakościowych

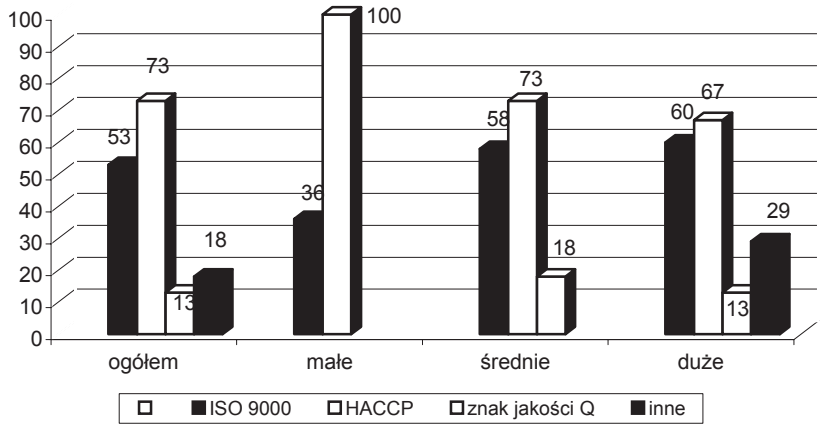
W dużej liczbie badanych przedsiębiorstw (42,5%) aspekt jakościowy był bardzo ważny przy podejmowaniu decyzji o zakupie półproduktu do przetwórstwa. W przypadku około 10% badanych przedsiębiorstw wysoka jakość udokumentowana posiadanymi certyfikatami jakościowymi stanowiła najważniejszy czynnik przemawiający za decyzją zakupu danego półproduktu. Rzadziej na ten aspekt zwracało uwagę około 25% badanych zakładów, zaś dla około 22% badanych zakładów nie było to istotne, ponieważ w większości z nich wykorzystywano półprodukty pochodzące od sprawdzonych dostawców. Dlatego też aspekt dokumentacyjny nie miał dla tej grupy przedsiębiorstw aż tak wielkiego znaczenia.

Działania przedsiębiorstw przetwórczych w sferze kształtowania jakości

Dbałość o jakość produkowanych dóbr, jak również certyfikacja zgodności z systemami jakościowymi, daje przedsiębiorstwom wiele korzyści. Posiadanie określonego certyfikowanego systemu jakości staje się w obecnych czasach sprawą prestiżową. Przez działania usprawniające funkcjonowanie zakładu oraz utrzymywanie poprawnych relacji z otoczeniem przedsiębiorstwa mogą wpływać na poprawę swojej sytuacji konkurencyjnej. W dłuższej perspektywie stanowi to nie tylko szansę na przetrwanie przedsiębiorstwa na rynku, lecz także jego trwały rozwój.

Z punktu widzenia rodzaju stosowanych przez badane przedsiębiorstwa systemów jakości na szczególną uwagę zasługuje fakt, iż najczęściej wdrażanym systemem był system HACCP. Jak wynika z przeprowadzonych badań system ten stanowił punkt wyjścia do wdrażania kolejnych, bardziej rozwiniętych form (systemów) zarządzania jakością. Łącznie wdrożyło go około 73% badanych przedsiębiorstw.

Spośród tej grupy przedsiębiorstw najliczniejszą grupę stanowiły małe, zgodnie z nomenklatura GUS zatrudniające do 10 osób. W około 36% z nich wdrożono również systemy zgodne z normami serii ISO 9000, często będące kontynuacją poprzedniego systemu (rysunek 2).



Rys. 2. Podstawowe rodzaje stosowanych systemów i znaków jakości według wielkości przedsiębiorstw, %

Fig. 2. Main types of quality systems and quality marks applied in the enterprises of different size, %

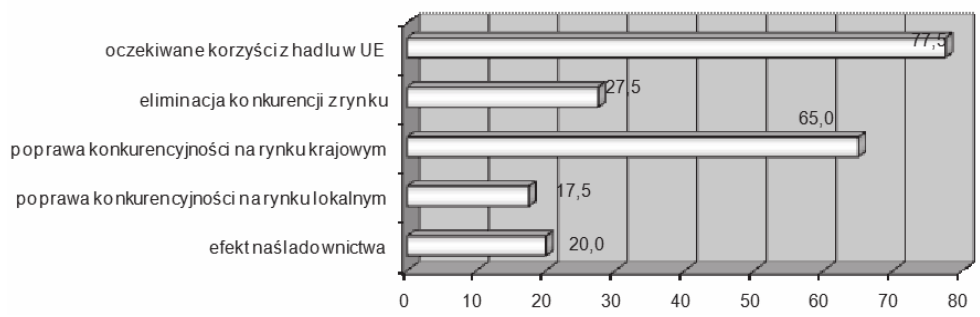
Źródło: badania własne

Należy stwierdzić, iż płynne przechodzenie od mniej do bardziej rozwiniętych form zarządzania jakością jest zależne z jednej strony od wielkości przedsiębiorstwa, z drugiej zaś od zaangażowania w wymianę międzynarodową. Zastosowane przez badane zakłady systemy zarządzania jakością dają jednak nadzieję na pozytywne zmiany w zakresie wymiany międzynarodowej w przyszłości. Oczywiście będzie to możliwe, jeśli te przedsiębiorstwa będą w stanie przebić się ze swoją ofertą oraz znaleźć stosowną niszę rynkową dla swoich wyrobów.

Przesłanki i motywy doskonalenia jakości w badanych przedsiębiorstwach

Motywy ubiegania się o przyznanie stosownego certyfikatu wśród przedsiębiorstw bywają różne. Do najczęstszych należy chęć wykorzystania posiadanego certyfikatu w działaniach marketingowych, jako silnego bodźca promocyjnego. Przedsiębiorstwa prowadzące działalność zgodnie z przyjętymi zasadami jakościowymi postrzegane są jako lepsze oraz łatwiej uzyskują akceptację wśród nabywców swych produktów. Produkty, które nie posiadają stosownego certyfikatu, coraz częściej zaczynają być pomijane w decyzjach nabywczych.

W badanych przedsiębiorstwach, wdrażając owe systemy w życie, patrzono na to raczej przez pryzmat pozytywnych stron ich posiadania. Wśród wymienianych motywów najczęściej podawano oczekiwane korzyści związane z wejściem Polski do UE i możliwość prowadzenia działalności handlowej na tym rynku (77,5%). W bardzo wielu przypadkach oczekiwano możliwości trwałego zwiększenia udziału na rynku krajowym (65%), a co za tym idzie podniesienia stopnia konkurencyjności tych przedsiębiorstw. Innym oczekiwanym efektem, była stopniowa eliminacja słabszych jednostek z rynku lokalnego, szczególnie należących do grupy przedsiębiorstw małych (27,5%), produkujących głównie przy zastosowaniu tradycyjnych metod wytwarzania (rysunek 3).



Rys. 3. Podstawowe motywy wdrażania certyfikowanych systemów jakości, %

Fig. 3. Main motives of implementation of certified quality systems, %

Źródło: badania własne.

Podejmując decyzję o certyfikacji systemów zarządzania jakością kierowano się również daleko idącymi celami strategicznymi, jak choćby zbudowanie poprawnie funkcjonującej organizacji (ponad 50% badanych jednostek podawało to za główną przesłankę), jak również wpływ na wzrost motywacji pracujących tam osób (20%). Jednak najważniejszym powodem, jak należało oczekiwać, był bodziec ekonomiczny w postaci oczekiwanych korzyści związanych z poprawą pozycji rynkowej. Taką opinię wyraziło ponad 77% badanych przedsiębiorstw.

Wdrażanie i przestrzeganie zasad systemów jakości w codziennym rytmie pracy badanych zakładów napawa pewnym optymizmem. Jednak, jak każda dziedzina ekonomiczna, również i systemy jakościowe nieustannie poddawane są zmianom, a przedsiębiorstwa je wdrażające dążą do stosowania coraz doskonalszych form, zapewniających im zdobycie przewagi konkurencyjnej nad rywalami rynkowymi. Taką formą w zarządzaniu organizacją jest system Kompleksowego Zarządzania Jakością.

Polskie przedsiębiorstwa, a w szczególności przedsiębiorstwa agrobiznesu, znajdują się dopiero na początku drogi prowadzącej do wdrażania filozofii, na której opiera się ów system. Prowadzone badania empiryczne wykazały, iż koncepcja TQM bardziej znajduje swój wyraz w przyszłych planach przedsiębiorstw niż w praktycznych i konkretnych działaniach.

Podsumowanie

Doskonalenie jakości może być istotnym czynnikiem poprawy konkurencyjności przedsiębiorstw agrobiznesu. Przeprowadzona analiza pokazuje jednak, że samo wdrożenie certyfikowanych systemów jakości bez udziału skutecznych bodźców marketingowych oraz zaangażowania i przekonania kierownictwa, nie może być wystarczające do uzyskania trwałej przewagi konkurencyjnej. Jakość jest dla przedsiębiorstwa, szczególnie produkującego żywność, podstawowym sposobem dostosowania się do potrzeb konsumenta i uzyskania jego akceptacji, jest jednak także problemem ekonomicznym dla wprowadzających wspomniane w

niniejszym opracowaniu certyfikowane systemy jakości. Wejście Polski do Unii Europejskiej i harmonizacja z przepisami tam obowiązującymi przyczyniły się do upadku wielu firm (szczególnie najmniejszych), zaś jeśli chodzi o cały sektor żywnościowy spowodowały istotny szok kosztowo - inwestycyjny. Jednak bez tych zmian nasz krajowy przemysł bazujący na produktach rolniczych nie może w przyszłości liczyć na profity związane z uczestnictwem we wspólnym ryku.

Literatura

Adamkiewicz-Drwiłło H.G. [2002]: Uwarunkowania konkurencyjne przedsiębiorstw. Wyd. PWN, Warszawa.

Iwasiewicz A. [1996]: Zarządzanie jakością. Podstawowe problemy i metody. Wyd. PWN, Warszawa.

Muhlemann i inni [1995]: Zarządzanie. Produkcja i usługi. Wyd. PWN, Warszawa.

Szwacka-Salmonowicz J. [2004]: Uwarunkowania konkurencyjności rynku rolno-żywnościowego w Polsce w kontekście integracji z UE. [W:] Wpływ integracji europejskiej na przemiany strukturalne obszarów o wysokim bezrobociu. Wyd. Akademii Rolniczej w Szczecinie.

Wasilewski L. [1999]: Rozważania o jakości. Wyd. PWN Warszawa.

Zatorski A. [1996]: Program promocji jakości Ministerstwa Przemysłu i Handlu. [W:] Strategia jakościowa w polskich przedsiębiorstwach. Wawak T. (red.). Wyd. UJ, Kraków.

Ustawa o normalizacji z dnia 12.09.2002. *Dz. U.* nr 169, poz. 1386, z późn. zm.

Barbara Hadryjańska[1]
Katedra Ekonomii
Uniwersytet Przyrodniczy
Poznań

Działalność prośrodowiskowa przedsiębiorstw mleczarskich po wstąpieniu Polski do Unii Europejskiej

Environmental activities of dairy companies after Poland's accession to the European Union

Synopsis. Polityka ekologiczna Unii Europejskiej, oparta w znacznej mierze o zasady zrównoważonego rozwoju, określa główne kierunki działań przedsiębiorstw produkcyjnych, w tym przedsiębiorstw sektora rolno-spożywczego. Przedsiębiorstwa mleczarskie w toku produkcji obciążają środowisko naturalne pod względem zanieczyszczenia zarówno atmosfery, jak i wód i gleby. Przedsiębiorstwa rodzime chcąc sprostać wymaganiom stawianym przez dyrektywy unijne muszą podejmować działania zmierzające do ekologizacji procesu produkcji, czyli do wprowadzania szeroko pojmowanych działań prośrodowiskowych w obrębie swojej jednostki. Przedsiębiorstwa mleczarskie po wstąpieniu Polski do UE takie działania zaczęły wdrażać.

Słowa kluczowe: działania prośrodowiskowe, przedsiębiorstwa mleczarskie, polityka ekologiczna.

Abstract. The ecological policy of European Union is in considerable grade based on the concept of sustainable development. It defines the main directions of industrial activities in this field, inclusive of enterprises in the agri-food sector. The dairy companies because of their production are polluting the natural environment with respect to the atmosphere, water and ground. The domestic companies have to make an effort leading to the ecologisation of production process, i.e. to initiate proenvironmental activities in their broad sense. This behaviour is connected with the necessity of adaptation to the requirements of the EU directives. The dairy companies began to implement these activities after Polish accession to the EU.

Key words: environmental activities, dairy companies, ecological politics.

Wstęp

Wspólnotowa polityka ekologiczna wymusza na państwach członkowskich określone zachowania, których przejawy są widoczne również na poziomie mikroekonomicznym. Przedsiębiorstwa przetwórcze, przyczyniając się do kumulowania zanieczyszczeń wszystkich komponentów środowiska, powinny wytyczać politykę prośrodowiskową w zgodzie z zasadą zrównoważonego rozwoju. Ważną rolę w polskim przemyśle spożywczym odgrywają przedsiębiorstwa mleczarskie, których udział w produkcji sprzedanej przemysłu spożywczego wynosi 16%, a w zatrudnieniu 14%. Ponadto Polska jest liczącym się w świecie producentem mleka i jego przetworów. Jej udział w światowej produkcji mleka krowiego wynosi 2,3%, a w UE-25 około 8,5% [Pietrzak i Szajner 2006]. Znacząca rola, jaką odgrywają przedsiębiorstwa mleczarskie w polskiej gospodarce,

[1] Dr, ul. Wojska Polskiego 28, 60-637 Poznań, e-mail: hadryjanska@up.poznan.pl

pociąga za sobą dodatkowy efekt, jakim jest wpływ tego sektora na stan środowiska naturalnego.

W opracowaniu zostaną przedstawione wybrane aspekty badań nad ekologizacją przedsiębiorstw mleczarskich funkcjonujących na terenie Wielkopolski, a także zmiany działań prośrodowiskowych w tych jednostkach, które miały miejsce po wstąpieniu Polski do Wspólnoty.

Polityka ekologiczna Unii Europejskiej

Traktat ustanawiający Europejską Wspólnotę, w swoim pierwotnym brzmieniu nie zawierał żadnych odniesień do ochrony środowiska. Z czasem, w miarę pogarszania się stanu środowiska naturalnego, co było spowodowane między innymi gospodarczą działalnością człowieka, regulacja prawna w celu zapewnienia ochrony środowiska zaczęła się zwiększać.

Ważną datą dla szeroko rozumianej ochrony środowiska był rok 1987, w którym z inicjatywy Światowej Komisji do Spraw Ochrony Środowiska powstał raport „Our Common Future", znany także pod nazwą Raportu Brundtland. Została w nim sformułowana koncepcja zrównoważonego rozwoju, czyli takiego procesu zmian, w którym eksploatacja zasobów, kierunki inwestowania, kierunki postępu technicznego i zmiany instytucjonalne pozostają w harmonii i zachowują bieżąco i na przyszłość możliwość zaspokojenia ludzkich potrzeb i aspiracji. Według raportu decydujące znaczenie dla promowania zrównoważonego rozwoju mają następujące cele polityki środowiskowej i gospodarczej [Wąsikiewicz-Rusnak 2003]:

- ożywienie wzrostu gospodarczego,
- zmiana jakości wzrostu,
- zaspokojenie podstawowych potrzeb ludności,
- uzyskanie możliwej do wyżywienia liczby ludności,
- ochrona i poprawa stanu zasobów naturalnych,
- zmiana profilu technologii oraz metod zarządzania rynkiem,
- kojarzenie praw środowiska i ekonomii w procesie decyzyjnym.

W 1992 r. odbyła się z inicjatywy ONZ w Rio de Janeiro II Konferencja, tzw. Szczyt Ziemi, w 20 lat po I Konferencji w Sztokholmie. Na konferencji hasłem przewodnim było „Środowisko i Rozwój", w ramach którego przyjęto 5 dokumentów odzwierciedlających fundamentalne zasady w polityce społeczno-gospodarczej uwzględniającej ochronę środowiska naturalnego [Nowak 2001]:

- tzw. Kartę Ziemi,
- Agendę 21, czyli globalny plan działań w celu osiągnięcia zrównoważonego rozwoju z podziałem ról i odpowiedzialności dla wszystkich uczestników,
- Konwencję w sprawie zmian klimatu,
- Konwencję o zachowaniu różnorodności biologicznej,
- Deklarację dotycząca kierunku rozwoju, ochrony i użytkowania lasów.

Nadrzędne cele polityki ekologicznej Unii Europejskiej wywodzą się z ogólnej deklaracji Konferencji w Rio de Janeiro, która formułuje 27 zasad i warunków, którymi powinny kierować się państwa chcące realizować ideę ekorozwoju. Wobec powyższego, celem podstawowym polityki ekologicznej Unii Europejskiej jest zapewnienie w

długookresowej perspektywie takiego wzrostu gospodarczego i trwałej poprawy jakości życia, która nie doprowadzi do pogorszenia stanu środowiska naturalnego i umożliwi korzystanie z jego zasobów i walorów przyszłym pokoleniom.

Jednolity Akt Europejski formułuje następujące cele Wspólnot w zakresie ochrony środowiska: zachowanie, ochrona i poprawa jakości środowiska, działanie w celu ochrony zdrowia ludzkiego oraz zapewnienie rozważnego i racjonalnego użytkowania zasobów naturalnych. Dokument ten określa także zasady polityki ekologicznej Unii Europejskiej, do których należy m.in. zasada zapobiegania powstawaniu zanieczyszczeń „u źródła", zasada „zanieczyszczający płaci", a także zasada trwałego i zrównoważonego rozwoju [Fiedor, Poskrobko 2000].

Od 2001 roku na obszarze Unii Europejskiej obowiązuje tzw. Szósty Program pod nazwą: „Sixth Environmental Action Programme. Environment 2010: Our future, our choice". Priorytetowymi dziedzinami tego programu są: zmiany klimatyczne, bioróżnorodność, środowisko i zdrowie oraz zrównoważone zarządzanie zasobami i odpadami [Lisicka 2003].

Koncepcja zrównoważonego rozwoju stanowi również jedną z zasad ustrojowych państwa polskiego oraz podstawę polityki ekologicznej kraju. Tzw. I Polityka Ekologiczna Państwa została opracowana, a następnie przyjęta przez sejm Rzeczypospolitej Polskiej uchwałą z 10 maja 1991 roku. W 2000 roku została opracowana II Polityka Ekologiczna Państwa, która w 2001 r. została zaakceptowana przez polski parlament. Dokument ten ustala cele ekologiczne, które powinny być zrealizowane do 2010 i 2025 r. Polityka ta, oprócz podstawowej zasady zrównoważonego rozwoju, kieruje się także innymi zasadami, jak np.: zasadą zintegrowanego podejścia do ochrony środowiska, zasadą likwidacji zanieczyszczeń u źródła oraz zasadą stosowania najlepszej dostępnej technologii.

Uaktualnioną wersją II Polityki Ekologicznej Państwa jest obowiązująca do niedawna Polityka Ekologiczna Państwa na lata 2003-2006, z uwzględnieniem perspektywy na lata 2007-2010. Obecnie obowiązuje również Program wykonawczy do II Polityki Ekologicznej Państwa na lata 2002-2010 [Wąsikiewicz-Rusnak 2003].

Materiał i metoda

Prezentowane badania to część szerszego tematu badawczego, którego główną tezę stanowi twierdzenie o wpływie działań prośrodowiskowych wdrażanych w przedsiębiorstwach mleczarskich na ich konkurencyjność.

Przedmiotem badań przeprowadzonych w 2008 roku było zaprezentowanie, jak przedsiębiorstwa mleczarskie oceniają swoją działalność ekologizacyjną na rynku krajowym. Podmiotem badań były przedsiębiorstwa mleczarskie zlokalizowane na terenie Wielkopolski, które zatrudniają powyżej 9 osób (przedsiębiorstwa małe, średnie i duże). Z danych uzyskanych w ostatnim kwartale 2007 z Głównego Urzędu Statystycznego wynikało, że przedsiębiorstw małych było 21, średnich 27, a dużych 9, czyli w sumie wszystkich przedsiębiorstw 57. W wyniku podjętych czynności przygotowawczych do badań udało się ustalić, że w rzeczywistości przedsiębiorstw mleczarskim w województwie wielkopolskim funkcjonuje 39, a 18 jednostek z listy danych statystycznych już nie istnieje, bądź nie prowadzi działalności produkcyjnej związanej z sektorem mleczarskim.

Materiał pierwotny do badań stanowiły informacje uzyskane podczas wywiadu bezpośredniego, opartego na kwestionariuszu badawczym, przeprowadzonego z członkami

zarządu oraz kierownictwem średniego szczebla, np. z kierownikami marketingu lub działu handlowego, kierownikami działu technicznego lub działu ds. ochrony środowiska, a także z pełnomocnikami ds. jakości. Kwestionariusz badawczy został podzielony na 4 części, przy czym część, która odgrywa kluczową rolę dla niniejszego opracowania była związana z działaniami prośrodowiskowymi badanych jednostek. Ankietowani odpowiadali na pytania związane z ochroną atmosfery, gospodarką wodną oraz gospodarką odpadami. Ostatnia część wywiadu dotyczyła charakterystyki badanych przedsiębiorstw pod kątem poziomu zatrudnienia, formy organizacyjnej, rodzaju prowadzonego przetwórstwa, najważniejszego rynku zbytu, rocznej wielkości sprzedaży oraz zmiany wyniku finansowego i rentowności ze sprzedaży netto w ciągu ostatnich 5 lat.

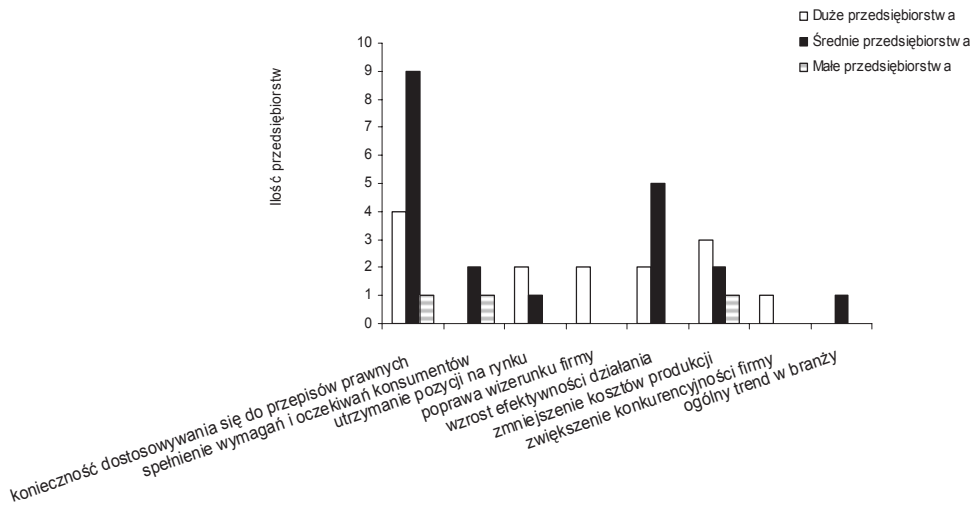
Populację badaną stanowiło 39 przedsiębiorstw, z czego wśród 32 jednostek przeprowadzono wywiad bezpośredni, a pozostałe przedsiębiorstwa odmówiły odpowiedzi zakrywając się najczęściej tajemnicą handlową i koniecznością ochrony przedsiębiorstwa przed konkurencją. W związku z tym badane przedsiębiorstwa stanowiły 82% tej populacji, co należy uznać za reprezentatywną jej próbę. W grupie badanych jednostek było 8 przedsiębiorstw dużych, 18 średnich i 6 małych.

Prawie 75% badanych przedsiębiorstw to jednostki, które powstały do 1989 roku, a niecałe 10% to przedsiębiorstwa, które funkcjonują na rynku od 1996 roku. 61,3% z analizowanych przedsiębiorstw to spółdzielnie, a 25,8% to spółki z ograniczoną odpowiedzialnością. Tylko nieliczne przedsiębiorstwa mleczarskie z badanego terenu to osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą oraz spółki cywilne. Ponad połowa ankietowanych jednostek to przedsiębiorstwa średnie, 19,3% to jednostki małe, a 22,6% badanych stanowią przedsiębiorstwa duże. Przedsiębiorstwa, które analizowano, produkują mleko oraz napoje mleczne (74,2%), sery białe (67,7%), masło (54,8%), mleko w proszku (22,6%), sery twarde oraz sery topione (po 19,3%), a także sery miękkie i lody (po 9,7%). Dla 80% badanych przedsiębiorstw głównym rynkiem zbytu pod względem wielkości sprzedaży jest rynek krajowy, natomiast rynek międzynarodowy jest głównym rynkiem zbytu jedynie dla 19% analizowanych jednostek. U większości ankietowanych brak jest zaangażowania kapitału zagranicznego (niecałe 11%). Prawie połowa badanych jednostek wykazała, że w ciągu ostatnich 5 lat nieznacznie zwiększył się wynik finansowy, a wzrost dosyć znaczący odnotowano u 26% przedsiębiorstw. Tylko niecałe 10% badanych to jednostki, u których wynik finansowy w tym okresie zmniejszył się.

Wyniki badań

Dla właściwej oceny sytuacji przedsiębiorstw pod kątem stopnia ich ekologizacji, a także wykazania zmian, które zaszły w przedsiębiorstwach polskich po wstąpieniu Polski do Unii Europejskiej, pytania zawarte w kwestionariuszu badwczym odnosiły się zarówno do roku 2008, jak i okresu sprzed 5 lat. Respondenci odpowiadali na pytania związane z czynnikami motywującymi do podejmowania działań prośrodowiskowych, a także priorytetami, czy też barierami takich działań. Przedsiębiorstwa mleczarskie określały zmiany parametrów środowiskowych oraz zmiany w ich polityce środowiskowej. Badane jednostki w przypadku większości pytań podawały swoją ocenę, czyli przypisywały konkretnym parametrom liczbę od 1 (największe znaczenie) do 5 (najmniejsze znaczenie). Poszczególne pytania kwestionariusza zostały opracowane z uwzględnieniem wielkości badanej jednostki (duże, średnie, małe).

Na rysunku 1 zostały zaprezentowane główne powody, którymi kierują się przedsiębiorstwa mleczarskie podejmując działania prośrodowiskowe. Przedsiębiorstwa duże i średnie za główny powód podjęcia takich działań podawały konieczność dostosowania się do wymogów prawnych. Wśród jednostek dużych ważnym powodem była również możliwość zmniejszenia kosztów produkcji, a dla jednostek średnich wzrost efektywności działania. Dla przedsiębiorstw małych w równym stopniu przy podjęciu decyzji o wdrażaniu działań proekologicznych ważny był przymus prawny, spełnienie wymagań konsumentów oraz możliwość zmniejszenia kosztów produkcji.

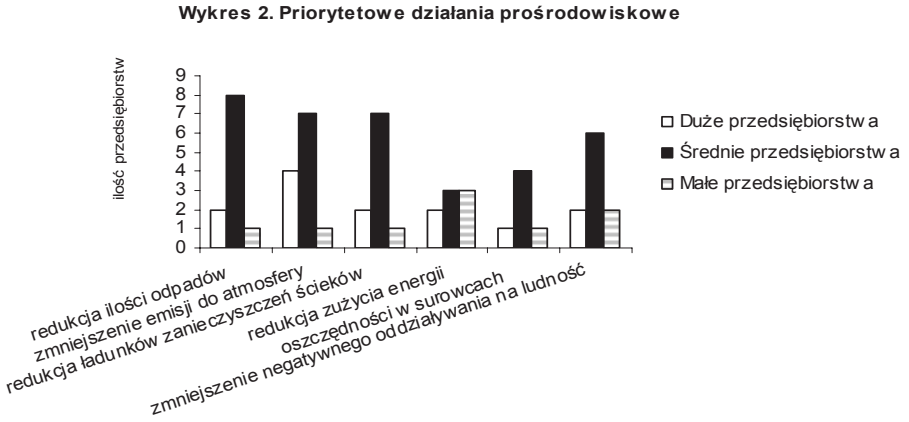


Rys. 1. Główne powody podejmowania działań proekologicznych

Fig. 1. The main reasons for undertaking the environmental activities

Źródło: badania własne.

Przedmiotem badań była również kwestia związana z określeniem priorytetów w działaniach prośrodowiskowych (rys. 2). Badane przedsiębiorstwa przyporządkowywały określonemu działaniu ocenę od 1 do 5, gdzie 1 oznaczała najważniejsze działanie, a 5 najmniej istotne. Jedynie średnie przedsiębiorstwa wskazały w większości na redukcję ilości odpadów jako nadrzędnego celu w polityce ekologicznej. Dla dużych jednostek największe znaczenie miało zmniejszenie emisji do atmosfery, a małe przedsiębiorstwa skoncentrowały się na działaniach mających ograniczyć ilość energii potrzebnej do ich funkcjonowania. Około 50% przedsiębiorstw średnich wskazało także na redukcję zanieczyszczeń gazowych, redukcję zanieczyszczeń wód oraz zmniejszenie negatywnego oddziaływania na ludność jako podstawowego bodźca dla podjęcia działań prośrodowiskowych.



Rys 2. Priorytetowe działania prośrodowiskowe

Fig. 2. The priority environmental activities

Źródło: badania własne.

W tabeli 1 umieszczone zostały dane liczbowe dotyczące zmian parametrów środowiskowych, jakie odnotowano w 2008 roku w porównaniu z rokiem 2003. W 2008 roku, jak wynika z tabeli 1, bez względu na wielkość przedsiębiorstwa, wykazano zarówno spadek bezwzględnej wagi odpadów, jak i spadek wagi odpadów w przeliczeniu na produkt gotowy w porównaniu z okresem sprzed 5 lat. Wzrósł natomiast odsetek przedsiębiorstw wykazujących odzysk opakowań w stosunku do całkowitej ich ilości, przy czym najbardziej widoczny wzrost odnotowano w dużych jednostkach. Większość respondentów zadeklarowała zwiększenie ilości surowców odpadowych przeznaczanych do recyklingu oraz surowców odpadowych aktualnie wykorzystywanych w stosunku do przeznaczanych do recyklingu. Odnotowano znaczny spadek zużycia energii (w przypadku przedsiębiorstw dużych wszystkie jednostki), a także zmniejszyła się objętość emisji do atmosfery oraz objętość ścieków w przeliczeniu na jednostkę produktu. Redukcji uległa również ilość detergentów, środków chemicznych oraz amoniaku stosowanego w urządzeniach chłodniczych. Duża liczba jednostek małych nie potrafiła odnieść się do postawionych pytań, co można tłumaczyć głównie brakiem prowadzonej ewidencji w tym względzie, ewentualnie znacznym jej uproszczeniem.

W roku 2008 połowa przedsiębiorstw dużych wykazała (tab. 2), że posiada własną oczyszczalnię ścieków ze zrzutem ścieku oczyszczonego do kanalizacji, podczas gdy 5 lat wcześniej przedsiębiorstw tych było 37,5%. Wśród jednostek średnich również odnotowano wzrost obecności własnych oczyszczalni ścieków; w roku, w którym prowadzono badania było ich 38,9%. Przedsiębiorstwa średnie jako jedyne posiadają oczyszczalnie ścieków ze zrzutem do gruntu oraz do rzeki lub rowu, przy czym jednostki te stanowią nieco ponad 20% wśród przedsiębiorstw średnich. W przedsiębiorstwach małych jedynie 16,7% posiada oczyszczalnię ścieków i wskaźnik ten nie zmienił się po wstąpieniu Polski do UE. W ciągu 5 lat przedsiębiorstwa mleczarskie zintensyfikowały działania pod kątem instalacji filtrów redukujących emisje do atmosfery, a także zmniejszenia ujemnego

wpływu transportu na środowisko. Niewiele jednostek przeznacza osady ściekowe na nawozy, a wśród małych przedsiębiorstw w ogóle nie odnotowano takich działań.

Tab. 1. Zmiany parametrów środowiskowych pomiędzy rokiem 2003 a 2008, % przedsiębiorstw

Tab. 1. The changes of environmental parameters between 2003 and 2008, % of enterprises

Parametr środowiskowy	Duże przedsiębiorstwa			Średnie przedsiębiorstwa			Małe przedsiębiorstwa		
	wzrost	brak zmian	spadek	wzrost	brak zmian	spadek	wzrost	brak zmian	spadek
Waga odpadów, t/rok	12,5	0	87,5	16,7	0	77,8	16,7	0	50,0
Waga odpadów w przeliczeniu na produkt gotowy, t	12,5	0	75	0,0	0	100,0	16,7	0	50,0
Masa opakowań odzyskiwanych w stosunku do całkowitej ilości opakowań, %	87,5	0	0	55,6	5,6	16,7	50,0	0	16,7
Masa odrzutów w stosunku do produkcji dobrej jakości, %	0	0	75	5,6	0	94,4	0	0	50,0
Masa surowców odpadowych przeznaczonych do recyklingu, t	75	0	0	72,2	0	22,2	33,3	0	16,7
Masa surowców odpadowych aktualnie wykorzystywanych w stosunku do przeznaczanego do recyklingu, t	75	0	0	44,4	0	5,6	0	0	16,7
Roczna masa emisji do atmosfery w przeliczeniu na jednostkę danego produktu, t	0	0	75	5,6	11,1	77,8	0	0	50,0
Zużycie energii, MWh	0	0	100,0	11,1	5,6	83,3	0	0	50,0
Roczna objętość ścieków, m^3	12,5	0	87,5	5,6	5,6	83,3	0	0	50,0
Masa zużytych środków chemicznych i detergentów, t	12,5	0	75	16,7	5,6	33,3	0	0	50,0
Masa amoniaku zużytego do uzupełnienia jego ubytków w urządzeniach chłodniczych, kg	0	25	37,5	0,0	5,6	55,6	0	0	16,7

Źródło: badania własne.

Po wstąpieniu Polski do Wspólnoty w przedsiębiorstwach dużych i średnich zaobserwowano znaczącą redukcję hałasu oraz zaczęto w większym zakresie uzdatniać wodę do procesu produkcji. W jednostkach małych takich zmian nie zadeklarowano. We wszystkich przedsiębiorstwach, bez względu na ich wielkość, kładzie się większy nacisk na zwiększanie ekologicznej świadomości pracowników przez szkolenia, bądź też wzrost ich obowiązków i odpowiedzialności. Największą zmianę widać wśród jednostek najmniejszych, które w 2003 roku tylko w 16,7% wykazywały się takimi działaniami, a już po 5 latach przedsiębiorstw takich była połowa. Równie spektakularne zmiany są zauważalne w tych przedsiębiorstwach po kątem zmniejszania strat oraz przecieków podczas gospodarki surowcami, m.in. dzięki regularnym oględzinom powierzchni magazynowych, czy dbanie o nieblokowanie przejść. Pozostałe badane jednostki również stosują tego rodzaju działania, ale były one w znacznym stopniu obecne już w okresie poprzednim. Jednostki duże znacznie poprawiły parametry zużycia surowców używanych do procesu produkcji, podobnie jak pozostałe przedsiębiorstwa. Dostrzegają one w tym

szansę na poprawę pozycji konkurencyjnej przez zmniejszenie kosztochłonności procesu produkcji.

Tab. 2 Działania prośrodowiskowe podejmowane w mleczarniach w 2008 oraz 2003 roku, % przedsiębiorstw

Tab. 2 Environmental activities undertaken in dairy companies in 2008 and 2003, % of enterprises

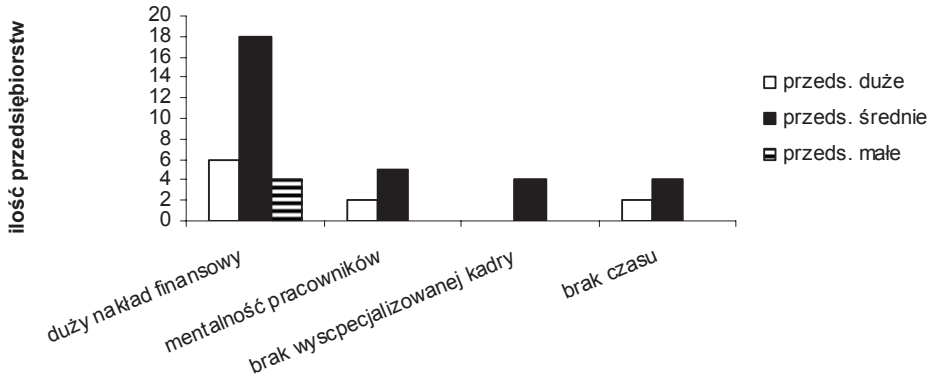
Działanie		Przedsiębiorstwa duże		średnie		małe	
		obecnie	5 lat wcześniej	obecnie	5 lat wcześniej	obecnie	5 lat wcześniej
1. własna oczyszczalnia ścieków	zrzut do kanalizacji	50,0	37,5	38,9	22,2	16,7	16,7
	zrzut do gruntu	-	-	5,5	5,5	-	-
	zrzut do rzeki lub rowu	-	-	16,7	16,7	-	-
2. filtry redukujące emisje do atmosfery		62,5	50	44,4	11,1	33,3	16,7
3. zapobieganie spływaniu skażonej wody do kanałów ściekowych		62,5	50	27,8	5,5	-	-
4. ograniczanie ujemnego wpływu transportu na środowisko		87,5	50	66,7	22,2	16,7	33,3
5. przeznaczanie osadów ściekowych na nawozy	po uprzedniej instalacji urządzeń odwadniających	25	25	16,7	11,1	-	-
	po uprzednim kompostowaniu	-	-	5,5	5,5	-	-
6. redukcja hałasu		50	37,5	38,9	11,1	33,3	33,3
7. uzdatnianie wody do procesu produkcji		75	50	50	38,9	50,0	50,0
8. zwiększenie ekologicznej świadomości pracowników	szkolenia	62,5	50	83,3	61,1	50	16,7
	zwiększenie obowiązków i odpowiedzialności	50	25	88,9	61,1	50	16,7
	wzrost wpływu na decyzje podejmowane w obrębie działu pracy	50	50	61,1	44,4	50	16,7
9. poszerzenie zakresu automatyzacji produkcji		62,5	62,5	88,9	38,9	50	-
10. zmniejszenie strat oraz przecieków podczas gospodarki surowcami	regularne oględziny powierzchni magazynowych	75	62,5	88,9	61,1	50	16,7
	zapewnienie szkoleń dla pracowników	75	50	83,3	55,5	33,3	-
	magazynowanie zbiorników na powierzchni utwardzonej	100	87,5	77,8	55,5	33,3	-
	wyposażenie w obmurówki zabezpieczające	62,5	50	66,7	44,4	33,3	-
	dbanie o nieblokowanie przejść	62,5	50	61,1	38,9	33,3	-
11. sterowanie stanem powietrza wewnątrz pomieszczeń produkcyjnych		100	50	83,3	33,3	33,3	-
12. mniejsze zużycie surowców w procesie produkcji		62,5	37,5	66,7	44,4	33,3	-

Źródło: badania własne.

Wyraźne zmiany zaszły w jednostkach małych pod względem poszerzenia automatyzacji w zakładzie. W 2003 roku żadne z badanych małych przedsiębiorstw nie wykazywało takich działań, a już w 2008 roku połowa z nich miała je wdrożone. Wśród przedsiębiorstw dużych zmiany takie nie miały miejsca.

Podczas pracy badawczej podjęto starania w kierunku ustalenia głównych barier, jakie ograniczają i zniechęcają producentów w sektorze mleczarskim do podejmowania aktywności w zakresie ochrony środowiska naturalnego.

Najistotniejszym ograniczeniem dla sektora mleczarskiego w działalności prośrodowiskowej są duże nakłady finansowe, które trzeba ponosić w związku z wdrażaniem takich inwestycji. Przedsiębiorstwa małe wskazywały wyłącznie na tę jedną barierę wpływającą negatywnie na podejmowane przez nich decyzje w sprawach polityki środowiskowej. Dla przedsiębiorstw dużych również ważną sprawą, z którą nie do końca sobie poradziły, jest mentalność pracowników oraz trudności ze znalezieniem odpowiednich zasobów czasowych potrzebnych w takich działaniach. Przedsiębiorstwa średnie odnotowały dodatkową barierę, która jest związana z brakiem wyspecjalizowanej kadry kierującej strategią ekologiczną przedsiębiorstwa.



Rys. 3. Główne bariery wprowadzania działań prośrodowiskowych

Fig. 3.The main barriers for implementing environmental activities

Źródło: badania własne

Podsumowanie

Nowoczesne, w pełni konkurencyjne przedsiębiorstwo musi w sposób nieprzerwany wzmacniać swoja pozycję konkurencyjną. Do podstawowych czynników konkurencyjności, takich jak cena, jakość, czy obsługa klienta, w dobie wszechobecnego postulatu ekorozwoju zalicza się również działania proekologiczne. Są one z jednej strony wymuszane przez obowiązujące przepisy prawne, ale także przez rosnąca świadomość ekologiczną konsumentów. Strategia ekologicznego rozwoju przedsiębiorstwa wynika

coraz częściej z uwarunkowań ekonomicznych, które przy sprzyjających instrumentach ochrony środowiska, mogą dawać konkretne korzyści finansowe z podjętych działań prośrodowiskowych. Przedsiębiorstwo, które chce funkcjonować na rynku w perspektywie długookresowej i utrzymać na nim pozycję konkurencyjną, nie może lekceważyć wdrażania procesów ekologizacyjnych.

Przedsiębiorstwa mleczarskie są sektorem, w którym odnotować można wyraźne zmiany w polityce prośrodowiskowej, a nadrzędnym czynnikiem motywującym do takich zmian jest konieczność dostosowania się do przepisów prawnych. Priorytetowe działania w zakresie tej polityki zależą od wielkości jednostki. W przedsiębiorstwach dużych jest nim ograniczenie emisji do atmosfery, w średnich jednostkach kładzie się nacisk na gospodarkę odpadami, a w małych przedsiębiorstwach istotne jest ograniczenie zużycia energii. U większości badanych przedsiębiorstw poprawie uległy parametry środowiskowe, takie jak waga odpadów w przeliczeniu na produkt gotowy, ilość opakowań odzyskiwanych w stosunku do całkowitej ilości opakowań, wielkość emisji do atmosfery, czy też ilość ścieków powstających w procesie produkcji. W jednostkach małych zaszły największe pozytywne zmiany pod względem działań prośrodowiskowych, a przedsiębiorstwa duże odznaczają się największą intensyfikacją takich działań. Główną barierą działań prośrodowiskowych są duże nakłady finansowe niezbędne do ich wdrożenia. Przedsiębiorstwa mleczarskie widzą potrzebę wprowadzania zmian ekologizacyjnych w swoich jednostkach, a za silny katalizator takich zmian można uznać wstąpienie Polski do Unii Europejskiej.

Literatura

Fiedor B., Poskrobko B. [2000]: Dostosowanie polskiego prawa i regulacji ekologicznych do rozwiązań Unii Europejskiej. Wydaw. Ekonomia i Środowisko, Białystok, ss.13.

Lisicka H. [2003]: Ochrona środowiska jako problem globalny. [W:] Problemy globalne współczesnego świata. S.M. Grochalski (red.). Opole, ss.181-206.

Nowak Z. [2001]: Podstawowe dylematy i wyzwania współczesnego świata. [W:] Zarządzanie środowiskiem cz. I. Z. Nowak (red.). Wydaw. Politechniki Śląskiej, Gliwice, ss. 75-98.

Pietrzak M., Szajner P., [2006]: Raport o stanie i perspektywach rozwoju branży mleczarskiej. Wyd. SGGW, Warszawa, ss.5

Wąsikiewicz-Rusnak U. [2003]: Ekorozwój w strategii gospodarowania. Wydaw. Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków.

Ryszard Kata[1]
Wydział Ekonomii
Uniwersytet Rzeszowski

Kredyty bankowe w strukturze zewnętrznych źródeł finansowania rolnictwa w Polsce

Bank credits in the structure of external sources of financing agriculture in Poland

Synopsis. W opracowaniu dokonano analizy znaczenia kredytów bankowych w strukturze zewnętrznych źródeł finansowania rolnictwa, w warunkach członkostwa Polski w Unii Europejskiej. Badania wykazały, że kredyt bankowy pozostaje wciąż ważnym źródłem finansowania gospodarstw rolnych. Zainteresowanie rolników kredytami jest coraz częściej powiązane z absorpcją funduszy UE wspierających inwestycje i rozwój gospodarstw rolnych.

Słowa kluczowe: kredyty bankowe, kredyt preferencyjny, gospodarstwa rolne.

Abstract. Importance of bank credits in the structure of external sources of financing agriculture, in conditions of Polish membership in the European Union is analysed. The findings show that bank credits are continually the most important source of financing in agricultural farms. Farmers' interest in bank credits is more often related to the absorption of European Union funds supporting investments and development of farms.

Key words: bank credits, subsidized credit, agricultural farms.

Wstęp

Znaczenie kredytu w rolnictwie zaczęło szybko wzrastać, gdy sektor ten musiał dostosować się do ogólnych procesów występujących w nowoczesnych gospodarkach. Powolne akumulowanie dochodów wewnętrznych było często niewystarczające do gruntownej przebudowy rolnictwa. Dopływ kapitału obcego w postaci kredytów miał wspomagać strumień kapitału wewnętrznego i w ślad za tym wyzwalać efekty mnożnikowe [Kulawik 1996].

Kredyty rolnicze dzielimy na inwestycyjne i obrotowe. Kredyty inwestycyjne przyśpieszają okres realizacji inwestycji, umożliwiają restrukturyzację i modernizację gospodarstw. Kredyty obrotowe pomagają w pełni wykorzystywać posiadane przez gospodarstwo zasoby, umożliwiają dokonywanie niezbędnych bieżących nakładów warunkujących rozpoczęcie nowego cyklu produkcyjnego [Siudek 2001].

Wykorzystanie kredytu inwestycyjnego przez rolników oznacza wzrost funduszu akumulacji gospodarstwa rolnego, co umożliwia przyrost majątku trwałego (budynków inwentarskich, maszyn itd.), których wartość przekracza w praktyce wielokrotnie możliwe do uzyskania dochody z produkcji rolniczej. W konsekwencji kredyt inwestycyjny powinien również generować wzrost dochodów rolniczych w przyszłości. Z kolei kredyt

[1] Dr inż., ul. Ćwiklińskiej 2, 35-601 Rzeszów, e-mail: rdkata@univ.rzeszow.pl.

obrotowy pozwala na zwiększenie funduszu przeznaczonego na powiększenie stanu środków obrotowych, ogranicza wpływ wahań sezonowych na prowadzoną działalność gospodarczą, co umożliwia intensyfikację produkcji i wzrost dochodów [Czternasty i Kujaczyński 2000].

Kredyt rolny jest wciąż najbardziej popularną formą zewnętrznego, zwrotnego finansowania rolnictwa [Grzelak 2005] i, jak pokazują doświadczenia wielu krajów, przekształcenia i rozwój tego sektora nie są możliwe bez wykorzystania tego instrumentu w finansowaniu gospodarstw [Tomczak 2004].

Członkostwo Polski w Unii Europejskiej stworzyło rolnikom możliwość pozyskania środków finansowych na przekształcenia i rozwój gospodarstw rolnych, zaś dopłaty bezpośrednie wspierają płynność gospodarstw w okresie przed rozpoczęciem nowego cyklu produkcyjnego. Czy oznacza to zatem zmniejszenie roli kredytu rolnego w finansowaniu zarówno inwestycji, jak i bieżącej działalności operacyjnej gospodarstw rolniczych w Polsce?

Odpowiedź na tak postawione pytanie jest głównym celem niniejszego artykułu. Na podstawie analizy poziomu i struktury kredytowania rolnictwa w latach 2004-2007 (tj. po przystąpieniu Polski do UE) podjęto próbę określenia znaczenia kredytów bankowych w strukturze zewnętrznych źródeł finansowania rolnictwa w Polsce, z uwzględnieniem funduszy unijnych. W celu przeprowadzenia analizy porównawczej i oceny poziomu kredytowania rolnictwa przez banki w latach „poakcesyjnych" dane na ten temat zestawiono z danymi statystycznymi opisującymi poziomu kredytowania tego sektora w latach wcześniejszych, tj. od roku 1996 do 2003.

Celem opracowania jest także ukazanie relacji i sprzężeń pomiędzy zainteresowaniem rolników kredytami bankowym, a absorpcją funduszy unijnych wspierających przekształcenia i inwestycje w gospodarstwach rolnych.

Źródłem materiałów empirycznych były dane statystyczne Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa (ARiMR) oraz GUS, NBP i Komisji Nadzoru Finansowego (KNF). W opracowaniu wykorzystano ponadto wyniki badań ankietowych rolników przeprowadzone w roku 2007 w regionie Polski południowo-wschodniej. Badaniem objęto losowo wybraną próbę 856 indywidualnych gospodarstw rolnych o powierzchni powyżej 1 ha UR. W zbiorowości tej znalazły się 244 gospodarstwa, które w latach 2002-2006 korzystały z kredytów rolnych (inwestycyjnych lub/i obrotowych).

Poziom kredytowania rolnictwa w Polsce przed i po akcesji do Unii Europejskiej

Wśród głównych przyczyn korzystania przez rolników z kredytów bankowych można wymienić:

- niską zdolność gospodarstw do akumulowania kapitału własnego, zarówno na potrzeby reprodukcji prostej, jaki i reprodukcji rozszerzonej, w celu przeprowadzenia inwestycji produkcyjnych,
- wysokie ryzyko produkcyjne i wahania koniunktury rynkowej skutkujące dużą niestabilnością dochodów rolniczych,

- rozbieżności między terminem poniesienia wydatków na produkcję a terminem uzyskania przychodów i wpływów pieniężnych (opóźnianie zapłaty zobowiązań wobec rolników przez odbiorców produktów rolnych),
- wzrost zapotrzebowania na materiały i usługi z zakupu.

Obecnie, tj. po przystąpieniu Polski do UE, należy wymienić jeszcze jeden powód sięgania rolników po kredyty, jakim jest chęć skorzystania z funduszy unijnych, w szczególności przeznaczonych na przekształcenia i rozwój gospodarstw. Uzyskanie refundacji części kosztów poniesionych na inwestycje produkcyjne w gospodarstwach rolnych lub na przekształcenia rozwojowe (np. różnicowanie działalności rolniczej), jest warunkowane realizacją całości lub przynajmniej części przedsięwzięcia, do tego zaś potrzebne są środki finansowe. Wielu rolników nie dysponując wystarczającymi zasobami własnych środków finansowych sięga po kredyt bankowy. Należy zatem zakładać, że pomiędzy funduszami unijnymi dla rolników a kredytami bankowymi zachodzą nie tyle relacje substytucyjne, ile komplementarne. Relacje takie powinny dotyczyć finansowania przedsięwzięć rozwojowych, natomiast w zakresie finansowania bieżącej działalności operacyjnej gospodarstw rolnych można przypuszczać, że popyt na kredyty obrotowe, może być ograniczany poprzez dopływ do gospodarstw rolnych środków finansowych z dopłat bezpośrednich.

Duże zainteresowanie kredytami występuje na ogół w warunkach korzystnej, stabilnej koniunktury dla rolnictwa oraz oczekiwań co do przyszłego wzrostu cen ziemi. Wówczas także ma miejsce z reguły ożywienie na rynku ziemi rolniczej, co pociąga za sobą wzrost zainteresowania kredytami. Przykładem w tym zakresie może być sytuacja obserwowana w rolnictwie Stanów Zjednoczonych w latach 70. XX w. W warunkach korzystnej koniunktury w rolnictwie amerykańskim ceny ziemi rolniczej wzrosły prawie pięciokrotnie, a zadłużenie rolników szesnastokrotnie. Zmiana warunków makroekonomicznych, związanych głównie ze wzrostem restrykcyjności polityki pieniężnej (wzrost stóp procentowych) oraz silniejszym oddziaływaniem bariery popytu na produkty rolne w konsekwencji zwiększenia zdolności produkcyjnych, spowodowała wystąpienie kryzysu finansowego w rolnictwie. Jego skutkiem było bankructwo 250 tys. farm [Kulawik 2004].

Tabela 1. Poziom wybranych czynników makroekonomicznych wpływających na popyt na kredyty rolne w latach 2001-2008

Table 1. Level of selected macro-economic factors influencing demand for agricultural credits in 2001-2008

Czynnik wpływu	Rok							
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Stopa wzrostu PKB, %	1,2	1,4	3,9	5,3	3,6	6,2	6,7	4,8
Stopa redyskontowa %	14,0	7,5	5,75	7,0	4,75	4,25	5,25	5,25
Stopa inflacji, %	5,5	1,9	0,8	3,5	2,1	1,0	2,5	3,3
Wskaźnik nożyc cen produktów rolnych do cen środków produkcji dla rolników, 2000 r. =100	97,6	88,6	86,5	88,8	85,3	87,0	93,2	80,2
Przeciętna cena 1 ha ziemi rolniczej w obrocie międzysąsiedzkim, tys. zł	5,2	5,0	6,0	6,4	8,0	9,1	12,0	14,2
Dopłaty ARiMR do kredytów rolnych, mln zł	1361,1	1051,8	556,2	627,6	575,1	428,4	654,2	878,6

Źródło: dane GUS [Rocznik... 2008] i ARiMR.

Polskiemu rolnictwu taki kryzys zapewne nie grozi ze względu na relatywnie niski poziom zadłużenia gospodarstw rolnych. Według obliczeń Kulawika [2008] w roku 2007 względne zadłużenie indywidualnych gospodarstw rolnych, mierzone relacją wartości kredytów do wartości produkcji towarowej, sięgało 38,4%. Tym niemniej również w naszym kraju obserwujemy duży wzrost cen ziemi, notowany od okresu bezpośrednio poprzedzającego akcesję do UE (tab. 1). Od roku 2003 do końca roku 2007 ceny ziemi ornej w obrocie międzysąsiedzkim wzrosły nominalnie dwukrotnie, tj. z 6 do 12 tys. zł/ha [Sikorska 2008]. Ta tendencja winna zatem wpływać także na wzrost zainteresowania rolników kredytami bankowymi. Barierą jednak w tym zakresie może być dosyć płytki rynek ziemi rolniczej, obserwowany zwłaszcza w regionie Polski południowo-wschodniej (region rolnictwa rozdrobnionego).

Zmiany w wielkościach zadłużenia kredytowego rolnictwa w Polsce od połowy lat dziewięćdziesiątych pozostawały pod wpływem preferencyjnego kredytowania za pośrednictwem Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa oraz koniunktury w rolnictwie. Na popyt na kredyty rolne wpływała także ogólna koniunktura w gospodarce oraz zmienne decydujące o realnych kosztach pozyskania kapitału kredytowego przez rolników (stopa redyskontowa NPB, stopa inflacji).

Biorąc pod uwagę wartości nominalne obligu kredytowego, możemy w latach 1996-2007 obserwować sukcesywny wzrost zadłużenia rolnictwa (tab. 2). Jednakże widać wyraźnie, zwłaszcza po urealnieniu zadłużenia (skorygowaniu o wskaźnik inflacji w kolejnych latach), że w analizowanym okresie dynamika ta miała dużą zmienność. Pogorszenie koniunktury w rolnictwie w roku 1998 spowodowało dosyć głęboki spadek akcji kredytowej w tym sektorze i skutkowało realnym spadkiem zadłużenia rolników (tab. 2). Niska dynamika zadłużenia, cechująca się realnym wzrostem pomiędzy 3,7% a 6,7% utrzymywała się na przestrzeni lat 1999-2001. Pogarszająca się koniunktura gospodarcza, przejawiająca się obniżeniem tempa wzrostu gospodarczego, wzrostem bezrobocia, pogorszeniem się warunków wymiany z zagranicą oraz nakładająca się na to niekorzystna tendencja w relacji cen produktów kupowanych i sprzedawanych przez rolników wpływały negatywnie na podejmowanie decyzji o inwestycjach, w tym finansowanych kredytem, ale ten ujemny wpływ był łagodzony równoległym obniżeniem stopy kredytu redyskontowego, a tym samym stopy płaconej przez rolników (tab. 1). W okresie najgłębszego kryzysu w latach 2001-2002 poziom stopy kredytu redyskontowego obniżył się z 21% na początku 2001 r. do 7,5% na koniec 2002 r., a więc blisko trzykrotnie [Daniłowska 2007].

W latach 2002-2003 nominalne zadłużenie przyrasta rocznie o ponad 12%, realne jest o około 1 punkt procentowy niższe. W roku 2004, ze względu na likwidację subsydiowania kredytów obrotowych dla rolnictwa przez ARiMR (za wyjątkiem obrotowych kredytów „klęskowych"), dynamika zadłużenia gospodarstw rolnych znacznie spada, osiągając realny poziom 3,2% w roku 2004 i tylko 0,8% w roku 2005. W latach następnych, tj. 2006-2007, widać jednak duży wzrost zainteresowania rolników kredytami inwestycyjnymi. Jest to związane z ożywieniem inwestycyjnym, jakie niesie coraz szersze wsparcie rodzimego sektora rolnego z funduszy unijnych. Chcąc korzystać z funduszy wspierających restrukturyzację i modernizację gospodarstw wielu rolników decyduje się na sięgnięcie po kredyty bankowe, zarówno z linii subsydiowanych przez ARiMR, jaki i coraz popularniejszych kredytów pomostowych oferowanych przez banki.

W latach 2006 i 2007 stopa wzrostu zadłużenia rolników osiągnęła wartość odpowiednio 23,6% i 17,5%, co wskazuje na pojawienie się niemalże ekspansji kredytowej w rolnictwie. Co ważne nie pojawiają się dotychczas sygnały, by w naszym rolnictwie

pogarszała się zdolność kredytowa i narastały jakieś zagrożenia masową niewypłacalnością rolników. Świadczy o tym niski poziom należności zagrożonych[2] w segmencie należności od rolników indywidualnych, nieprzekraczający w ostatnich latach 2% wolumenu tych kredytów. Jednocześnie objęcie rodzimego rolnictwa instrumentami wsparcia w ramach WPR znacznie zwiększyło strumień środków finansowych kierowanych do gospodarstw rolnych z funduszy publicznych, co pozwoliło rolnikom na zwiększenie ich dochodów i wzrost oszczędności. O ile w latach bezpośrednio poprzedzających akcesję wskaźnik pokrycia kredytów depozytami rolników w bankach wynosił około 16,8%, o tyle w latach 2005-2007 wzrósł dwukrotnie do poziomu około 35% [Kulawik 2008]. W tym aspekcie akcesję należy ocenić pozytywnie, gdyż wniosła istotny wkład w pogłębienie rozwoju finansowego na polskiej wsi i szerzej włączyła rolników w sferę relacji z instytucjami finansowymi. Wśród nich coraz większe znaczenie mają relacje oparte na zasadach komercyjnych, tj. polegające na korzystaniu przez rolników z produktów i usług finansowych pozbawionych subsydiowania. W latach poprzedzających akcesję udział kredytów preferencyjnych w strukturze kredytowania indywidualnych gospodarstw rolnych sięgał przeciętnie około 85%, natomiast po akcesji w latach 2005-2007, kształtował się na poziomie 71,3-74,7% [Monitoring... 2008].

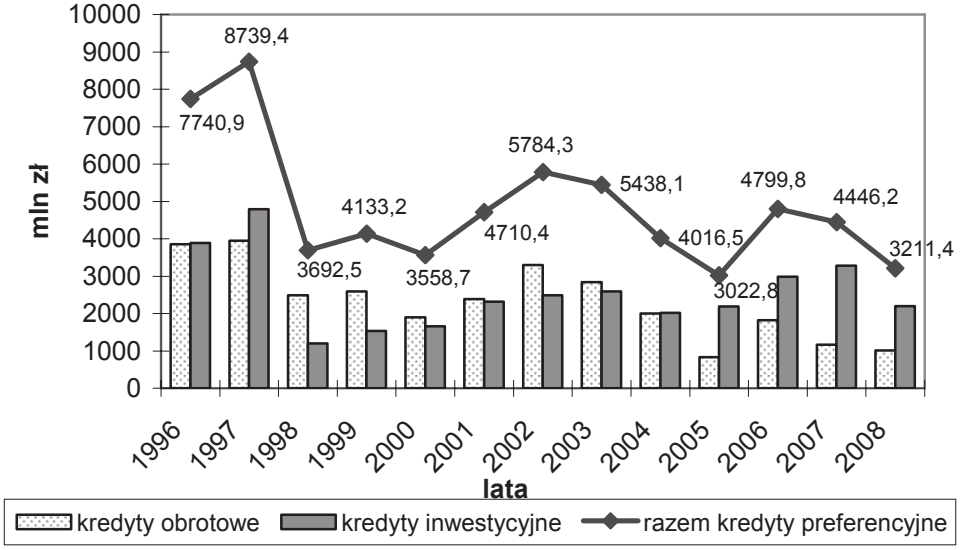
Tabela 2. Zadłużenie rolników indywidualnych z tytułu kredytów bankowych oraz poziom kredytowania preferencyjnego rolnictwa w latach 1996-2008

Table 2. Indebtedness of individual farmers from bank credits and level of agricultural subsidized credits in 1996-2008

Rok	Zadłużenie indywidualnych gospodarstw rolnych z tytułu kredytów bankowych			Kredyty z dopłatami ARiMR udzielone rolnikom przez banki			
				inwestycyjne		obrotowe	
	kwota, mln zł	dynamika, rok poprzedni =100%		liczba, tys.	kwota, mln zł	liczba, tys.	kwota, mln zł
		według cen nominalnych	według cen realnych				
1996	3 984	-	-	59,7	2 178,0	670,8	2 158,8
1997	5 665	142,2	123,8	58,7	3 081,4	542,2	2 544,3
1998	5 930	104,7	93,6	18,1	863,4	468,2	1 794,0
1999	6 599	111,3	103,7	21,2	1 188,4	477,5	2 003,3
2000	7 660	116,1	105,4	17,2	1 409,7	484,3	1 615,9
2001	8 619	112,5	106,7	17,6	2 081,3	373,9	2 143,8
2002	9 667	112,2	110,9	24,1	2 257,0	377,9	2 988,4
2003	10 883	112,6	111,7	24,6	2 371,9	411,9	2 599,0
2004	11 623	106,8	103,2	20,4	1 908,1	314,3	1 891,8
2005	11 966	103,0	100,8	21,1	2 115,4	62,8	804,5
2006	14 785	123,6	122,3	23,8	2 910,4	135,2	1 772,3
2007	17 376	117,5	114,7	22,7	3 281,5	84,4	1 164,7
2008	18 968	109,2	105,7	14,2	2 270,5	39,9	1 043,7

Źródło: dane NBP oraz ARiMR [ARiMR... 2004; Sprawozdania z działalności ARiMR w latach 2004-2007).

[2] Definicja należności zagrożonych zawarta jest w rozporządzeniu Ministra Finansów z dnia 10 grudnia 2003 r. w sprawie zasad tworzenia rezerw na ryzyko związane z działalnością bankową. Należności zagrożone obejmują ekspozycje kredytowe, w przypadku których opóźnienie w spłacie przekracza 3 miesiące (dla kredytów detalicznych 6 miesięcy) lub/i sytuacja dłużnika wskazuje, że może wystąpić zagrożenie terminowej spłaty. Banki stosujące MSSF jako należności zagrożone wykazują te należności, co do których stwierdzono obiektywne dowody utraty wartości (zgodnie z MSR 39) i uznano je za należności, które utraciły wartość zgodnie z zasadami określonymi w MSR 39.



Rys. 1. Kwoty kredytów z dopłatami ARiMR do ich oprocentowania udzielone rolnikom indywidualnym w latach 1996-2008, ceny realne 2007 r., mln zł

Fig. 1. Credits subsidized by the Agency for Restructuring and Modernization of Agriculture in 1996-2008, price level of 2007, million PLN

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych ARiMR.

Znaczenie kredytów bankowych dla rolnictwa w warunkach członkostwa w Unii Europejskiej

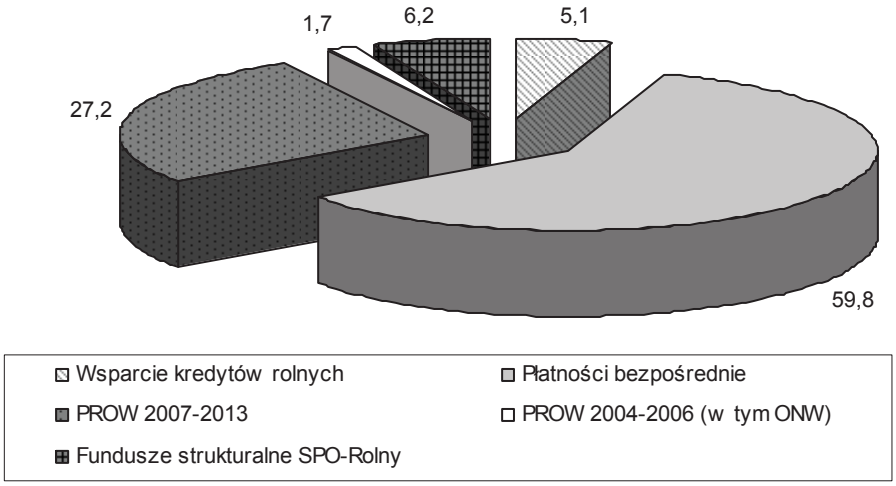
Po przystąpieniu do UE rolnictwo w Polsce jest wciąż zależne od banków w zakresie pozyskania kapitału obcego, nie licząc oczywiście środków transferowanych do tego sektora z funduszy publicznych. Spowolnienie dynamiki wzrostu zadłużenia rolników indywidualnych w latach 2007-2008, a zatem odwrotnie niż w całej gospodarce, gdzie dynamika zadłużenia ludności i podmiotów gospodarczych rosła szybciej niż w latach poprzednich, jest spowodowane przez poprawienie się możliwości samofinansowania w rolnictwie i rosnący dopływ środków budżetowych, krajowych i unijnych do tego sektora. Jednakże kredyt rolny, wspierany także poprzez politykę subsydiowania kredytów inwestycyjnych oraz kredytów „klęskowych", ma wciąż istotne znaczenie w strukturze źródeł finansowania rolnictwa.

Duże znaczenie kredytów rolnych w strukturze źródeł finansowania zewnętrznego gospodarstw rolnych wynika m.in. z:

- braku możliwości pozyskania kapitału udziałowego w rolnictwie indywidualnym,
- ograniczonego wykorzystania w rolnictwie kredytu handlowego (słaba pozycja przetargowa rolników na rynku, brak kooperacji i integracji poziomej),

- niewielkiego zainteresowania rolników leasingiem i innymi nowoczesnymi formami finansowania zewnętrznego,
- ograniczonych możliwości finansowania ze strony nierolniczych ogniw agrobiznesu (słaba integracja pionowa, słabe wykorzystywanie takich instrumentów).

W kredytowaniu rolnictwa, szczególnie procesów inwestycyjnych w tym sektorze, wciąż kluczową rolę odgrywają kredyty preferencyjne. Stąd nie do przecenienia jest wsparcie budżetowe kierowane na subsydiowanie tego typu kredytów. W roku 2008 spośród wszystkich środków budżetowych (krajowych i unijnych) kierowanych do gospodarstw rolnych (poza świadczeniami emerytalno rentowymi i pomocą społeczną), 5,1% stanowiły środki na dopłaty do rolniczych kredytów inwestycyjnych i kredytów klęskowych (rys. 2). W strukturze wsparcia kredytów rolnych kwota na dopłaty do kredytów inwestycyjnych stanowiła 77,7%, zaś obrotowych „klęskowych" 22,3%. Dopłaty do kredytów rolnych, realizowane przez ARiMR w ramach umów z bankami, pozwoliły bankom na udzielenie w 2008 r. kredytów na kwotę 3,3 mld zł, z tego blisko 2,3 mld zł to kredyty inwestycyjne. Jeżeli z PROW 2007-2013 wydzielimy płatności ONW i wsparcie o charakterze socjalnym (renty strukturalne) oraz rolno-środowiskowym (program rolno-środowiskowy, zalesianie gruntów rolnych), to okazuje się, że pomoc krajowa w formie dopłat do kredytów inwestycyjnych generuje środki finansowe przeznaczane na modernizację i rozwój gospodarstw rolnych (również w kierunku różnicowania działalności rolniczej i alternatywnych źródeł dochodów) porównywalne z funduszami płynącymi z budżetu UE w ramach mechanizmów WPR.



Rys. 2. Struktura wsparcia finansowego rolnictwa ze źródeł budżetowych (krajowych i unijnych) w 2008 r.

Fig. 2. Structure of financial support for agriculture from budgetary sources (domestic and EU) in 2008

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych ARiMR.

Wyniki badań ankietowych gospodarstw rolnych realizowane w 2007 r. w Polsce południowo-wschodniej potwierdzają, że korzystanie z bankowych kredytów rolnych,

zwłaszcza inwestycyjnych, jest domeną gospodarstw o relatywnie większym obszarze użytków rolnych niż przeciętnie w regionie, większej sile ekonomicznej (mierzonej w ESU) oraz gospodarstw produkujących na rynek i posiadających stałe kontakty z otoczeniem instytucjonalnym [Kata 2008]. Widać także wyraźną relację pomiędzy korzystaniem z funduszy unijnych na przekształcenia gospodarstw rolnych, w tym na inwestycje produkcyjne, a sięganiem przez rolników po kredyty bankowe (tab. 3).

Tabela 3. Korzystanie przez rolników z funduszy unijnych a kredytowanie gospodarstw w latach 2002-2006

Table 3. Support the European Union funds and bank credits taken by farmers in 2002-2006

Parametr	ogółem	Grupy gospodarstw korzystające z funduszy UE (poza dopłatami bezpośrednimi i ONW) według przeznaczenia			
		razem	na przekształ-cenia[1]	na zrównoważony rozwój[2]	na inwestycyjne produkcyjne[3]
Odsetek gospodarstw korzystających z funduszy unijnych, %	84,1	53,3	41,5	27,1	11,4
Odsetek gospodarstw, które korzystały z kredytów rolnych, % ogółem	28,5	39,9	41,1	38,4	69,4
a) kredyty inwestycyjne	17,3	25,4	27,0	22,8	63,3
b) kredyty obrotowe[4]	16,9	23,0	22,3	25,4	24,5

[1] Renty strukturalne, wsparcie gospodarstw niskotowarowych, inwestycje w gospodarstwach rolnych, ułatwianie startu młodym rolnikom oraz SAPARD.

[2] Przedsięwzięcia rolno-środowiskowe, zalesianie, różnicowanie działalności rolniczej, rozwój i ulepszanie infrastruktury technicznej związanej z rolnictwem, dostosowanie gospodarstw do standardów UE.

[3] SAPARD, inwestycje w gospodarstwach rolnych.

[4] Suma wierszy a) i b) nie równa się wartości „ogółem" ze względu na to, iż część gospodarstw korzystała jednocześnie z kredytów inwestycyjnych i obrotowych.

Źródło: badania ankietowe.

O ile w całej badanej zbiorowości gospodarstw po kredyty bankowe, w latach 2002-2006, sięgało 28,5% gospodarstw, w tym po kredyty inwestycyjne 17,3%, to w grupie rolników korzystających z funduszy na przekształcenia gospodarstw rolnych odsetek ten wynosił odpowiednio 41,5% (kredyty ogółem) i 27% (kredyty inwestycyjne). Jeszcze silniej zależność między korzystaniem z funduszy unijnych a kredytowanie gospodarstw widać w grupie rolników korzystających z funduszy unijnych na inwestycje produkcyjne (program SAPARD i działanie *Inwestycje w gospodarstwach rolnych* w ramach PROW 2004-2006). W tej grupie po kredyty bankowe, w badanym okresie, sięgało 2/3 rolników (69,4%), w tym po kredyty inwestycyjne 63,3%.

Podsumowanie

Po przystąpieniu Polski do Unii Europejskiej, pomimo likwidacji protekcjonizmu kredytowego w zakresie kredytów obrotowych dla rolnictwa, wsparcie kredytowania rolnictwa pozostaje nadal ważnym elementem polityki rolnej. Pomoc krajowa realizowana w ramach dopłat do kredytów rolnych generuje środki, w formie kredytów inwestycyjnych,

porównywalne z funduszami unijnymi kierowanymi na wsparcie przekształceń i inwestycji w gospodarstwach rolnych. Jednocześnie daje się zauważyć wyraźne powiązanie absorpcji funduszy unijnych przeznaczonych na modernizację i rozwój gospodarstw z korzystaniem przez rolników z kredytów bankowych. Wydaje się, że bez dostępu do kredytów taki poziom zainteresowania rolników funduszami unijnymi o charakterze prorozwojowym, a także poziom wykorzystania tych funduszy w formie realizowanych przedsięwzięć inwestycyjnych nie byłby możliwy do uzyskania.

Rolnicy korzystają z kredytów subsydiowanych przez ARiMR, ale także z kredytów pomostowych oferowanych przez banki na potrzeby absorpcji funduszy unijnych współfinansujących przedsięwzięcia inwestycyjne w gospodarstwach. Wciąż jednak kredyty preferencyjne cieszą się większym zainteresowaniem rolników niż kredyty komercyjne, stanowiąc około 75% wszystkich wykorzystywanych przez rolników kredytów bankowych. Odsetek ten z roku na rok jednak maleje. Jedną z przyczyn tej sytuacji jest to, że wielu pośredników finansowych, zwłaszcza dużych banków komercyjnych, przestaje być zainteresowanych udzielaniem kredytów preferencyjnych dla rolników. Przedstawiciele banków tłumaczą to zazwyczaj „dużą biurokracją" związaną ze sprawozdawczością przy obsłudze linii preferencyjnych ARiMR oraz relatywnie małą skalą akcji kredytowej w tym segmencie rynku, a także malejącą marżą uzyskiwaną z tego typu działalności (m.in. na skutek obniżenia stopy redyskontowej NPB). W efekcie ARiMR w roku 2009 podpisała umowy w zakresie dopłaty do kredytów preferencyjnych tylko z 8 bankami, w tym z trzema zrzeszającymi banki spółdzielcze, podczas gdy jeszcze w roku 2007 banków takich było 20. Sytuacja ta może skutkować poważnym utrudnieniem dla wielu rolników w dostępie do tanich kredytów bankowych, subsydiowanych przez ARiMR.

Zważywszy na to, że kredyt bankowy pozostaje wciąż najważniejszym źródłem zewnętrznego zwrotnego finansowania gospodarstw rolnych, a także uwzględniając jego znaczenie w absorpcji funduszy unijnych wspierających rozwój gospodarstw rolnych, należy szczególną uwagę zwracać na kwestię dostępu rolników do tego źródła finansowania. Wszystkie zmiany w tym zakresie na niekorzyść rolników (np. ograniczenie poziomu subsydiowania kredytów inwestycyjnych, dalszy spadek zainteresowania banków finansowaniem rolnictwa, niekorzystne zmiany w zakresie stóp procentowych itd.) mogą wpływać negatywnie na skalę i dynamikę procesów restrukturyzacji i modernizacji rolnictwa w Polsce.

Literatura

ARiMR – dokonania i zamierzenia. [2004]. ARiMR, Warszawa.

Czternasty W., Kujaczyński T. [2000]: Znaczenie kredytów dla realizacji zrównoważonego rozwoju polskiego rolnictwa. *Roczniki Naukowe SERiA*, t. II, z. 4, ss. 47-52.

Daniłowska A. [2007]: Poziom, zróżnicowanie oraz uwarunkowania kosztów transakcyjnych kredytów i pożyczek rolniczych. Wyd. SGGW, Warszawa.

Grzelak A. [2005]: Finansowanie zewnętrzne gospodarstw rolnych. *Wieś i Rolnictwo* 4 (129), ss. 116-123.

Kata R. [2008]: Relacje rolników z instytucjami w aspekcie finansowania gospodarstw ze źródeł zewnętrznych. [W:] Konkurencyjność podmiotów rynkowych. Kopycińska D. (red.). Wyd. Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin, rozdz. 13, ss. 125-136.

Kulawik J. [1996]: Kredytowanie rolnictwa. Komunikaty, Raporty, Ekspertyzy. IERiGŻ, Warszawa, ss. 15-18.

Kulawik J. [2005]: Źródła kryzysu finansowego w rolnictwie USA w latach osiemdziesiątych i metody jego przezwyciężania. *Bank i Kredyt* 11.

Kulawik J. [2008]: Finanse i kredytowanie rolnictwa w 2007 r. *Bank i Rolnictwo* 5, ss. 6-9.

Kulawik J. [2008]: Wejście do strefy euro a polskie rolnictwo. *Bank i Rolnictwo* 10, ss. 9-13.
Monitoring banków 2005-2007. Studia i analizy statystyczne. [2008]. GUS, Warszawa.
Rocznik statystyczny rolnictwa i obszarów wiejskich. [2008]. GUS, Warszawa.
Sikorska A. [2008]: Tendencje zmian na rynku ziemi rolniczej. [W:] Materiały konferencji „Ekonomiczne i społeczne uwarunkowania rozwoju polskiej gospodarki żywnościowej po wstąpieniu Polski do Unii Europejskiej". IERiGŻ-PIB, Pułtusk 2008.
Siudek T. [2001]: Finansowanie gospodarstw rolnych przez banki spółdzielcze w Polsce. *Roczniki Naukowe SERiA* t. III, z. 1, ss. 200-204.
Sprawozdanie z działalności ARiMR w latach 2004-2007. [2005-2008 passim]. ARiMR, Warszawa.
Tomczak F. [2004]: Od rolnictwa do agrobiznesu. Transformacja gospodarki rolno-żywnościowej Stanów Zjednoczonych Ameryki Północnej. Wyd. SGH, Warszawa.

Barbara Kiełbasa[1]
Katedra Rolnictwa Światowego i Doradztwa
Uniwersytet Rolniczy im. Hugona Kołłątaja
Kraków

Ocena działalności inwestycyjnej przedsiębiorstw sektora rolno-spożywczego z uwzględnieniem wykorzystania funduszy europejskich

Evaluation of investment activities of enterprises in the agri-food sector with respect to support from the European funds

Synopsis. Badaniem objęto 30 małych i średnich przedsiębiorstw sektora agrobiznesu, zlokalizowanych na obszarze województwa małopolskiego, regionu krakowskiego (miasto i gmina Kraków). Zatrudniają one do 25 osób. Większość pracowników zatrudnionych jest bezpośrednio w produkcji. Tylko 13% ankietowanych korzystało z dofinansowania w ramach Funduszy Strukturalnych. Główną barierą w pozyskaniu środków finansowych przez badane przedsiębiorstwa jest brak informacji oraz problemy przy sporządzaniu wniosków aplikacyjnych. Ankietowani przedsiębiorcy są mało aktywni i boją się ryzyka. Głównym źródłem czerpania informacji przez przedsiębiorców na temat Unii Europejskiej jest Internet oraz znajomi. Istotną barierą jest również sceptycyzm w odniesieniu do swoich szans i możliwości uzyskania dofinansowania.

Słowa kluczowe: przedsiębiorstwa, inwestycje, fundusze strukturalne, fundusze europejskie, bariery

Abstract. The study included 30 small and medium-sized firms in the agri-business sector, located in the Małopolska Province, the region of Cracow (Kraków city and municipality). These companies usually employ no more than 25 people. Most of employees work directly in production. Only 13% of respondents take advantage of support from the EU Structural Fund. The main barrier to obtaining a financial support by the enterprises is a lack of information and problems in preparing formal applications. Small entrepreneurs are not active and usually afraid of risk. The main source of information for entrepreneurs about the European Union is the Internet and friends. An important barrier is also a skepticism about their chances and possibilities of obtaining funding.

Key words: enterprises, investment funds, structural funds, European funds, barriers

Wstęp

Prowadzenie i rozwijanie działalności produkcyjnej, jak każdej sfery gospodarki, wymaga wdrażania planów inwestycyjnych. Wdrożenie strategii rozwoju przedsiębiorstwa to podejmowanie decyzji niekiedy ryzykownych i determinujących stan przedsiębiorstwa w przyszłości [Klepacki 2005]. Przystąpienie Polski do struktur Unii Europejskiej spowodowało zwiększenie wymogów jakościowych w produkcji żywności, a także wzrost konkurencji w ramach tego sektora. Dlatego też przedsiębiorstwa przetwórstwa rolno-spożywczego muszą dostosować swoje zakłady do nowej sytuacji. Niezbędne w tym celu są działania zmierzające z jednej strony w kierunku utrzymania istniejących możliwości

[1] Mgr, Al. Mickiewicza 21, 31-120 Kraków, tel. (012) 662 43 28, e-mail: bkielbasa@ar.krakow.pl.

produkcyjnych, a z drugiej do pozyskania nowych rynków zbytu. Koniecznym staje się inwestowanie w nowe technologie produkcji oraz poprawę jakości produktów [Żuk 2006].

Inwestycja to zamiana środków finansowych na środki rzeczowe lub usługi, które służą osiągnięciu dodatkowych dochodów w przyszłości. Są to jednak korzyści niepewne i odroczone w czasie [Pomykało 1995]. Inwestycja powstaje jako skutek nakładów własnych i, jak podaje Encyklopedia Ekonomiczno-Rolnicza [1984], jest to „ogół składników majątku trwałego, powstałych jako rezultat ponoszenia własnych nakładów pracy żywej lub uprzedmiotowionej na ich budowę, lub środków pieniężnych na ich zakup, zwiększający zasoby środków trwałych". Oba te ujęcia wskazują na podstawowy cel inwestycji, którym jest tworzenie nowych środków trwałych przez nakłady środków finansowych.

Inwestycje są więc głównym motorem działań w przedsiębiorstwie, w większości przypadków są jednak kosztowne i wymagają zaangażowania nie tylko kapitału własnego, ale niejednokrotnie pożyczonego. Dotyczą najczęściej tworzenia, rekonstrukcji i odbudowy istniejących obiektów, zarówno produkcyjnych jak i nieprodukcyjnych, będących częścią majątku trwałego [Fereniec 1999].

Cel pracy i metody

Podstawowym celem opracowania była ocena działalności inwestycyjnej małych przedsiębiorstw przetwórstwa rolno-spożywczego oraz identyfikacja barier podejmowania decyzji inwestycyjnych.

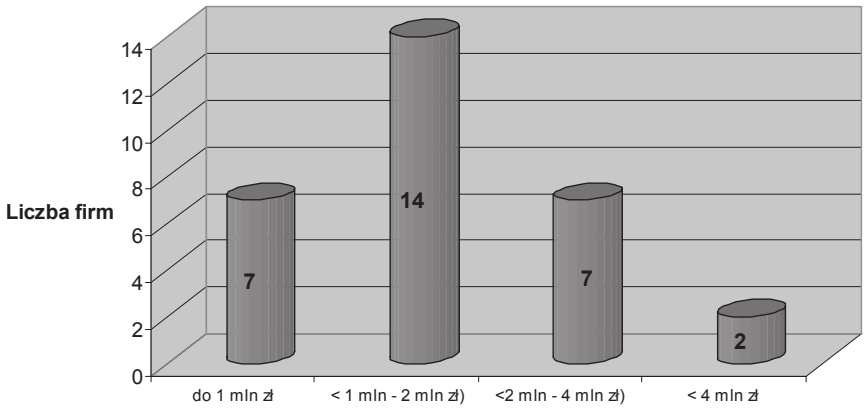
Badania przy użyciu kwestionariusza wywiadu przeprowadzone zostały w 2007 roku wśród 30 prywatnych przedsiębiorstw sektora rolno-spożywczego zlokalizowanych w subregionie krakowskim (Kraków i okolice). Próba 30 przedsiębiorstw została dobrana celowo i proporcjonalnie do liczby podmiotów danej branży występujących na regionalnym rynku. Stąd przedsiębiorstwa przetwórstwa mięsa stanowią w badanej próbie 50%, drobiu 16,7%, przetwórstwa mleka 10%, owoców i warzyw 10% oraz przetwórstwa zbóż 13,3%. Na rynku krakowskim dominuje przetwórstwo mięsa, głównie wieprzowego, wołowego i drobiowego, co wynika z długoletniej tradycji produkcji wysokogatunkowych wędlin, stąd też przedsiębiorstwa te dominują w badanej strukturze. Kwestionariusz wywiadu kierowany był bezpośrednio do właściciela przedsiębiorstwa. Zawierał 12 pytań (kafeteryjnych i otwartych), które pozwoliły na scharakteryzowanie przedsiębiorstw oraz dokonanie analizy działalności i planów strategicznych, a także najważniejszych barier pozyskiwania środków zewnętrznych na inwestycje.

Analizę wykonano w oparciu o metody statystyki opisowej, z wykorzystaniem miar przeciętnych klasycznych i pozycyjnych oraz miar zmienności. W analizie posłużono się metodami o charakterze indukcyjno-dedukcyjnym, analogii i porównań [Snarska 2007; Buga i Kassyk-Rokicka 2008]. Wyniki przedstawiono w formie tabelarycznej i opisowej (przy zastosowaniu programu STATISTICA PL) [Luszniewicz i Słaby 2003].

Charakterystyka badanych przedsiębiorstw

Badane przedsiębiorstwa to głównie małe, rodzinne przedsiębiorstwa z załogą do 25 pracowników, wśród których dominują mikroprzedsiębiorstwa (70%). Średnio największą liczbę osób zatrudniają przedsiębiorstwa przetwórstwa zbóż (statystycznie 11 osób), oraz

owoców i warzyw (10,7 osób), natomiast w badanej grupie najmniej pracowników zatrudniają przedsiębiorstwa przetwórstwa drobiu. Ankietowane przedsiębiorstwa osiągają sprzedaż w ciągu roku na poziomie kilku milionów złotych. Ponad 46% przedsiębiorstw uzyskuje obrót roczny w wysokości 1,5-2 mln zł, a tylko 6,7% ponad 4,5 mln zł (rys.1). Spośród badanych przedsiębiorstw tylko 16% produkuje na eksport, pozostali przedsiębiorcy skupiają się na zaspokojeniu potrzeb rynku lokalnego.



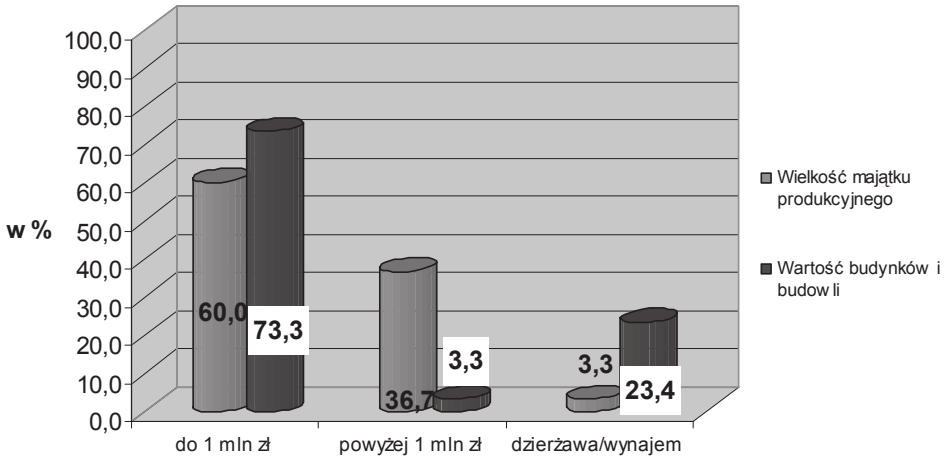
Rys. 1. Sprzedaż roczna badanych przedsiębiorstw, mln zł/rok

Fig. 1. Annual sales in the analyzed enterprises, PLN million/year

Źródło: opracowanie własne na podstawie badania kwestionariuszowego (liczebność próby n=30)

Na podstawie uzyskanych danych z wywiadu kwestionariuszowego dokonano analizy wielkości majątku produkcyjnego wraz z budynkami i budowlami. Małe przedsiębiorstwa posiadają niewielki majątek, składający się z maszyn, urządzeń, samochodów dostawczych czy chłodni. Najmniejsze przedsiębiorstwa najczęściej zaadoptowały budynki mieszkalne (lokale, domy, magazyny) należące do rodziny lub samego właściciela. Wartość tych budynków nie przekracza równowartości 1 mln zł (rys.2). Większe przedsiębiorstwa relatywnie częściej decydują się na wynajem lokali użytkowych, a czasem także maszyn i samochodów.

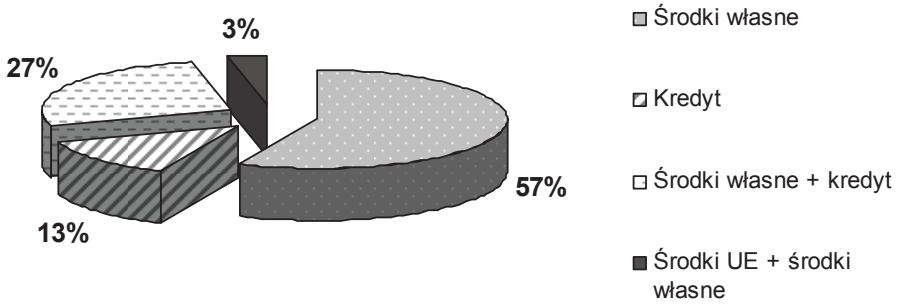
Badane przedsiębiorstwa charakteryzują się niską skłonnością do inwestowania, spowodowaną przede wszystkim brakiem wystarczających środków i realizowaną polityką przetrwania (stagnacja). Około 13% przedsiębiorstw w ogóle nie inwestowało w ostatnich 5 latach swojej działalności. Większość przedsiębiorstw przeznaczyła określoną pulę środków przede wszystkim na zakup maszyn, urządzeń chłodniczych (37,5% respondentów), zakup samochodów dostawczych (34,3% respondentów), modernizację i remont budynków (25% respondentów), wyposażenie biura oraz zakup sprzętu komputerowego (3,2% respondentów).



Rys. 2. Charakterystyka majątku badanych przedsiębiorstw

Fig. 2. Fixed assets in the investigated enterprises

Źródło: opracowanie własne na podstawie badania kwestionariuszowego (n=30)



Rys. 3. Źródło pozyskiwania środków finansowych na realizację inwestycji w przedsiębiorstwach sektora rolno-spożywczego w badanej próbie

Fig. 3. Source of capital for investments in the agri-food sector in the investigated sample

Źródło: opracowanie własne na podstawie badania kwestionariuszowego (n=30)

Suma zainwestowanych funduszy uzależniona jest głównie od możliwości finansowych przedsiębiorstw, ponieważ najczęściej środki te pochodzą z wygenerowanego zysku (oszczędności). Ponad 60% przedsiębiorców deklaruje, iż przeznaczyło na

inwestycje <50-150 tys. zł. Co trzeci właściciel w badanym okresie 2004-2007 zainwestował nie więcej niż 50 tys. zł. Tylko 10% respondentów twierdzi, iż przeznaczyło na ten cel więcej niż 150 tys. zł.

Niska skłonność do inwestowania spowodowana jest koncentracją na posiadanej już bazie i dążeniem do realizacji bieżących zobowiązań. Dodatkowo niepewna sytuacja małych przedsiębiorstw na lokalnych rynkach pociąga za sobą daleko idącą ostrożność w podejmowaniu ryzyka kredytowego. Należy wziąć pod uwagę, iż małe, rodzinne przedsiębiorstwa często borykają się z brakiem odpowiedniego zabezpieczenia kredytowego oraz widmem utraty płynności finansowej. Dlatego też co drugi właściciel decyduje się na przeznaczenie własnych środków (oszczędności) na realizację niewielkich inwestycji. Średnio przedsiębiorstwo przeznaczające własne środki na daną inwestycję wydało w latach 2004-2007 prawie 130 tys. zł, natomiast korzystające z kredytu przeznaczyło średnio na rozwój przedsiębiorstwa ponad 250 tys. zł.

Wykorzystanie środków pomocowych Unii Europejskiej

W latach 2004-2006 przedsiębiorcy mogli ubiegać się o pomoc w ramach kilku programów operacyjnych, m.in. SPO Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw, Zintegrowany Program Operacyjny Rozwoju Regionalnego (Działanie 3.4., Mikroprzedsiębiorstwa), SPO Restrukturyzacja i Modernizacja Sektora Żywnościowego oraz Rozwój Obszarów Wiejskich (Działanie 1.5., Poprawa przetwórstwa i marketingu artykułów rolnych). Uzyskane środki można było przeznaczyć na inwestycje w rozbudowę (rozwój) przedsiębiorstwa, modernizację i poprawę efektywności produkcji, zwiększenie eksportu oraz zatrudnienia [Pomoc... 2004].

Tabela 1. Wykorzystanie środków z Funduszy Strukturalnych przez badane przedsiębiorstwa w latach 2004-2007

Table 1. Support from the Structural Funds in the surveyed enterprises in years 2004-2007

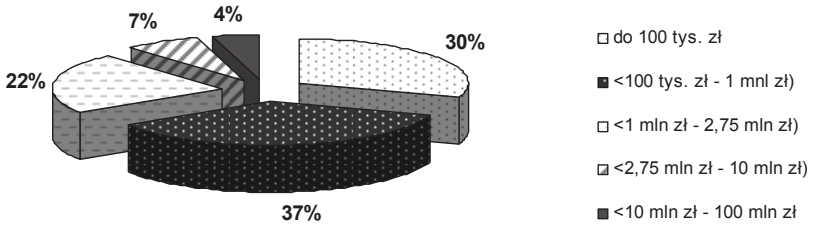
Źródła pozyskania środków finansowych	Uzyskana kwota, zł	Przeznaczenie środków	Rok uzyskania
SPO Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw, Działanie 2.2, Wsparcie konkurencyjności produktowej i technologicznej przedsiębiorstw	200 000	remont zakładu i wymiana niektórych zużytych urządzeń technicznych na nowe	2004
SPO WKP 2.2.1, Wsparcie dla przedsiębiorstw dokonujących nowych inwestycji	190 000	zakup środków transportowych	2005
SPO WKP 2.2, Wsparcie konkurencyjności produktowej i technologicznej przedsiębiorstw	150 000	modernizacja linii technologicznej	2006
ZPORR 3.4, Mikroprzedsiębiorstwa	80 000	remont generalny budynków i pomieszczeń	2006

Źródło: opracowanie własne na podstawie badania kwestionariuszowego

Jak wynika z raportów wykorzystania środków pomocowych w latach 2004-2006 [Pierwsze... 2006], najwięcej umów podpisano z małymi i średnimi przedsiębiorstwami, a w tej grupie najbardziej aktywne są przedsiębiorstwa małe. Mikroprzedsiębiorstwa są beneficjentami 12% umów, a duże przedsiębiorstwa 7% łącznej liczby analizowanych umów. W ujęciu wartościowym najwięcej środków przyznano przedsiębiorstwom średnim

(51%), następnie dużym (41%). Mikroprzedsiębiorstwa uzyskały tylko 8% puli przyznanych środków. Przeprowadzone badania ankietowe pokazują, iż wciąż niewiele małych i średnich przedsiębiorstw wykorzystało dostępne środki z funduszy europejskich. Spośród 30 badanych przedsiębiorstw tylko 13% skorzystało w latach 2004-2007 z tej możliwości (tab.1).

Przedsiębiorstwa te cechują się większą aktywnością niż pozostałe, posiadają liczne wyróżnienia, dyplomy, a także sprawniej wdrażają systemy jakości (HACCP). Mimo, iż relatywnie uzyskały niewielkie wsparcie, jednak jest ono wystarczające na potrzeby realizacji planowanej inwestycji. Według danych zebranych przez instytucję zarządzającą Podstawami Wsparcia Wspólnoty za lata 2004–2006 w Polsce, najwięcej umów podpisano na kwoty od 100 tys. do 1 mln (rys. 6) [Pierwsze... 2006].



Rys. 4. Rozkład podpisanych umów z przedsiębiorcami w ramach Funduszy Strukturalnych według wartości (lata 2004-2006), %

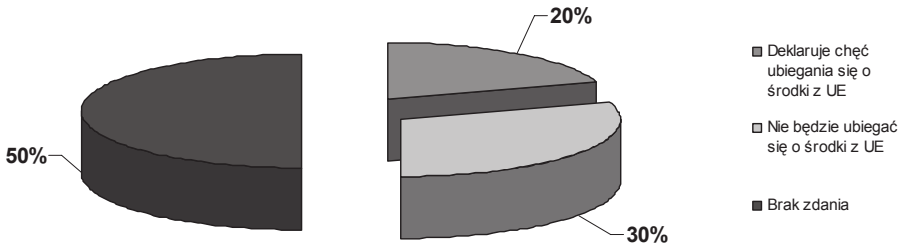
Fig. 4. Distribution of contracts signed by entrepreneurs with the Structural Funds by value, years 2004-2006, %

Źródło: [Pierwsze... 2006].

Właściciele badanych przedsiębiorstw, którzy uzyskali wsparcie z Funduszy Strukturalnych są zdania, iż przyznane środki wpłynęły pozytywnie na funkcjonowanie całości przedsiębiorstwa, przyczyniając się m.in. do przyspieszenia jego rozwoju (66% wypowiedzi), do realizacji konkretnej inwestycji (17% odpowiedzi) lub też spowodowały zwiększenie produkcji (17% wypowiedzi). Przedsiębiorcy uważają, że środki finansowe pozyskane z Unii Europejskiej korzystnie wpływają na rozwój całego sektora rolno-spożywczego. Pozytywnie oceniają także wpływ omawianych środków finansowych na funkcjonowanie regionu krakowskiego. Ocenę tą argumentują zwiększeniem możliwości realizacji dużych inwestycji w regionie, a także możliwością rozwoju eksportu w przedsiębiorstwach, bądź też polepszeniem jakości produktów. Oceniając wpływ przystąpienia Polski do Unii Europejskiej na funkcjonowanie całego kraju, większość przedsiębiorców (60%) zauważa wyłącznie korzyści. Tylko 10% respondentów wyraża negatywne opinie dotyczące wpływu akcesji, związane m.in. ze wzrostem konkurencji i cen na surowce do produkcji, a także wprowadzeniem skomplikowanych przepisów i nowych wymogów. Ponadto upatrują źródło swojego niezadowolenia w ogólnej polityce państwa związanej z zarządzaniem przyznanymi środkami oraz pracą samorządów i instytucji państwowych.

Bariery w pozyskiwaniu funduszy europejskich na inwestycje

Właściciele ankietowanych przedsiębiorstw nie konkretyzują planów inwestycyjnych na najbliższe lata (2007-2013). Pozytywnie wypowiedział się tylko co piąty ankietowany, który w celu uzyskania w przyszłości środków z funduszy europejskich już dziś podejmuje konkretne działania, takie jak poszukiwanie informacji, gromadzenie niezbędnych dokumentów lub zlecenie wykonania wniosku aplikacyjnego odpowiedniemu pracownikowi. Co drugi właściciel nie podejmie w najbliższym czasie żadnych działań w celu pozyskania środków z funduszy, natomiast pozostali nie mają na ten temat wypracowanego stanowiska, ponieważ nie dostrzegają z wnioskowania o wsparcie żadnych wymiernych profitów dla funkcjonowania swojej przedsiębiorstw.



Rys. 5. Zamierzenia przedsiębiorstw w zakresie starań o wsparcie z UE

Fig. 5. Plans of application for an EU support in the investigated enterprises

Źródło: opracowanie własne na podstawie badania kwestionariuszowego (n=30).

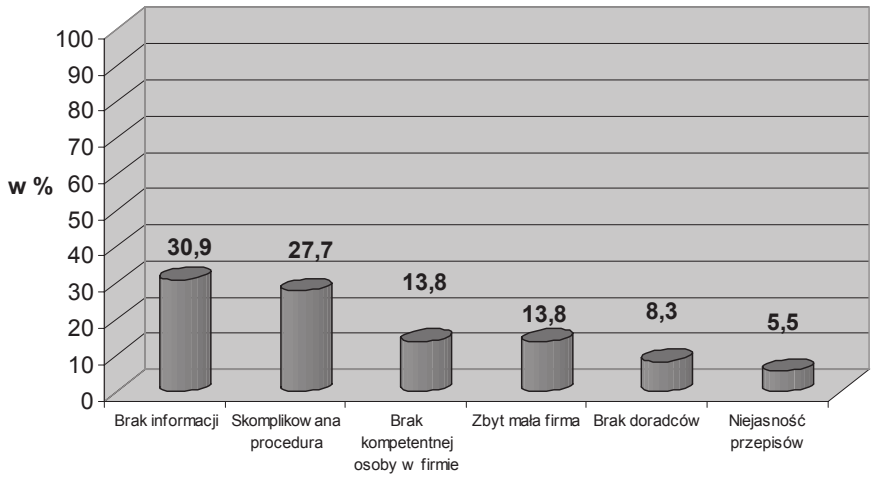
Przedsiębiorstwa mające w planie w najbliższej przyszłości ubiegać się o środki unijne chcą uzyskać najczęściej sumę około 50-200 tys. zł na konkretny cel, którym jest przeważnie:

- rozbudowa i powiększenie przedsiębiorstwa przez modernizację budynków oraz zatrudnienie dodatkowych pracowników,
- zwiększenie produkcji dzięki zakupieniu nowych urządzeń i maszyn czy nowej linii produkcyjnej,
- zakup nowych środków transportu.

Badane przedsiębiorstwa nie dążą do radykalnych zmian w technologii produkcji czy asortymencie produktów, skłaniając się raczej do stabilnego utrzymywania tego, co już posiadają przez niewielkie inwestycje, utrzymujące na pewnym poziomie działalność przedsiębiorstwa.

Głównym powodem, dla którego małe przedsiębiorstwa sektora rolno-spożywczego nie korzystają ze środków Unii Europejskiej jest niewątpliwie brak informacji i promocji programów pomocowych w środkach masowego przekazu. Istotny problem stwarzają również niejasne i niespójne dokumenty oraz mnogość załączników, których przygotowanie niejednokrotnie wiąże się z kosztami. Dodatkowo, dla niektórych właścicieli procedura kwalifikowania projektów jest niezrozumiała i niejasna. Właściciele małych przedsiębiorstw często są zdania, iż prowadzone przez nich przedsiębiorstwo jest

zbyt małe i nie kwalifikuje się do otrzymania środków, bądź też nie ma szans na ich otrzymanie (rys.8).



Rys. 6. Powody, dla których badane przedsiębiorstwa nie korzystają ze wsparcia Unii Europejskiej, % odpowiedzi

Fig. 6. Reasons, for which the surveyed enterprises did not apply for an support from the European Union, %

Źródło: opracowanie własne na podstawie badania kwestionariuszowego (n=30).

Właściciele badanych przedsiębiorstw, jako bariery w pozyskiwaniu pomocy, wymieniają również:

- brak pracowników posiadających wiedzę na temat zasad pozyskiwania funduszy UE i sporządzania wniosków aplikacyjnych,
- brak przedsiębiorstw doradczych (lub zbyt mała ich liczba) świadczących usługi w zakresie sporządzania wniosków o dofinansowanie,
- ryzyko wzrostu konkurencji,
- brak potrzeby, gdyż przedsiębiorstwa dysponuje swoim kapitałem,
- brak dostępu do konkretnych formularzy,
- niepewność co do przyszłości w dalszym funkcjonowaniu przedsiębiorstwa.

Bariery te powstają głównie z powodu braku pewnych (wiarygodnych) źródeł informacji. Badania ankietowe wykazały, iż przedsiębiorstwa często poszukują informacji przez Internet, powołują się na telewizję oraz informacje od rodziny i znajomych. Tylko 7% ankietowanych przedsiębiorstw skorzystało z pomocy wykwalifikowanego doradcy (np. Ośrodki Doradztwa Rolniczego, Małopolska Agencja Rozwoju Regionalnego) bądź też prenumeruje specjalistyczne czasopisma (Przemysł Spożywczy, Mięso i Wędliny, itp.).

Podsumowanie

Niska skłonność do inwestowania w badanych przedsiębiorstwach rolno-spożywczych spowodowana jest najczęściej brakiem koncepcji rozwoju przedsiębiorstwa, jak również środków na modernizację przedsiębiorstwa. Potencjalnym celem inwestowania jest

najczęściej reprodukcja prosta, tj. zamiana zużytego sprzętu na nowy (samochody dostawcze, chłodnie), a nie rozwój przedsiębiorstwa (rozbudowa zakładu, zwiększenie zatrudnienia). Mimo, iż małe i średnie przedsiębiorstwa mają możliwość ubiegania się o pomoc w ramach funduszy europejskich, nie wykorzystują jej z powodu braku motywacji, pomysłu na inwestycje i niskiej aktywności właścicieli w zakresie pozyskiwania środków zewnętrznych, służących unowocześnianiu przedsiębiorstw. W perspektywie lat 2007-2013 tylko 20% przedsiębiorstw zadeklarowało chęć ubiegania się o wsparcie z Unii Europejskiej. Większość badanych przedsiębiorstw nie podejmuje w tym celu żadnych kroków, lecz jedynie rozważa taką możliwość, koncentrując się na zbieraniu informacji o możliwościach wsparcia. Głównym powodem, dla którego małe przedsiębiorstwa sektora rolno-spożywczego oraz mikroprzedsiębiorstwa nie korzystają ze środków Unii Europejskiej jest przede wszystkim brak powszechnie dostępnej i wiarygodnej informacji. Wielu właścicieli uważa również, iż istotną barierą w pozyskaniu pomocy jest skomplikowana procedura aplikacyjna oraz dokumentacja wniosku, często bardzo szczegółowa i zbyt rozbudowana. W celu poprawy obecnej sytuacji należy ujednolicić i usprawnić proces sporządzania i składania dokumentów aplikacyjnych (spójne dokumenty, jasne zasady przygotowywania załączników i wzory dokumentów), zredukować ilość załączników do niezbędnego minimum, a także usprawnić proces przekazywania informacji i wprowadzić promocję (informacja o otwartych konkursach, portale internetowe, bazy danych).

Literatura

Buga J., Kassyk-Rokicka H. [2008]: Podstawy statystyki opisowej. Wydawnictwo VIZJA Press&IT, Warszawa, ss. 16-66, 87-124.

Encyklopedia Ekonomiczno-Rolnicza. [1984]. Państwowe Wydawnictwo Rolnicze i Leśne. Warszawa.

Fereniec J. [1999]: Ekonomika i organizacja rolnictwa. Wydawnictwo Key Text, Warszawa, ss. 24-37.

Klepacki B. [2005]: Procesy przystosowawcze przedsiębiorstw agrobiznesu do gospodarki rynkowej. Wydawnictwo Wieś Jutra, Warszawa, ss. 50-61.

Luszniewicz A., Słaby T. [2003]: Statystyka z programem komputerowym STATISTICA PL. Teoria i zastosowania. Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa, ss. 63-88.

Pierwszy okres wykorzystania Funduszy Strukturalnych w Polsce - rodzaje projektów, typy beneficjentów, rozkład przestrzenny udzielonej pomocy UE. [2006]. Raport IZPWW. Instytucja Zarządzająca Podstawami Wsparcia Wspólnoty, Departament Koordynacji Polityki Strukturalnej, Ministerstwo Gospodarki i Pracy. Warszawa, ss. 6-60.

Pomoc Unii Europejskiej dla przedsiębiorców. [2004]. Burnat-Mikosz M. (red.). Wydawnictwo C.H. Beck. Warszawa, ss. 27-112.

Pomykało A. [1995]: Encyklopedia biznesu. Wydawnictwo Fundacja Innowacja, Warszawa.

Snarska A. [2007]: Statystyka, ekonometria, prognozowanie. Wydawnictwo Placet, Warszawa, ss. 42-57.

Żuk J. [2006]: Perspektywy rozwoju rolnictwa i gospodarki żywnościowej w Polsce po przystąpieniu do UE. *Zeszyty Naukowe SGGW*. Seria *Problemy Rolnictwa Światowego*, t. XV, ss. 104-114.

Joanna Kisielińska[1]
Katedra Ekonomiki Rolnictwa i Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego
Warszawa

Bezwzorcowa klasyfikacja obiektów w ekonomice rolnictwa

Cluster analysis in the agricultural economics

Synopsis. W artykule przedstawiono elementy analizy skupień, zwracając szczególną uwagę na ocenę uzyskanej klasyfikacji. Dokonano ponadto przeglądu publikacji, w których prezentowano badania wykorzystujące analizę skupień w ekonomice rolnictwa.

Słowa kluczowe: analiza skupień, ekonomika rolnictwa

Abstract. Elements of cluster analysis are presented in the article. Particular attention was paid to the appraisal of obtained classification. Moreover the research publications using cluster analysis in agricultural economics are reviewed.

Key words: cluster analysis, agricultural economics

Wstęp

Właściwa typologia obiektów opisanych wieloma cechami może mieć istotne znaczenie w przypadku dokonywania oceny badanej zbiorowości bądź poszukiwania zależności w obrębie niej obowiązujących. Do jej wykonania wykorzystywane są metody klasyfikacji bezwzorcowej, zwane także analizą skupień. Prowadząc ją jednak trzeba mieć na uwadze trudności w określeniu nieznanej struktury zbiorowości, zwłaszcza gdy wziętych pod uwagę cech diagnostycznych jest wiele. Nie ma wówczas możliwości graficznego przedstawienia danych, co w istotny sposób utrudnia interpretację i ocenę otrzymanej klasyfikacji. Stosowane metody matematyczno-numeryczne dokonują podziału zbiorowości na podgrupy, nawet jeżeli skupienia w niej nie występują.

Celem niniejszego artykułu jest sprawdzenie skuteczności wybranych metod analizy skupień dla celowo opracowanych danych liczbowych. Hipotetyczne dwie zbiorowości reprezentują przypadek klasowej struktury zbioru z wyraźnie odrębnymi skupieniami oraz przypadek całkowitego ich braku, czyli zbioru jednorodnego. Ponieważ znana jest struktura obydwu zestawów danych, więc wiadomo, jaka klasyfikacja jest poprawna. Uzyskane różnymi metodami podziały zostaną następnie ocenione przy pomocy wskaźnika Rousseeuwa stanowiącego miarę jakości klasyfikacji. Obliczenia wykonano przy użyciu pakietu Statistica i Statistica Neural Networks.

Artykuł ma jednak nie tylko cel metodologiczny. W ostatniej jego części dokonany zostanie przegląd publikacji z zakresu ekonomiki rolnictwa, w których wykorzystano metody klasyfikacji bezwzorcowej. Celem jego jest sprawdzenie, jakie metody preferują

[1] Dr hab., e-mail: joanna_kisielinska@sggw.pl

badacze, do jakich zagadnień je stosują, jak prowadzą ocenę uzyskanych rezultatów. Autorka ma nadzieję, że zarówno część metodologiczna jak i przeglądowa może pomóc osobom pragnącym stosować analizę skupień.

Metody bezwzorcowej klasyfikacji obiektów

Bezwzorcowa klasyfikacja obiektów należy do metod wielowymiarowej analizy danych, zajmującej się badaniem obiektów opisanych wieloma cechami. Informacje o obiektach umieszczane są w macierzy zwanej macierzą obserwacji, o liczbie wierszy równej liczbie obiektów i liczbie kolumn równej liczbie cech. Każdy z n obiektów może być traktowany jako punkt w k wymiarowej przestrzeni cech.

Tak zdefiniowana zbiorowość ma zostać podzielona na podgrupy. Podział należy przeprowadzić tak, aby obiekty z jednej grupy (klasy) były do siebie jak najbardziej podobne, a należące do klas odmiennych jak najbardziej różne. Miary podobieństw bądź różnic opierają się na odległościach pomiędzy jednostkami. Aby poszczególne wymiary (cechy) miały taki sam wpływ na odległości, na wstępie cechy są normalizowane.

Postuluje się zwykle, aby klasyfikacja była zupełna, rozłączna i niepusta. Zupełność oznacza, że każdy obiekt przypisano do jakiejś klasy. Rozłączność, że należy on jedynie do jednej klasy. Niepustość wymaga natomiast, aby do każdej klasy należał przynajmniej jeden obiekt.

Warunek niepustości spełnić jest najprościej. Wystarczy pominąć ewentualne klasy puste. Problem z rozłącznością pojawić się może, gdy występują jednostki podobne do obiektów nie tylko z jednej kasy. Naprzeciw problemom w takim przypadku wychodzi klasyfikacja rozmyta, którą traktować można jako oddzielny dział metod klasyfikacyjnych. Zapewnienie zupełności staje się kłopotliwe, gdy w badanej zbiorowości są jednostki odrębne, niepodobne do innych. Najprostszym rozwiązaniem jest tworzenie jednoelementowych klas, które w istocie można również interpretować jako swoiste wykluczenie takich obiektów.

Chcąc przeprowadzić klasyfikację obiektów należy dokonać szeregu rozstrzygnięć mających wpływ na uzyskane rezultaty. Należy do nich dobór obiektów i cech je opisujących, wybór formuł normalizacyjnych, wybór metody klasyfikacji, określenie liczby klas i wreszcie ocena przeprowadzonej klasyfikacji. W artykule niniejszym autorka chce ograniczyć się jedynie do wybranych zagadnień. Bardziej kompletne rozważania odnaleźć można w bogatej literaturze przedmiotu. Wymienić tu można prace Pociechy i współautorów [1988], Sokołowskiego [1992], pracę zbiorową redagowaną przez Gatnara i Walesiaka [Metody.. 2004] i wiele innych.

Wśród metod analizy skupień wyróżnić można następujące grupy:

- hierarchiczne metody aglomeracyjne,
- hierarchiczne metody deglomeracyjne,
- metody obszarowe,
- metody optymalizujące wstępny podział obiektów,
- sieci neuronowe.

W hierarchicznych metodach aglomeracyjnych wstępnie przyjmuje się liczbę klas równą liczbie obiektów, a następnie łączy się klasy najbardziej do siebie podobne, redukując w każdym kroku liczbę klas o 1, aż do uzyskania jednej klasy obejmującej wszystkie

obiekty. Miarą podobieństwa obiektów i klas są odległości między nimi. Różne odmiany omawianych metod różnią się przede wszystkim sposobem wyznaczania odległości między klasami.

Popularne metody z tej grupy to:

- metoda pojedynczego wiązania (zwana też metodą najbliższego sąsiedztwa); odległość między dwoma skupieniami jest określona przez odległość między dwoma najbliższymi obiektami należącymi do różnych skupień,
- metoda pełnego wiązania (najdalszego sąsiedztwa); odległością między skupieniami jest największa z odległości między dwoma dowolnymi obiektami należącymi do różnych skupień,
- metoda Warda; odległością pomiędzy skupieniami jest wartość, o jaką zwiększy się wariancja wewnątrzgrupowa po połączeniu grup.

W hierarchicznych metodach deglomeracyjnych na początku zakłada się istnienie jednej klasy. W każdym kolejnym kroku liczbę klas zwiększa się o jeden, aż do uzyskania liczby klas równej liczbie obiektów. Różne odmiany metod różnią się sposobem wyboru klasy dzielonej. W klasie tej określane są dwa obiekty leżące najdalej od siebie i na podstawie odległości od nich dokonuje podziału.

W metodach obszarowych przestrzeń dzielona jest na rozłączne podobszary. Obiekty znajdujące się w tych obszarach zalicza się do jednej klasy. Stosuje się różne rodzaje podobszarów. Mogą to być wielowymiarowe kule czy prostopadłościany.

Metody optymalizujące wstępny podział obiektów startują od zadanego podziału zbiorowości na klasy. Wymaga to założenia liczby skupień i przypisania do nich obiektów (np. w sposób losowy). Można również startować od podziału przeprowadzonego inną metodą. Zadaniem metod optymalizacyjnych jest poprawa tego podziału.

Najczęściej stosowaną z omawianej grupy jest metoda k-średnich. W metodzie tej dla każdego skupienia obliczany jest środek ciężkości (zwany centroidem). Następnie obiekty przenoszone są do klas o najbliższych środkach ciężkości. Powstają nowe klasy, dla których ponownie oblicza się środki ciężkości. Procedura kończy się, gdy nie następuje zmiana klas dla obiektów.

Do wykonania klasyfikacji bezwzorcowej można użyć również sieci neuronowych. Są to tzw. sieci samoorganizujące się, których odmianą jest sieć Kohonena. Sieć jest uczona takiej samoorganizacji. Uczenie sieci polega na takim doborze wag neuronów na wyjściu, aby reagowały (rozpoznawały) na określone typy wzorców (w naszym wypadku określony typ obiektów).

Weryfikacja uzyskanej klasyfikacji

Uzyskany podział zbioru obiektów na klasy musi podlegać weryfikacji. Jego jakość w prosty sposób ocenić można jedynie dla zadania dwuwymiarowego, kreśląc wykres. Przy większej wymiarowości problemu wizualizacja jest niemożliwa (bądź bardzo utrudniona).

Weryfikacje przeprowadzić można stosując różne metody i wybrać jedynie te, które dały wyniki zgodne [Metody... 2004]. Można także przeprowadzić walidację wyników przez replikację, polegającą na wylosowaniu ze zbioru obiektów dwóch prób i ocenie zgodności otrzymanej klasyfikacji. Sposób ten może sprawiać jednak kłopot, gdy badana zbiorowość jest mało liczna.

Prawidłowość klasyfikacji pozwala ocenić syntetyczny miernik zaproponowany przez Rousseeuwa [1987] i rekomendowany przez Gatnara i Walesiaka [Metody... 2004]. Wskaźnik Rousseeuwa obliczany jest na podstawie średnich odległości każdego obiektu od obiektów z klasy rodzimej oraz obiektów z klasy mu najbliższej. Niech liczba klas w ocenianym podziale równa się *N*. Dla każdej klasy *P* i każdego obiektu *i* należącego do tej klasy obliczany jest indeks[2] *S(i)* według wzoru:

$$S(i) = \frac{b(i) - a(i)}{max[a(i); b(i)]} \tag{1}$$

gdzie:

a(i) jest średnią odległością obiektu *i* od pozostałych obiektów z klasy *P*,

b(i) jest średnią odległością obiektu *i* od obiektów z klasy *R* położonej najbliżej tego obiektu.

Formuła obliczenia odległości *a(i)* jest następująca:

$$a(i) = \frac{1}{(n_P - 1)} \sum_{\substack{k \in P \\ k \neq i}} d_{ik} \tag{2}$$

gdzie:

d_{ik} jest odległością obiektu *i* od obiektu *k* należącego do klasy *P*,

n_P jest liczebnością klasy *P*.

Natomiast *b(i)* oblicza się jako:

$$b(i) = \min_R [d_{iR}] \quad \text{a} \quad d_{iR} = \frac{1}{n_R} \sum_{k \in R} d_{ik} \tag{3}$$

gdzie:

d_{iR} jest średnią odległością obiektu *i* od obiektów z klasy $R \neq P$,

d_{ik} jest odległością obiektu *i* należącego do klasy *P* od obiektu *k* należącego do klasy *R*,

n_R jest liczebnością klasy *R*.

Indeks *S(i)* zostaje obliczony dla wszystkich elementów klasyfikowanej zbiorowości. Jego wartości mieszczą się w przedziale <-1;1>. Im bliżej jedynki tym silniejsza przynależność obiektu *i* do klasy *P*, czyli do klasy, do której obiekt przypisano.

Indeksy *S(i)* są potem uśredniane dla klas, a następnie dla całej zbiorowości. Średni indeks dla klasy *P* oznaczony zostanie jako *S(P)*, zaś uśredniony dla całej zbiorowością podzielonej zgodnie z ocenianą klasyfikacją na *N* klas, jako *S*. Formuły na ich wyznaczenie są następujące:

$$S(P) = \frac{1}{n_P} \sum_{i \in P} S(i) \quad \text{a} \quad S = \frac{1}{N} \sum_P S(P) \tag{4}$$

Gatnar i Walesiak [Metody.. 2004] podają interpretację wskaźnika *S* zaproponowaną przez Kaufmana i Rousseeuwa [1990], którą przedstawiono w tabeli 1.

[2] Zwany w literaturze wskaźnikiem Silhouette.

Tabela 1. Interpretacja wartości wskaźnika *S* dla przeprowadzonej klasyfikacji

Table 1. Interpretation of the *S* score for a classification

Wartość *S*	Interpretacja
(0,70; 1,00>	silna struktura klas
(0,50; 0,70>	poważna struktura klas
(0,25; 0,50>	słaba struktura klas (należy zastosować inna metodę)
poniżej 0,25	nie wykryto struktury klas

Źródło: [Metody... 2004] za [Kaufman i Rousseeuw 1990].

Weryfikacja rezultatów uzyskanej klasyfikacji jest konieczna, zwłaszcza w problemach o wymiarowości większej niż 2. Niestety popularne gotowe oprogramowanie statystyczne nie daje miar pozwalających takiej oceny dokonać. Przedstawione w artykule indeksy *S* obliczone zostały przy pomocy prostej procedury napisanej w języku Visual Basic for Excel, przy zastosowaniu odległości euklidesowej.

Bezwzorcowa klasyfikacja przykładowych zbiorowości

W celu pokazania silnych i słabych stron poszczególnych metod przeprowadzona zostanie klasyfikacje dwóch przykładowych zestawów danych obejmujących po 30 obiektów opisanych 2 cechami (co umożliwia graficzne zobrazowanie struktury badanej zbiorowości). W pierwszym zestawie występują dwa wyraźne skupienia, drugi natomiast jest zbiorem w przybliżeniu jednorodnym, w którym skupienia nie występują. Obydwa zestawy podano w tabeli 2, zawierającej również wykresy. Do klasyfikacji wykorzystana została metoda Warda, metoda k-średnich i sieć Kohonena. Klasyfikacja prowadzono dla danych znormalizowanych poprzez standaryzację.

W tabeli 3 przedstawione zostały wyniki klasyfikacji obydwu zestawów danych uzyskane trzema metodami. Dla każdej metody podano wykres pokazujący sposób przypisania poszczególnych obiektów do klas oraz wartość wskaźnika Rousseeuwa dla otrzymanych klasyfikacji. Dla metody Warda podano ponadto dendrogram.

W przypadku stosowania metody Warda decyzja o założeniu istnienia określonej liczby skupień jest decyzją subiektywną. Pewnym wskazaniem może być tu wykres odległości wiązania dla poszczególnych etapów aglomeracji. Jeżeli na pewnym etapie wykres ten zaczyna stromo unosić się do góry, należy przyjąć, że połączone zostają skupienia leżące stosunkowo daleko od siebie. Graniczną odległość wiązania należy przyjąć poniżej tego gwałtownego wzrostu. Przenosząc poziom ten na dendrogram łatwo odczytać liczbę klas i sposób przypisania do nich obiektów.

W metodzie k-średnich należy z góry założyć liczbę klas. Dla zadań wielowymiarowych dobranie odpowiedniej liczby może być kłopotliwe. Gdyby liczba klas była znana, prawdopodobnie znana byłaby również przynależność do nich obiektów i niepotrzebne byłoby stosowanie analizy skupień. Wiele uwagi problemowi doboru liczby klas poświęcili Gatnar i Walesiak [Metody... 2004].

W przypadku używania do klasyfikacji sieci Kohonena należy również założyć z góry liczbę klas, która odpowiada liczbie neuronów wyjściowych. Można przyjąć wartość tę z pewnym nadmiarem, ponieważ nie wszystkie neurony muszą być wykorzystane. Inaczej mówiąc w sieci mogą pozostać klasy puste. Jest to zasadnicza przewaga sieci neuronowej

nad metodą k-średnich, która takich sytuacji nie dopuszcza. W wyniku użycia tej metody klas będzie tyle, ile zostało z góry założone[3].

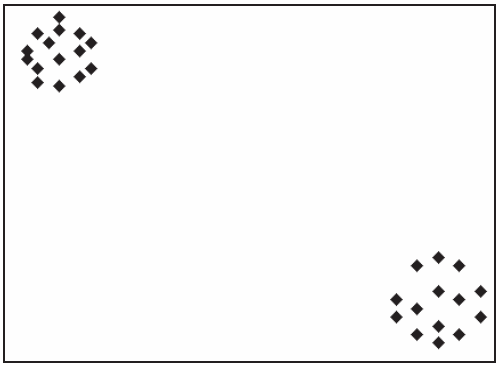
Dla metody k-średnich założono 9 klas i tyle samo neuronów wyjściowych w sieci Kohonena. Jest to wartość przykładowa, większa od liczby skupień w zestawie 1 i mniejsza od liczby obiektów w obydwu zestawach.

Tabela 2. Przykładowe zestawy danych wykorzystane do klasyfikacji

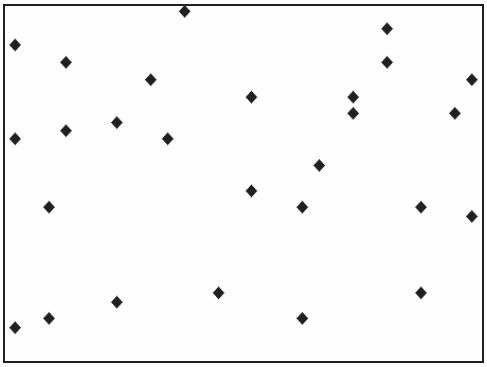
Table 2. Sample data sets used for classification

Zestaw 1		Zestaw 2	
x	y	x	y
3,55	4,4	3	1,1
3,55	4,3	3	3,3
3,6	4,2	3	4,4
3,6	4,6	3,2	1,2
3,6	4,03	3,6	1,4
3,65	4,5	3,2	2,5
3,7	4	3,3	3,4
3,7	4,8	3,3	4,2
3,7	4,3	3,6	3,5
3,7	4,65	3,8	4
3,8	4,6	3,9	3,3
3,8	4,1	4	4,8
3,8	4,4	4,2	1,5
3,85	4,2	4,4	2,7
3,85	4,5	4,4	3,8
5,3	1,3	4,7	1,2
5,3	1,5	4,7	2,5
5,4	1,1	4,8	3
5,4	1,9	5	3,6
5,4	1,4	5	3,8
5,5	1,2	5,2	4,2
5,5	1	5,2	4,6
5,5	2	5,4	1,5
5,5	1,6	5,4	2,5
5,5	1,6	5,6	3,6
5,6	1,1	5,7	4
5,6	1,5	5,7	2,4
5,6	1,9	5,9	1,1
5,7	1,3	6	3,5
5,7	1,6	6	4

Zestaw 1:



Zestaw 2:



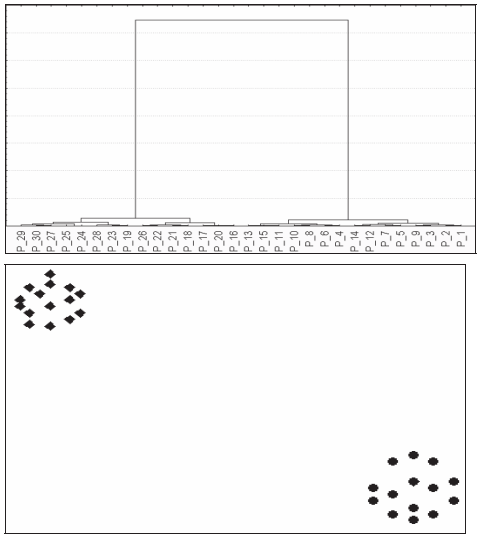
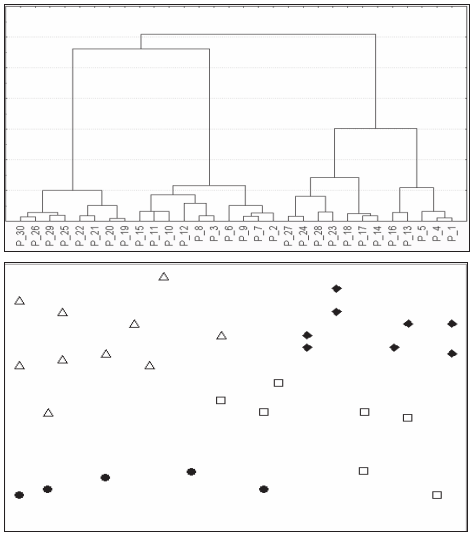
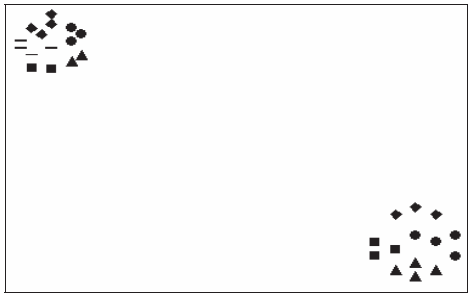
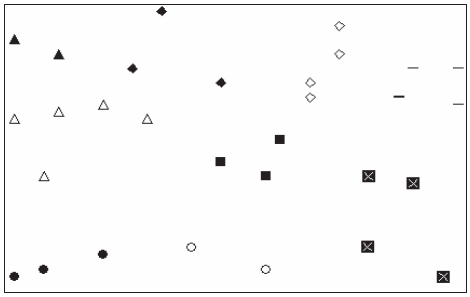
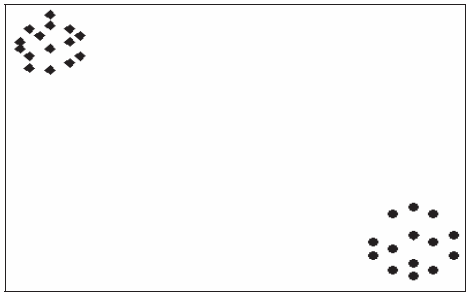
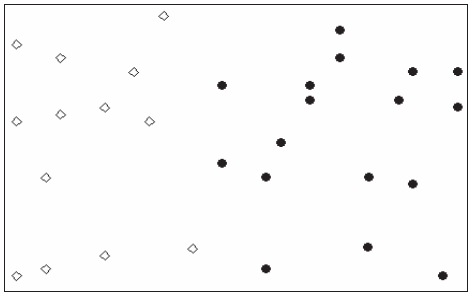
Źródło: opracowanie własne.

Jeśli chodzi o klasyfikację pierwszego zestawu (zestawu, w którym występują wyraźne dwa skupienia) zadanie klasyfikacji zostało wykonane dobrze metodą Warda i siecią Kohonenena. Dendrogram przedstawiony w tabeli 3 wyraźnie wskazuje, że występują dwie klasy i bez trudu odczytać można, które obiekty do nich należą. W sieci Kohonena wykorzystane zostały jedynie dwa neurony wyjściowe. Pozostałe nie rozpoznawały żadnego wzorca, co oznacza, że nie były potrzebne, bo są jedynie dwie klasy. Klasyfikacja przy użyciu sieci jest zgodna z klasyfikacją metodą Warda.

[3] Warto w tym miejscu przypomnieć, że metoda k-średnich należy do grupy metod optymalizujących wstępny podział zbiorowości.

Tabela 3. Wyniki klasyfikacji obydwu zestawów danych trzema wybranymi metodami

Table 3. Results of classification of the two sets of data by using three selected methods

Zestaw 1	Zestaw 2
klasyfikacja metodą Warda: *S*=0,896	klasyfikacja metodą Warda: *S*=0,434
	
klasyfikacja metodą k-średnich: *S*=0,421	klasyfikacja metodą k-średnich: *S*=0,414
	
klasyfikacja siecią Kohonena: *S*=0,896	klasyfikacja siecią Kohonena: *S*=0,348
	

Uwaga: na wykresach elementy różnych skupień oznaczone zostały różnymi symbolami.

Źródło: badania własne.

Na poprawność rozwiązania zadania wskazuje wskaźnik Rousseeuwa, przyjmujący dla obydwu metod wartość 0,896.

Klasyfikacja zestawu 1 uzyskana metodą k-średnich przy założonej nadmiarowo liczbie klas jest zdecydowanie niepoprawna. Wyraźnie występujące skupienia zostały podzielone na 5 i 4 klasy. Wskaźnika Rousseeuwa ma wartość 0,421, która oznacza słabą strukturę klas i wskazanie na zastosowanie innej metody. Oczywistym jest, że gdyby przyjęto liczbę klas równą 2, metoda k-średnich poprawnie by je rozpoznała. Przypomnieć jednak należy, że liczba skupień nie jest najczęściej z góry znana. W tym przypadku użycie metody k-średnich bez wstępnych analiz jest ryzykowne.

Wszystkie klasyfikacje zestawu 2 oceniane wskaźnikiem Rousseeuwa wykazują słabą strukturę klas, co jest zgodne ze stanem faktycznym. W metodzie Warda z wykresu odległości wiązania wynika, że należałoby wyróżnić 4 klasy, choć oczywiście wskazanie jest znacznie mniej jednoznaczne, niż w przypadku zestawu 1. Do 9 klas metodą k-średnich przypisane zostały obiekty leżące blisko siebie. Natomiast sieć Kohonena mając możliwość wyróżnienia maksymalnie 9 skupień wyodrębniła jedynie 2.

Dla zestawu 2 wskaźnik Rousseeuwa ma najwyższą wartość dla klasyfikacji otrzymanej metodą Warda, następnie metodą k-średnich, najniższą zaś dla sieci Kohonena. Należy jednak zwrócić uwagę, że są to wartości zbliżone, mimo że we wszystkich klasyfikacjach jest inna liczba klas. Może to wskazywać na jednorodność zbioru danych, choć w przypadku braku struktury klas wartości wskaźnika Rousseeuwa są poniżej 0,25 (tabela 1).

Wydaje się, że metoda Warda dzięki dendrogramowi jest najbezpieczniejsza zarówno w przypadku, gdy klasy są bardzo wyraźne, jak przy ich braku. Stosowanie jej może być jednak kłopotliwe dla bardzo licznych zbiorów danych. Metoda k-średnich przy niewłaściwie dobranej liczbie klas jest całkowicie zawodna. Dobrym narzędziem wydaje się sieć Kohonena. Znakomicie spisała się dla zestawu 1, w którym występują skupienia, w zestawie 2 natomiast przeprowadzona klasyfikacja ma najniższą wartość wskaźnika Rousseeuwa, co odpowiada rzeczywistości ze względu na brak klas.

We wszystkich klasyfikacjach zestawu 2 wartość wskaźnika Rousseeuwa jest z przedziału, który należy interpretować jako słabą strukturę klas i wskazanie na użycie innej metody. W zestawie tym jednak klasy naprawdę nie występują, należałoby więc oczekiwać rezultatu poniżej 0,25. Być może granica równa 0,25 jest nieco zaniżona.

Podstawowy wniosek płynący z przedstawionych badań to konieczność stosowania miar jakości klasyfikacji. Jeżeli wskaźnik Rousseeuwa ma wartości wysokie (bliskie jedynki) przyjąć można, że zadanie wyodrębnienia skupień w rozpatrywanej zbiorowości wykonane zostało poprawnie. Niskie wartości (rzędu 0,4) mogą wskazywać na brak struktury klas bądź zawodność stosowanej metody dla danego przypadku. Rozstrzygnięcie, która sytuacja ma miejsce, wymaga zastosowania innych metod klasyfikacji. Słabe rezultaty otrzymane różnymi metodami można odczytywać jako brak skupień.

Ostateczne wnioski na temat słabych i silnych stron poszczególnych metod wymagają dalszych badań, zwłaszcza na zbiorach o wymiarach większych niż dwa. Godna polecenia wydaję się być sieć neuronowa, która potrafi wykryć skupienia bez konieczności zakładania ich liczby. W przypadku braku klas natomiast rezultat klasyfikacji wyraźnie na to wskazuje.

Przykłady zastosowania klasyfikacji bezwzorcowej w ekonomice rolnictwa

W tabeli 4 przedstawiono przykłady zastosowania bezwzorcowej klasyfikacji obiektów w zagadnieniach z zakresu ekonomiki rolnictwa, podanych w kolejności wynikającej z roku publikacji. W pierwszej z nich [Wysocki 1999] przeprowadzono identyfikację strategii marketingowych stosowanych przez firmy mleczarskie. Do klasyfikacji wykorzystano informacje ze 143 ankiet. Na wstępie przeprowadzono analizę korespondencji, której celem było przekształcenie 28 cech jakościowych w 22 cechy ilościowe. Następnie stosując aglomeracyjną metodę Warda wyodrębniono 3 klasy. Przyjęta liczba klas wynikała z analizy wskaźnika agregacji, pokazującego wzrost zmienności wewnątrzklasowej w procesie łączenia. Analiza wyników obejmowała wyodrębnienie cech stanowiących najważniejsze determinanty uzyskanej klasyfikacji. W tym celu porównywano frakcje i średnie wewnątrz klas z frakcjami i średnimi ogólnymi.

Kisielińska [2003] przeprowadziła klasyfikację zbiorowości gospodarstw indywidualnych opisanych wskaźnikami finansowymi stosując sieć neuronową Kohonena. Pełny zestaw obejmował 16 cech i nie pozwolił wyodrębnić sensownych skupisk gospodarstw (oceny dokonano badając rozstępy cech w klasach). Lepsze rezultaty uzyskano wykorzystując ograniczone zestawy wskaźników, oddzielnie dla wskaźników płynności, rentowności, obrotowości i sprawności.

Szczepaniak i Wigier [2003] identyfikowali czynniki wpływające na innowacyjność małych i bardzo małych firm przemysły spożywczego. Badaniami objęto 36 przedsiębiorstw. Analizę skupień przeprowadzono metodą k-średnich na podstawie 8 cech określających innowacyjność w zakresie wprowadzanych produktów i zmian organizacyjnych. Dla wyodrębnionych 3 skupień przeprowadzono ocenę trafności doboru zmiennych stosując analizę wariancji. Nie uzasadniono doboru liczby klas.

Błażejczyk-Majka i Kala [2004] stosowali aglomeracyjną metodę najdalszego sąsiedztwa w celu porównania zasobów siły roboczej w państwach UE i Polsce. Na podstawie standaryzowanych 3 cech przeprowadzono analizę skupień oddzielnie dla trzech lat (1990, 1995 i 1999). Liczbę skupień określono przyjmując podział na poziomie ½ największej odległości wiązania.

W publikacji kolejnej [Błażejczyk-Majka i Kala 2005] ten sam zespół autorów zastosował analizę skupień do badania struktury użytków rolnych dla 15 państw UE (Belgię połączono z Luksemburgiem) oraz Polski. Zasoby ziemi charakteryzowano przy pomocy 5 cech. Wykorzystując odległość miejską[4] zastosowano dwie metody aglomeracyjne, pojedynczego i pełnego wiązania.

Majewski [2005] badając regionalne zróżnicowanie skupu mleka przeprowadził klasyfikację 16 województw. Województwa opisano sześcioma cechami, do klasyfikacji zaś zastosowano aglomeracyjną metodę Warda. Uzyskane klasy scharakteryzowano średnimi wartościami cech.

Poczta [2005] natomiast stosując metodę Warda klasyfikowała kraje OECD biorąc pod uwagę poziom i strukturę wsparcia finansowego rolnictwa. Charakterystykę stanowiło 10 cech obejmujących 5 wskaźników wsparcia dla rolnictwa, opracowywanych i

[4] Odległością miejską między dwoma punktami jest pierwiastek z sumy wartości bezwzględnych różnic wszystkich współrzędnych (w przypadku odległości Euklidesowej obliczany jest pierwiastek z sumy kwadratów tych różnic).

publikowanych przez OECD, uzupełnionych o zmienne określające znaczenie rolnictwa w gospodarce danego kraju. Liczba klas wynikła z podziału dendrogramu na poziomie ½ maksymalnej odległości.

Tabela 4. Przykłady zastosowania klasyfikacji bezwzorcowej w problemach z zakresu ekonomiki rolnictwa

Table 4. Examples of cluster analysis in agricultural economics

Autor	Rok publikacji	Problem	Obiekty	Cechy	Metoda
F. Wysocki	1999	strategie marketingowe w polskim przemyśle mleczarskim	143 polskich mleczarni	34 cechy	metoda Warda
J Kisielińska	2003	zróżnicowanie gospodarstw rolniczych	998 gospodarstw	16 wskaźników finansowych	sieć neuronowa Kohonena
I. Szczepaniak, M. Wigier	2003	innowacyjność małych i bardzo małych firm przemysłu spożywczego	36 przedsiębiorstw	8 cech	metoda k-średnich
L. Błażejczyk-Majka, R. Kala	2004	zasoby siły roboczej rolnictwa polskiego i krajów UE	15 państw członków UE w 2000 i Polska	3 cechy	metoda najdalszego sąsiada
L. Błażejczyk-Majka, R. Kala	2005	charakterystyka użytków rolnych wybranych państw Unii Europejskiej	15 państw członków UE w 2000 i Polska	5 cech opisujących zasoby ziemi	metoda pojedynczego i pełnego wiązania
J. Majewski	2005	regionalne zróżnicowanie skupu mleka w Polsce	16 województw	6 cech	metoda Warda
A. Poczta	2005	poziom i struktura wsparcia finansowego rolnictwa w krajach OECD	13 państw	10 cech	metoda Warda
M.Adamowicz, A Nowak	2006	typy wiejskich gospodarstw domowych	611 wiejskich gospodarstw domowych z województwa lubelskiego	4 cechy	metoda k-średnich
L. Osowska	2006	typologia funkcjonalna obszarów wiejskich Pomorza Środkowego	65 gmin wiejskich i wiejsko-miejskich Pomorza Zachodniego	7 cech	metoda Warda
R.Pietrzykowski P. Kobus	2008	analiza wyników ekonomiczno-produkcyjnych gospodarstw rolnych wybranych państw UE	25 państw	4 cechy	metoda pojedynczego wiązania, Warda i k-średnich
W. Poczta, J. Średzińska, K. Pawlak	2008	analiza sytuacji finansowej gospodarstw rolnych państw UE	23 państwa	14 cech	metoda Warda

Źródło: opracowanie własne.

Typy wiejskich gospodarstw domowych wyodrębniali Adamowicz i Nowak [2006]. Zbiorowość obejmującą 611 gospodarstw opisano 4 cechami (wykształcenie głowy rodziny,

powierzchnia gospodarstwa, dochód na 1 osobę, wiek głowy rodziny). Zastosowano metodę k - średnich przyjmując 5 skupień (porównano również klasyfikację z 3 i 7 skupieniami).

W pracy Osowskiej [2006] opracowano typologię obszarów gmin Pomorza Zachodniego. Badaniem objęto 65 gmin wiejskich i wiejsko-miejskich opisanych 7 cechami. Skupienia wyodrębniono metodą Warda i scharakteryzowano średnimi wartościami cech. Nie podano podstawy, na jakiej określono liczbę klas.

Pietrzykowski i Kobus [2008] klasyfikowali wybrane państwa UE na podstawie wyników ekonomiczno-produkcyjnych gospodarstw rolnych. Wzięto pod uwagę plony pszenicy, wydajność mleczną krów, wartość dodaną netto oraz dochód z rodzinnego gospodarstwa rolnego. Analizę skupień przeprowadzono trzema metodami: pojedynczego wiązania, Warda i k-średnich. Autorzy podkreślają, że podział na grupy był arbitralny. Zastosowane metody klasyfikacji dały różne wyniki, co wskazywać może na brak struktury klas w analizowanej zbiorowości.

Poczta, Średzińska i Pawlak [2004] również klasyfikowali państwa UE. Zastosowali metodę Warda dla 14 cech charakteryzujących wyniki ekonomiczno-produkcyjne gospodarstw rolnych. Dendrogram przecięto na poziomie określającym 5 skupień, które autorzy nazwali jednorodnymi. Nie podano jednak przesłanek, jakimi kierowano się dokonując takiego podziału, nie zbadano jednorodności klas. Skupienia charakteryzowano medianą wskaźników finansowych.

Podsumowując powyższy przegląd stwierdzić należy, że w żadnej publikacji nie dokonano oceny klasyfikacji przy pomocy obiektywnych miar. W większości przypadków stosowano jedynie jedną metodę. Rzadko starano się uzasadnić przyjęcie określonej liczby klas. Również analiza wartości cech diagnostycznych w obrębie klas była niewystarczająca. Często stosowane wartości średnie bez miar zmienności (np. rozstępu) nie mają dużych wartości informacyjnych co do własności klas, czy ich jednorodności.

Podsumowanie

Klasyfikacja wykonana trzema metodami (metodą Warda, k-średnich i siecią Kohonena) dwóch przykładowych zestawów danych, z których jeden charakteryzuje się istnieniem wyraźnych dwóch skupisk obiektów, drugi zaś jest jednorodny pozwala wyciągnąć następujące wnioski.

- Uzyskana klasyfikacji musi być oceniona przy użyciu obiektywnych miar. Jedynie w przypadkach zbiorów dwuwymiarowych możliwa jest wizualizacja zadania, pozwalająca stwierdzić, czy zadanie podziału zbiorowości wykonane zostało poprawnie, czy też nie. W artykule do oceny wykorzystano wskaźnik Rousseeuwa, którego wartości mogą stanowić miary jakości klasyfikacji.
- Niskie wartości wskaźnika Rousseeuwa (z przedziału 0,25-0,5) pozwalają jedynie stwierdzić, że dana klasyfikacja jest niepoprawna, nie oznaczają jednak, że w zbiorowości skupisk wyróżnić się nie da. Należy użyć także innych metod. Jeżeli różne metody dają klasyfikacje o zbliżonych, lecz niskich wskaźnikach Rousseeuwa można przypuszczać, że struktura klasowa nie występuje.
- Do klasyfikacji warto stosować sieci Kohonena, ponieważ dobrze wykrywają strukturę klasową, jeśli taka występuje. Jeśli brak skupisk w badanej zbiorowości, klasyfikacja wykonana przy użyciu sieci wyraźnie na to wskazuje.

Dokonany w artykule przegląd przypadków stosowania klasyfikacji bezwzorcowej w zagadnieniach z zakresu ekonomiki rolnictwa wskazuje, że autorzy pomijają niezwykle ważny jej etap, jakim jest ocena uzyskanego podziału. Często stosują jedynie jedną metodę, co byłoby uzasadnione, gdyby otrzymana klasyfikacja została pozytywnie zweryfikowana przy użyciu obiektywnych miar. Jeśli jednak oceny nie dokonano, bezpieczne jest zastosowanie wielu metod, w celu porównania uzyskanych rezultatów. Postępowanie takie pozwoli ostatecznie rozstrzygnąć, czy skupienia w zbiorowości występują, czy też nie.

Literatura

Adamowicz M., Nowak A. [2006]: Charakterystyczne typy wiejskich gospodarstw domowych na przykładzie województwa lubelskiego. *Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu* t. VII z. 4.

Błażejczyk-Majka L., Kala R.[2004]: Porównanie zasobów siły roboczej rolnictwa polskiego i krajów UE w latach 1990-1999. *Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu* t. VI, z. 5.

Błażejczyk-Majka L., Kala R. [2005]: Metody analizy skupień do charakterystyki użytków rolnych wybranych państw Unii Europejskiej. *Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu* t. VII z. 5.

Kaufman L., Rousseeuw P.J. [1990]: Finding groups in data: an introduction to cluster analysis. Wiley, Nowy Jork.

Kisielińska J. [2003]: Klasyfikacja gospodarstw rolniczych siecią neuronową Kohonena w oparciu o wybrane wskaźniki finansowe. *Zagadnienia Ekonomiki Rolnej* 2.

Majewski J. [2005]: Regionalne zróżnicowanie skupu mleka w Polsce oraz czynniki je determinujące. *Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu* t. VII, z. 5.

Metody statystycznej analizy wielowymiarowej w badaniach marketingowych. [2004]. Gatnar E. Walesiak M. (red.). Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław.

Osowska L. [2006]: Typologia funkcjonalna obszarów wiejskich Pomorza Środkowego. *Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu* t. VII, z. 4.

Pietrzykowski R., Kobus P. [2008]: Wielowymiarowe metody statystyczne w analizie wyników ekonomiczno-produkcyjnych gospodarstw rolnych wybranych państw Unii Europejskiej. *Problemy Rolnictwa Światowego* t. 4 (XIX).

Pociecha J., Podolec B., Sokołowski A., Zając K. [1988]: Metody taksonomiczne w badaniach społeczno-ekonomicznych. Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa.

Poczta A. [2005]: Poziom i struktura wsparcia finansowego rolnictwa w krajach OECD po powstaniu WTO. *Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu* t. VII, z. 7A.

Poczta W., Średzińska J., Pawlak K. [2008]: Sytuacja finansowa gospodarstw rolnych krajów UE sklasyfikowanych według ich wyników produkcyjno-ekonimicznych. *Problemy Rolnictwa Światowego* t. 4 (XIX), ss. 379-387.

Rousseeuw P.J. [1987]: Silhouettes: a graphical aid to the interpretation and validation of cluster analysis. *Journal of Computational and Applied Mathematics* 20.

Sokołowski A. [1992]: Empiryczne testy jednorodności w taksonomii. *Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Krakowie* 108.

Szczepaniak I., Wigier M. [2003]: Identyfikacja czynników wpływających na innowacyjność małych i bardzo małych firm przemysłu spożywczego. *Zagadnienia Ekonomiki Rolnej* 4.

Wysocki F. [1999]: Metody statystyczne w badaniu strategii marketingowych w polskim przemyśle mleczarskim. *Roczniki Nauk Rolniczych Seria G* t. 88, z. 1.

Wiesława Lizińska[1]
Katedra Polityki Gospodarczej i Regionalne
Uniwersytet Warmińsko-Mazurski
Olsztyn

Wyzwania rynku unijnego wobec polskich eksporterów sektora rolno-żywnościowego

Challenges of the EU market for Polish food processing sector exporters

Synopsis. Celem głównym artykułu była próba przedstawienia wyzwań rynku unijnego wobec polskich eksporterów artykułów rolno-spożywczych. Wykorzystano wyniki badań przeprowadzonych w 2009 r. i w 2004 r. wśród 30 przedsiębiorstw woj. warmińsko-mazurskiego. Rynek unijny jest bardzo istotnym dla polskich eksporterów, o czy może świadczyć fakt bardzo dużego poziomu polskiego eksportu na rynki krajów unijnych. W 2009 r. największym wyzwaniem (60,0% odpowiedzi) dla eksporterów z woj. warmińsko-mazurskiego była konkurencja, natomiast w 2004 r. dostosowania do wysokich standardów unijnych (57,7% odpowiedzi). W obu okresach badawczych częściej były identyfikowane jednak korzyści wynikające z procesu integracji: w 2009 r. było to uproszczenie procedur w handlu (63,3% odpowiedzi), w 2004 r. wzrost sprzedaży (61,5% odpowiedzi). W związku z perspektywą przyjęcia wspólnej waluty eksporterzy najczęściej oczekują stabilizacji cenowej (93,3% odpowiedzi) oraz zmniejszenia kosztów transakcyjnych (66,6% odpowiedzi). Najważniejszą barierą w rozwoju handlu na rynkach zagranicznych są trudności związane z płatnościami za dostarczony towar (76,6% odpowiedzi).

Słowa kluczowe: rynek unijny, eksporterzy, sektor rolno-żywnościowy

Abstract. The aim of paper was to show the challenges which arise in the EU market for Polish exporters of agricultural and food products. Results of survey executed among 30 exporters from Warmińsko-Mazurskie region are presented. The EU market is very important for Polish exporters which is confirmed by a very high level of Polish exports to the EU member states. The main challenge for exporters from Warmińsko-Mazurskie region was in 2009 the market competition (60.0% answers) and in 2004 the adjustment to high union standards (57.7% answers). In both researched periods more often benefits following the integration were identified: in 2009 it was a simplification of commercial procedure (63.3% answers), in 2004 an increase of sales (61.5% answers). From the prospective acceptance of common European currency the exporters mostly expect price stabilization (93.3% answers) and decreases of transaction costs (66.6% answers). Difficulties related with payments for supplied commodity are the most important barrier for commercial development in foreign markets (76.6% answers).

Key words: EU market, exporters, food processing sector

Wstęp

Na podstawie danych zawartych w „Raporcie o polskim przemyśle spożywczym po wejściu do Unii Europejskiej" można stwierdzić, iż polski przemysł rolno-spożywczy

[1] Dr, e-mail: wieslawa.lizinska@uwm.edu.pl

sprostał wymaganiom i wykorzystał szanse, które zaistniały w związku z rozszerzeniem rynku [Urban 2007]. Czynnikiem ożywienia była konieczność stosowania unijnego prawa żywnościowego, co powodowało zmniejszenie produkcji w zakładach przetwórczych, które nie osiągnęły wymaganych standardów sanitarnych i ochrony środowiska. Był to czynnik prowadzący do przyspieszenia procesów uprzemysłowienia przetwórstwa rolno-spożywczego.

Pierwsze miesiące po akcesji dowiodły, że możliwości polskiej gospodarki rolno-spożywczej na rynku europejskim były wyraźnie niedoszacowane, natomiast obawy o konkurencyjność polskiego rolnictwa i przetwórstwa były z kolei za bardzo przesadzone. Obawiano się, że otwarcie granic spowoduje zalanie polskiego rynku unijną żywnością [Kisiel, Babuchowska 2005]. Można zatem stwierdzić, iż polscy producenci żywności dobrze wykorzystali przewagi cenowo-kosztowe na rynku unijnym. Lokowali oni swoje produkty na rynku o wysokich cenach, a ciągle rosnąca wartość eksportu rolno-spożywczego stwarzała dodatkowe możliwości rozwojowe dla tego sektora. Nie spełniły się także obawy, że akcesja do UE przyczyni się do dużego wzrostu importu żywności [Rasz 2005].

Wzrost eksportu, rozwój produkcji i uprzemysłowienie przetwórstwa doprowadziły do wyraźnej poprawy wyników i stanu finansowego przemysłu rolno-spożywczego. Dobre wyniki finansowe wpłynęły na stałą poprawę stanu ekonomicznego przemysłu rolno-spożywczego. Świadczy o tym stały wzrost wartości kapitału własnego i udziału środków własnych w finansowaniu działalności operacyjnej, systematyczna poprawa płynności finansowej przedsiębiorstw, utrzymanie stosunkowo niskiego zadłużenia długoterminowego [Urban 2006].

Działania dostosowawcze wymusiły na przedsiębiorcach przeprowadzenie poważnych inwestycji. Jednym z istotnych problemów polskich eksporterów był zbyt niski poziom spełniania przez nich norm sanitarnych oraz konieczność wdrażania systemu zapewnienia jakości i bezpieczeństwa HACCP [Lizińska 2006]. Do wielu polskich przedsiębiorców napłynął kapitał zagraniczny, przez co stały się one częściami firm zagranicznych, zostając tym samym automatycznie włączone w proces globalizacji i specjalizacji międzynarodowej [Ocena...2007]. Z chwilą akcesji Polski do UE zaczęły obowiązywać mechanizmy Jednolitego Rynku Europejskiego. Z punktu widzenia polskich eksporterów jego istotną cechą jest swobodny przepływ towarów oraz przestrzeganie reguł konkurencji, wymogów socjalnych i ekologicznych.

W związku z nowymi uwarunkowaniami w handlu przedsiębiorstwa przemysłu rolno-spożywczego, w obawie o utratę korzyści z dostępu do Jednolitego Rynku Europejskiego (JRE), zdobyły certyfikaty upoważniające do sprzedaży na rynku UE przed upływem okresu przejściowego [Poczta, Pawlak 2007].

Wyzwania stawiane są przed polskimi przetwórcami i eksporterami artykułów rolno-spożywczych, między innymi ze względu na potrzebę podtrzymywania stosunkowo wysokiego tempa wzrostu wartości eksportu żywnościowego przez właściwą politykę rolną i eksportową (unijną i krajową), pilnego ustabilizowania rynku rolno-spożywczego w ramach polityki rolnej, realizowania eksportu w warunkach silnej waluty, promocji eksportu rolno-spożywczego, zwłaszcza na nowych rynkach zbytu. Do innych wyzwań można zaliczyć przygotowanie do realizacji eksportu rolno-spożywczego bez wsparcia budżetowego (po zniesieniu subwencji eksportowych) przed 2013 r., wspieranie rozwoju gospodarstw rolnych i towarowych oraz przetwórstwa rolno-spożywczego, przygotowanie do produkcji rolno-spożywczej w warunkach niedoboru siły roboczej [Niemczyk 2008].

Cel i metodyka badań

Wejście polskiej gospodarki do strefy wolnego handlu w wyniku włączenia Polski do obszaru JRE spowodowało likwidację ograniczeń we wzajemnym handlu produktami rolno-spożywczymi. Na płaszczyźnie gospodarczej Polska zyskała również szansę na rozwój przedsiębiorstw i zdobywanie nowych rynków zbytu, ponieważ przestały obowiązywać bariery handlowe w obrotach z krajami członkowskimi UE, a także bariery fizyczne, techniczne i fiskalne. Wejście Polski do UE wiązało się także z dostosowaniem zakładów przetwórczych do standardów UE oraz przyspieszyło proces upowszechnienia systemów zarządzania jakością, służących zapewnieniu bezpieczeństwa zdrowotnego żywności.

Celem głównym artykułu jest próba przedstawienia wyzwań, jakie stawia rynek unijny przed polskimi eksporterami artykułów rolno-spożywczych. Badania empiryczne przeprowadzono w 2009 r. wśród 30 przedsiębiorstw eksportujących artykuły rolno-spożywcze zlokalizowanych na terenie woj. warmińsko-mazurskiego. Do weryfikacji uzyskanych wyników badań wykorzystano również dane uzyskane w trakcie badań ankietowych przeprowadzonych na początku nowych uwarunkowań związanych z akcesją, w II połowie 2004 r., również wśród 30 eksporterów artykułów rolno-żywnościowych funkcjonujących na terenie woj. warmińsko-mazurskiego. Chociaż nie były zawsze to te same przedsiębiorstwa, ale ich cechą wspólną było to, iż aktywnie współpracowały z Warmińsko-Mazurską Agencją Rozwoju Regionalnego w zakresie wykorzystania różnych instrumentów wspierających rozwój ich eksportu.

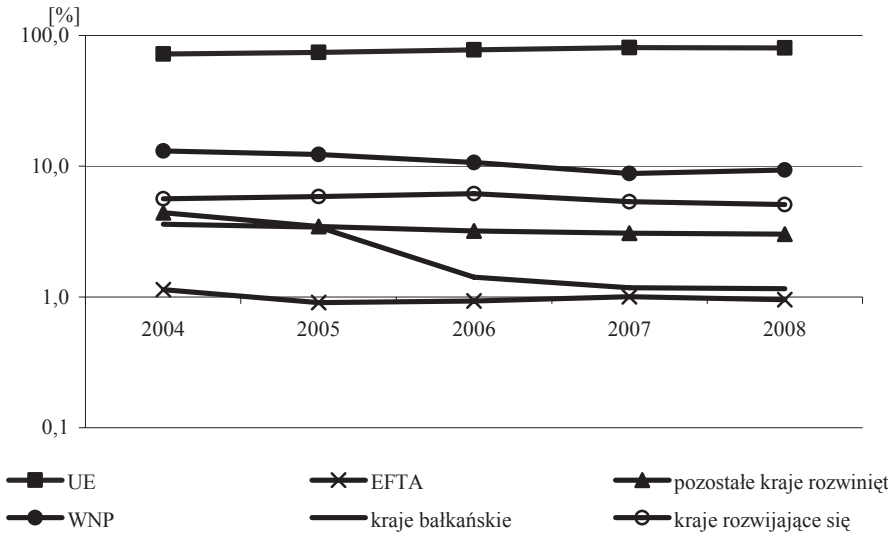
Wyniki badań

Wstąpienie Polski do UE oznaczało dla eksporterów artykułów rolno-spożywczych wiele korzyści, do których można zaliczyć ułatwienie handlu między Polską a krajami Unii dzięki uproszczeniu procedur eksportowych, zmniejszeniu biurokracji i usprawnieniu przekraczania granic. Wzrosły jednak również wymagania dotyczące m.in. wysokich standardów określonych przepisami unijnymi, do których przedsiębiorstwa musiały się dostosować w wyznaczonym terminie. Jest to szczególnie istotne, gdyż w strukturze polskiego eksportu artykułów rolno-żywnościowych dominują właśnie kraje unijne (rys. 1).

Kraje UE umocniły się na pozycji głównego partnera Polski w handlu zagranicznym produktami rolno-spożywczymi, a polski eksport rolno-spożywczy stał się niemal wyłącznie eksportem wewnątrzunijnym. W 2006 r. wartość eksportu artykułów rolno-spożywczych do krajów UE-25 wyniosła 6,3 mld euro i była o 67% wyższa niż w 2004 r. Natomiast w okresie styczeń-czerwiec 2008 r. wartość eksportu artykułów rolno-spożywczych wyniosła 4,2 mld euro i była o 38% wyższa niż w I półroczu 2006 r. W latach 2004-2008 wzrosły obroty handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi z krajami UE, ale ich dynamika zmalała

Wstąpienie Polski do Unii Europejskiej miało istotny wpływ na kierunki przepływu towarów w handlu zagranicznym kraju, stwarzając niewątpliwie duże szanse rozwojowe. Objęcie Polski zasadami Wspólnej Polityki Rolnej uwarunkowało dynamiczny wzrost eksportu do państw Wspólnoty, co było efektem m.in. zwiększonej liczby zakładów mających uprawnienia do eksportu na rynki UE. Poziom eksportu jest wskaźnikiem

zdolności konkurencyjnej gospodarki, a zdolność eksportowa producentów lokalnych wskazuje na ich konkurencyjność na rynkach międzynarodowych.



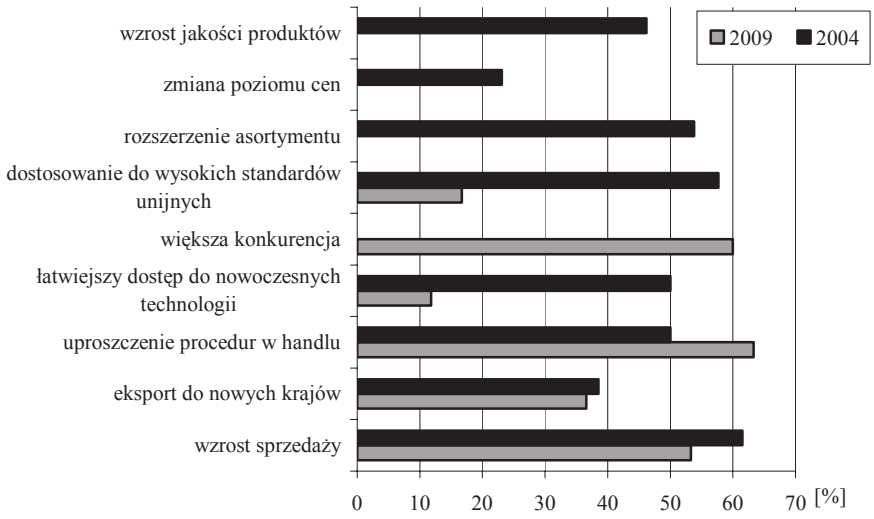
Rys. 1. Udział poszczególnych rynków w polskim eksporcie artykułów rolno-żywnościowych

Fig. 1. Share of individual markets in the Polish exports of agri-food products

Źródło: opracowanie własne na podstawie pracy IERiGŻ [Handel... 2004-2008].

Według oceny respondentów uczestniczących w badaniach w 2009 r. głównym wyzwaniem, z którym musiały zmierzyć się badane przedsiębiorstwa, był duży wzrost konkurencji na rynku (problem ten wskazuje 60,0% respondentów, przy możliwości wskazania kilku odpowiedzi) (rys. 2). Otwarcie granic stworzyło bowiem z jednej strony nowe możliwości rozwoju eksportu polskim producentom, z drugiej jednak swobodny dostęp do rynku polskiego umożliwił producentom z innych krajów UE na konkurowanie na tym rynku. Jako zagrożenie, choć z dużo niższym wskazaniem, postrzegana była również trudność i koszty wynikające z konieczności dostosowania się do wysokich standardów wymaganych przepisami unijnymi (z tym problemem zetknęło się 16,7% respondentów).

Porównując uzyskane wyniki z wynikami badań przeprowadzonych w 2004 r. można wskazać, iż na początku integracji eksporterzy najbardziej obawiali się konieczności dostosowania się do norm unijnych (57,7% odpowiedzi). Mogło wynikać to z faktu, iż w okresie przedakcesyjnym był to problem bardzo często dyskutowany w różnych gronach ekonomistów rolnych i polityków. Podobnie eskalowano zagrożenie wynikające z „zalania" polskiego rynku artykułami żywnościowymi z Unii. Jak wynika z przeprowadzonych badań, jak i wielu analiz danych wtórnych dotyczących salda obrotów handlowych w tej grupie towarów, przewidywania te nie sprawdziły się. Co prawda badani eksporterzy zwracają uwagę na to wyzwanie rynku unijnego, ale nie urasta to do takiej wagi jaką przypisywano mu w 2004 r.



Rys. 2. Szanse i wyzwania wynikające z integracji z UE dla eksporterów artykułów rolno-żywnościowych (odpowiedzi ankietowe w 2004 r. i 2009 r., %)

Fig. 2. Chances and challenges for exporters of agri-food products following the integration with the EU (in 2004 and in 2009, % of survey answers)

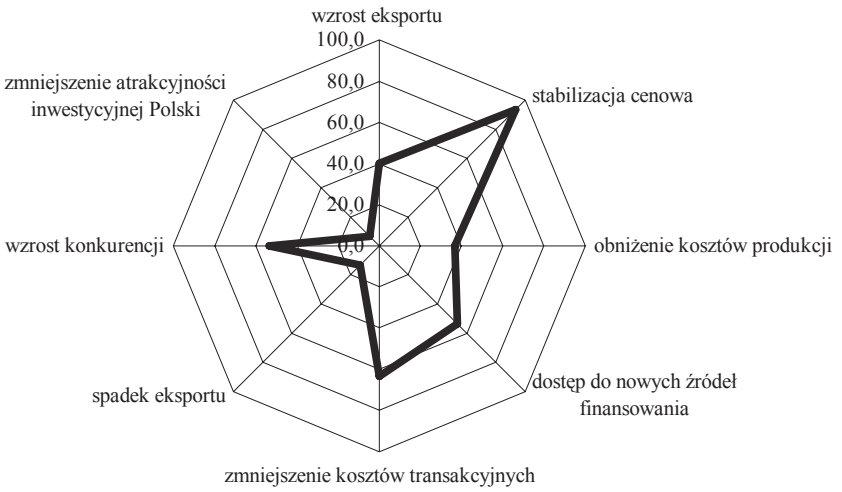
Źródło: opracowanie własne na podstawie badań.

Wejście Polski w struktury unijne dla wielu producentów żywności, mimo związanych z tym problemów, skutkowało również licznymi korzyściami wskazywanymi na zróżnicowanym poziomie przez badanych eksporterów. Jak wynika z przedstawionych na rysunku 2 danych, częściej były one identyfikowane niż zagrożenia w obu okresach badawczych. Dla przedsiębiorców, wśród których przeprowadzono badania w 2009 r. szansami wynikającymi z procesu włączenia w struktury unijne było głównie uproszczenie procedur w handlu (63,3% odpowiedzi), co wiązało się również ze wzrostem sprzedaży produktów na rynkach zagranicznych (53,3% odpowiedzi) przez umożliwienie rozwoju eksportu do nowych krajów (36,6% odpowiedzi).

Wśród potencjalnych korzyści, jakich spodziewali się badani przedsiębiorcy w obu okresach, najbardziej zbliżony w ocenach w obu latach był spodziewany wzrost sprzedaży. W 2004 r. eksporterzy spodziewali się również korzyści w postaci rozszerzenia asortymentu, uproszczeń procedur w handlu, czy też oczekiwali łatwiejszego dostępu do nowoczesnych technologii.

Duży wpływ na atrakcyjność polskich produktów rolno-spożywczych mają wahania kursów walutowych. Pewne problemy związane z kursami walutowymi mogą wystąpić w okresie bezpośrednio poprzedzającym wstąpienie Polski do strefy euro. Dlatego niezbędny jest okres przygotowawczy, czyli stabilizacja kursu złotego względem euro. Badane przedsiębiorstwa (w 2009 r.) wiążą nadzieje z wejściem Polski do strefy euro i licząc na poprawę warunków prowadzenia działalności eksportowej najczęściej wskazywały na stabilizację cenową (93,3% odpowiedzi). Według respondentów wprowadzenie waluty euro może przyczynić się również do zmniejszenia kosztów transakcyjnych (66,6%

odpowiedzi). Według 53,3% ankietowanych przedsiębiorstw może jednak dojść do wzrostu konkurencji na rynku, ale ułatwiony może być również dostęp do nowych źródeł finansowania eksportu. Wejście Polski do strefy euro według 40,0% przedsiębiorców ankietowanych przyczyni się do wzrostu eksportu i ustabilizowania handlu z krajami unijnymi, ze względu natomiast na wyeliminowanie ryzyka kursowego może doprowadzić do obniżenia kosztów produkcji. Wprowadzenie euro wywołuje jednak ryzyko zmniejszenia atrakcyjności inwestycyjnej Polski, jak wskazało 6,6% ankietowanych przedsiębiorstw. Powodem może być wzrost i tak już wysokich kosztów pracy (rys. 3).

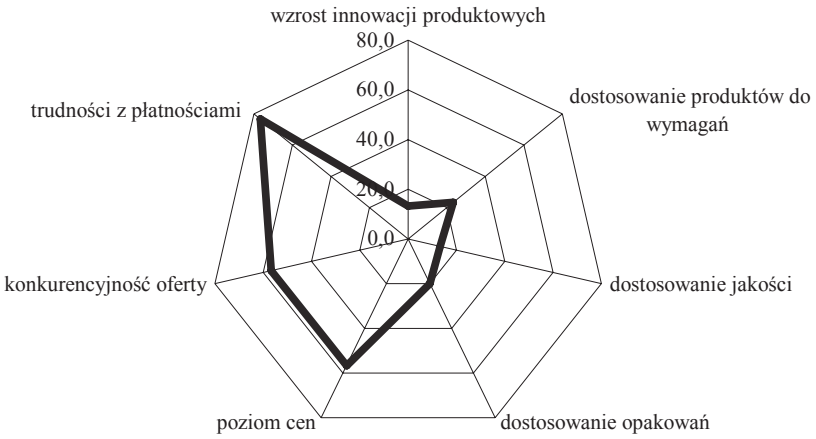


Rys. 3. Potencjalne skutki wejścia Polski do strefy euro według opinii respondentów, % odpowiedzi

Fig. 3. Potential results of the Polish entrance into the zone euro, % of respondents' opinion

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań.

Wśród najważniejszych barier utrudniających obecność badanym przedsiębiorstwom na rynkach zagranicznych można wskazać na trudności związane z płatnościami za dostarczony towar. Jest to czynnik najbardziej istotny dla 76,6% respondentów. Należy jednak zauważyć, iż problem ten w ocenie przedsiębiorców mógł być spotęgowany w wyniku kryzysu finansowego i pojawiającymi się trudnościami z płatnościami za sprzedane towary na rynku międzynarodowym. Kolejnym czynnikiem utrudniającym wejście produktu na rynek jest zaoferowanie poziomu cen produktów, które usatysfakcjonowałyby potencjalnego klienta oraz przedstawienie ofert przewyższających konkurencyjne propozycje. Mniej odczuwalnym przez eksporterów problemem było dostosowanie sprzedawanych towarów do wymogów klienta pod względem upodobań i przyzwyczajeń, wynikających często z odmienności kulturowej, jak też dostosowanie opakowań i etykiet do określonych wymagań. Najmniejszą trudnością w opinii respondentów było dostosowanie produktów pod względem standardów jakości oraz opracowanie nowych produktów oferowanych na rynki zagraniczne (po 13,3% odpowiedzi) (rys. 4).



Rys. 4. Czynniki utrudniające zaistnienie produktu na rynku zagranicznym według respondentów, % odpowiedzi

Fig. 4. Factors hindering introduction of products to a foreign market, % of respondents' answers

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań.

Analizując oceniane przez badane przedsiębiorstwa czynniki należy wskazać, iż są one typowe dla różnych rynków, oddziaływujące ewentualnie ze zróżnicowaną siłą. Nie można jednak jednoznacznie zaliczyć ich do specyficznych wyzwań rynku unijnego. Biorąc jednak pod uwagę strukturę geograficzną polskiego eksportu artykułów rolno-żywnościowych i dominację w nim rynku unijnego, należy przypuszczać, iż wskazywane problemy dotyczą właśnie tego rynku.

Podsumowanie

Funkcjonujące współcześnie przedsiębiorstwa działają w warunkach zaostrzającej się i powszechnej konkurencji, przybierającej coraz częściej wymiar globalny. Przedsiębiorstwa muszą zatem bardzo szybko identyfikować obszary i determinanty stanowiące o istocie oraz skuteczności konkurowania na rynku, na którym działają, a także posiadać własną koncepcję efektywnego uczestnictwa w procesie rynkowej rywalizacji. Z punktu widzenia polskich eksporterów artykułów rolno-żywnościowych wyzwaniem szczególnego rodzaju było przystąpienie do struktur unijnych. Nowe warunki konkurencji, w jakich przyszło działać polskim przedsiębiorstwom były spotęgowane faktem, iż oprócz nowych wyzwań polskie przedsiębiorstwa cały czas przechodziły fazę dostosowań do warunków gospodarki rynkowej.

Rynek unijny jest bardzo istotnym dla polskich eksporterów, o czym może świadczyć fakt jego bardzo dużego udziału w strukturze geograficznej eksportu artykułów rolno-

żywnościowych. Jak wynika z badań przeprowadzonych w 2009 r. największym wyzwaniem (60,0% odpowiedzi) dla eksporterów z woj. warmińsko-mazurskiego była wzrastająca konkurencja, natomiast w 2004 r. konieczność dostosowań do wysokich standardów unijnych (57,7% odpowiedzi). W obu okresach badawczych częściej były identyfikowane jednak korzyści wynikające z procesu integracji. Dla przedsiębiorców, wśród których przeprowadzono badania w 2009 r., najczęściej wskazywaną szansą było uproszczenie procedur w handlu (63,3% odpowiedzi).Wśród potencjalnych korzyści, jakich spodziewali się badani przedsiębiorcy, najbardziej zbliżony w ocenach w obu okresach był spodziewany wzrost sprzedaży.

W związku z perspektywą przyjęcia wspólnej waluty eksporterzy badani w 2009 r. ocenili również potencjalne skutki i oczekiwania wobec pogłębienia tej formy integracji. Eksporterzy najczęściej oczekują stabilizacji cenowej (93,3% odpowiedzi) oraz zmniejszenia kosztów transakcyjnych (66,6% odpowiedzi). Eksporterzy, wśród których przeprowadzono badania, najprawdopodobniej odczuwają skutki światowego kryzysu finansowego, ponieważ najważniejszą barierą w rozwoju handlu na rynkach zagranicznych są według nich trudności związane z płatnościami za dostarczony towar (76,6% odpowiedzi).

Literatura

Handel zagraniczny produktami rolno-spożywczymi. Stan i perspektywy. Analizy rynkowe. [2004-2008 passim]. IERiGŻ, Warszawa.

Kisiel R., Babuchowska K. [2005]: Gospodarka żywnościowa Polski i jej uwarunkowania rok po akcesji. *Roczniki Naukowe SERiA* t.VII, z. 4, ss. 172-176.

Lizińska W. [2006]: Food processing sector exporters from the region of Warmia and Mazury faced with challenges of foreign markets. [W:] Agriculture in the Face of Changing Markets, Institutions and Policies: Challenges and Strategies. IAMO Forum. Halle, ss. 1-8.

Niemczyk J. [2008]: Szanse, wyzwania i zagrożenia rozwoju eksportu rolno-spożywczego. [W:] VI Konferencja Eksporterów Przemysłu Rolno-Spożywczego. Instytut Badań Rynku, Konsumpcji i Koniunktur, Warszawa.

Ocena konkurencyjności głównych sektorów gospodarki żywnościowej. Raport nr 63. [2007]. Szczepaniak I. (red.). IERiGŻ-PIB, Warszawa.

Poczta W., Pawlak K. [2007]: Perspektywy rozwoju handlu produktami mleczarskimi w Polsce i krajach UE. *Roczniki Nauk Rolniczych Seria G Ekonomika Rolnictwa* t. 93, z. 2, ss. 129-138.

Rasz H. [2005]: Przemysł spożywczy przed i po integracji z Unią Europejską. Informacja 1124. Kancelaria Sejmu, Biuro Studiów i Ekspertyz.

Urban R. [2006]: Polski przemysł spożywczy po wejściu do UE. *Wieś Jutra* 10(99), ss. 26-27.

Urban R. [2007]: Tendencje rozwojowe polskiego przemysłu spożywczego. *Przemysł Spożywczy* 8, ss. 20-25.

Ewa Matyjaszczyk[1]
Instytut Ochrony Roślin - Państwowy Instytut Badawczy
Poznań

Problematyka ochrony środowiska naturalnego w aktach prawnych dotyczących rejestracji środków ochrony roślin obowiązujących w Polsce w latach 2001-2009

Issues of environmental protection in the legal acts regulating plant protection products registration in Poland, legally binding in 2001-2009

Synopsis. W latach 2000-2009 wymagania prawne dotyczące rejestracji środków ochrony roślin ulegały licznym zmianom. Zmiany te były w dużej mierze powiązane z dostosowywaniem przepisów prawa polskiego do wymogów Unii Europejskiej. Za zmianę najistotniejszą z punktu widzenia bezpieczeństwa środowiska należy uznać wprowadzone w 2003 wymaganie, że do stosowania w ochronie roślin mogą być dopuszczone tylko te substancje aktywne, które zostały na szczeblu Wspólnoty ocenione i uznane za bezpieczne. Poza tym istotny dla bezpieczeństwa środowiska był wzrost wymagań dotyczących przedrejestracyjnych badań badań środka. W analizowanym okresie obserwowano również wzrost wymagań dotyczących kwalifikacji operatora wykonującego zabiegi ochrony roślin i nadzoru nad sprawnością techniczną stosowanego sprzętu.

Słowa kluczowe: rejestracja, ochrona roślin, ochrona środowiska

Abstract. Legal requirements regarding registration of plant protection products have undergone numerous changes in years 2001-2009. The main reason of the changes was the accession to the European Union. The most important from the point of view of environmental protection was the rule introduced in 2003, that registration should be limited to plant protection products only containing active substances previously assessed and approved as safe at the Community level. Significant from the point of view of environmental protection was also an increase of demands regarding the registration studies. In the analyzed period an increase of requirements regarding qualifications of the spraying device operator and the inspection of spraying equipment also took place.

Key words: registration, plant protection, environmental protection

Wstęp

Po roku 2000 wydano w Polsce wiele nowych aktów prawnych. Duże zmiany prawne były związane między innymi z przystąpieniem Polski do Unii Europejskiej i dotyczyły głównie obszarów regulowanych przez prawo Wspólnoty. Ogromne zmiany miały miejsce między innymi w polskich przepisach dotyczących ochrony roślin.

Środki ochrony roślin są chemikaliami w sposób zamierzony wprowadzanymi do środowiska. Traktowane nimi rośliny uprawne często przeznaczane są do spożycia w postaci nieprzetworzonej lub są używane w produkcji żywności. Ze względu na

[1] Dr inż., e-mail: e.matyjaszczyk@ior.poznan.pl.

konieczność zapewnienia bezpieczeństwa żywności należy w sposób szczególny dążyć do ograniczania ryzyka związanego ze stosowaniem środków ochrony roślin.

Ograniczanie tego ryzyka odbywa się na różne sposoby, np. przez dążenie do poprawy jakości środków ochrony roślin podczas produkcji, szkolenia osób zajmujących się zawodowo ich stosowaniem lub odpowiednie regulacje prawne. Wraz z postępem cywilizacyjnym przykłada się coraz większą wagę do bezpieczeństwa konsumentów i środowiska naturalnego, czyli także do ograniczania ryzyka związanego ze stosowaniem agrochemikaliów. Tendencje tę w Polsce umocniło przystąpienie do Unii Europejskiej, która na bezpieczeństwo ludzi i środowiska naturalnego kładzie szczególny nacisk. Przekłada się to na liczbę wydanych przez Wspólnotę aktów prawnych.

W artykule przeanalizowano zmiany zapisów dotyczących bezpieczeństwa środowiska naturalnego w aktach prawnych dotyczących rejestracji środków ochrony roślin, obowiązujących w Polsce w latach 2001-2009.

Zmiany prawne dotyczące ochrony roślin w Polsce

W tabeli 1 porównano liczbę aktów prawnych dotyczących ochrony roślin, wydanych w Polsce od roku 1927 do roku 2000 włącznie, z liczbą aktów prawnych wydanych w Polsce w okresie 01.01.2001-30.04.2006, czyli w okresie przygotowań do akcesji i krótko po przystąpieniu do Unii Europejskiej. Pierwszy akt prawny dotyczący ochrony roślin wydano w Polsce w roku 1927. Analizując tabelę 1 zauważamy, że w XX wieku w ciągu 73 lat wydano w Polsce mniej aktów prawnych dotyczących ochrony roślin niż w XXI wieku w okresie 01.01.2001-30.04.2006. Warto podkreślić, że po 30.04.2006 do chwili obecnej (połowa 2009 r.) w Polsce wydano również wiele aktów prawnych dotyczących ochrony roślin. Część z nich jest dostępna na stronach internetowych Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi [Ministerstwo... 2009].

Dane te wymownie obrazują zarówno dużą wagę, którą Unia Europejska przykłada do bezpieczeństwa konsumentów, jak i ogrom pracy, który polskie jednostki administracyjne i rządowe musiały włożyć w zmiany legislacyjne związane z akcesją.

Tabela 1. Liczba aktów prawnych dotyczących ochrony roślin wydanych w Polsce

Table 1. Number of legal regulations concerning plant protection issued in Poland

Wiek/Lata	Przepisy ogólne	Ochrona roślin	Kwarantanna	Sprzęt i usługi	Inne	Razem
XX (1927-2000)	8	30	3	22	87	150
XXI (01.01.2001-30.04.2006)	12	13	19	66	42	152

Źródło: [Matyjaszczyk 2007]

Zmiany przepisów dotyczących rejestracji środków ochrony roślin w Polsce od roku 2001

W okresie od 01.01.2001 do roku 2009 w Polsce obowiązywały trzy niżej podane ustawy regulujące zagadnienia ochrony roślin. Dla każdej z nich szczegółowe przepisy dotyczące rejestracji środków ochrony roślin ustalane były na mocy odpowiednich rozporządzeń wykonawczych, z których najważniejsze zaprezentowano poniżej.

1. Ustawa z dnia 12 lipca 1995 o ochronie roślin uprawnych [Ustawa...1995]. Rozporządzenie Ministra Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej z dnia 12 marca 1996 w sprawie szczegółowych zasad wydawania zezwoleń na dopuszczenie środków ochrony roślin do obrotu i stosowania [Rozporządzenie... 1996].
2. Ustawa z dnia 16 lutego 2001 o zmianie ustawy o ochronie roślin uprawnych [Ustawa... 2001].
   Rozporządzenie Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 5 marca 2002 w sprawie szczegółowych zasad wydawania zezwoleń na dopuszczenie środków ochrony roślin do obrotu i stosowania [Rozporządzenie... 2002].
   Rozporządzenie Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 17 stycznia 2003 r. zmieniające rozporządzenie w sprawie szczegółowych zasad wydawania zezwoleń na dopuszczenie środków ochrony roślin do obrotu i stosowania. [Rozporządzenie... 2003].
3. Ustawa z dnia 18 grudnia 2003 o ochronie roślin [Ustawa... 2003].
   Rozporządzenie Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 7 września 2007 r. w sprawie upoważnienia jednostek organizacyjnych do opracowywania ocen i raportów dotyczących środków ochrony roślin [Rozporządzenie... 2007].
   Rozporządzenie Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 4 sierpnia 2004 r. w sprawie badań skuteczności działania środka ochrony roślin [Rozporządzenie... 2004].

Liczne zmiany prawne zachodzące w Polsce w stosunkowo krótkim czasie związane były ze stopniowym dostosowywaniem przepisów rejestracyjnych do wymogów Unii Europejskiej.

Zapisy dotyczące ochrony środowiska w analizowanych aktach prawnych

Celem rejestracji środków ochrony roślin jest kontrola państwa nad ich wprowadzaniem do obrotu, jak również zapewnienie, że są w naszych warunkach skuteczne oraz, że stosowane zgodnie z przeznaczeniem nie stanowią zagrożenia dla ludzi, zwierząt i środowiska naturalnego. Środek ochrony roślin rejestruje się dla określonego zastosowania, ściśle określonego w etykiecie. Etykieta podaje również informacje posiadające największe znaczenie dla bezpieczeństwa osób wykonujących zabiegi, środowiska oraz konsumentów. Zgodnie z ustawą o ochronie roślin istnieje obowiązek przestrzegania wymagań etykiety. Jednostką upoważnioną do kontroli i stosowania sankcji wobec producentów stosujących środki ochrony roślin niezgodnie z etykietą jest Państwowa Inspekcja Ochrony Roślin i Nasiennictwa.

Nadzór nad skutecznością i bezpieczeństwem środków ochrony roślin odbywa się w interesie stosujących je rolników, którzy mają pewność, że zarejestrowane środki, stosowane zgodnie z etykietą, mają odpowiednie działanie. Jednak głównym celem rejestracji jest interes społeczny. Zapobiega ona bowiem nadmiernej chemizacji upraw przez stosowanie niedziałających preparatów, jak również nie dopuszcza do stosowania środków, które mogą stanowić zagrożenie dla zdrowia ludzi, zwierząt lub środowiska. Ze względu na przedstawione wyżej cele liczne zapisy w aktach prawnych związanych z rejestracją środków ochrony roślin dotyczą bezpośrednio lub pośrednio ochrony środowiska.

Dla celów niniejszej pracy przeanalizowano zapisy ogólne dotyczące:

- dopuszczania do obrotu,
- procedury rejestracyjnej,
- badań przedrejestracyjnych

oraz wymagania dotyczące:

- używanego sprzętu,
- kwalifikacji operatora.

Po odszukaniu i zestawieniu wyżej wymienionych zapisów na pierwszy rzut oka można stwierdzić, że wszystkie one uległy w ostatnich latach zmianom. Bez jakiejkolwiek analizy merytorycznej stwierdzić można wyraźny wzrost ich objętości.

W analizowanym okresie ogólne zapisy dotyczące dopuszczania do obrotu utrzymane zostały w zbliżonej formie. Początkowy zapis obowiązujący w 2000 r. „do obrotu i stosowania mogą być dopuszczone tylko te środki ochrony roślin, które przy prawidłowym stosowaniu, zgodnie z ich przeznaczeniem, nie stanowią zagrożenia dla zdrowia ludzi, zwierząt oraz środowiska" [Ustawa... 1995] został w dalszych aktach prawnych utrzymany w zbliżonej formie. W 2001 roku dodano zastrzeżenie, że w ochronie roślin nie należy stosować zabronionych substancji aktywnych [Ustawa... 2001]. W najnowszej ustawie [Ustawa... 2003] przyjęto obowiązującą obecnie we wszystkich państwach Unii Europejskiej zasadę, że do obrotu dopuszczane są jedynie te środki, których substancja aktywna jest na liście pozytywnej, tzn. że została przebadana, oceniona, uznana za bezpieczną i dopuszczona do stosowania w ochronie roślin na terenie Unii Europejskiej.

Jednostką odpowiedzialną za procedurę rejestracyjną i upoważnioną do wydawania decyzji o dopuszczeniu do środków ochrony roślin do obrotu w latach 2000-2009 było Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi. W procedurze rejestracyjnej nastąpiły jednak zmiany dotyczące obiegu dokumentów, kolejności, w jakiej trafiają one do poszczególnych jednostek, podmiotów odpowiedzialnych za przeprowadzanie ocen i możliwości uznawania wyników badań pochodzących z państw członkowskich Unii Europejskiej. Najogólniej mówiąc, znacznie wzrosły wymagania odnośnie liczby wyników, które należy przedstawić celem zarejestrowania środka.

Przedrejestracyjną ocenę środków ochrony roślin przeprowadza się w oparciu o wyniki badań. W roku 2000 badania te wykonywane były przez ustawowo upoważnione jednostki naukowe [Ustawa... 1995]. Zmianą ustawy z 2001 roku wprowadzono system upoważniania jednostek do prowadzenia badań. Upoważnione zostały tylko jednostki, które poddały weryfikacji zaplecze techniczne oraz procedury prowadzenia badań. Od 2003 wprowadzono zapis o możliwości cofnięcia upoważnienia i pięcioletnim okresie jego ważności [Ustawa... 2003]. Zapisy rozporządzeń mówią także o stałym nadzorze nad jednostkami prowadzącymi badania skuteczności.

W celu ułatwienia porównania zapisów dotyczących wymagań odnośnie sprzętu i kwalifikacji operatora tabela 2 przedstawia odpowiednie cytaty z analizowanych ustaw.

Analizując wymagania dotyczące sprzętu do wykonywania zabiegów ochrony roślin zauważamy, że w omawianym okresie wymagania ustaw ewoluowały w kierunku coraz większej szczegółowości. Przepisy kładą nacisk na zapewnienie, iż stosowany sprzęt jest sprawny technicznie. Jest to najzupełniej zrozumiałe z uwagi na to, że sprawność sprzętu wpływa zarówno na bezpieczeństwo środowiska (w tym np. zastosowanie odpowiedniej dawki, równomierność zabiegu, znoszenie i przedostawanie się środka do gleby), jak i na skuteczność zabiegów.

W analizowanym okresie zapis mówiący, że sprzęt powinien być sprawny i badany przez wyspecjalizowane jednostki, został doprecyzowany. Po pierwszej zmianie [Ustawa... 2001] dodano wymogi, że warunkiem wprowadzenia sprzętu do obrotu jest przebadanie przez wyspecjalizowane jednostki i że badania powinny być powtarzane okresowo, przedstawiono również zasady upoważniania jednostek prowadzających badania oraz informacje o możliwości cofnięciu upoważnienia. W drugiej zmianie [Ustawa... 2003] dodano zasady, w jakich okolicznościach upoważnienie do badań sprzętu może zostać cofnięte.

Wiedza osoby wykonującej zabiegi ma duży wpływ na rodzaj użytego środka, sposób wykonania zabiegu i w konsekwencji na bezpieczeństwo środowiska. Zgodnie ze stanem prawnym w roku 2000 [Ustawa... 1995] zabiegi ochrony roślin mogły wykonywać jedynie osoby przeszkolone przez upoważnione jednostki i posiadające stosowne świadectwo. W 2001 roku dodano postanowienia mówiące, że upoważnienie do prowadzenia szkoleń może zostać cofnięte [Ustawa... 2001]. Po zmianach prawnych w roku 2003 [Ustawa... 2003] wprowadzono obligatoryjną kontrolę jednostek prowadzących szkolenia oraz wprowadzono obowiązek złożenia przez uczestników szkoleń egzaminu przed niezależną komisją. Określono również, że szkolenie należy co 5 lat powtarzać w celu zachowania uprawnień.

Podsumowanie

W latach 2001-2009 wydano w Polsce wiele przepisów regulujących stosowanie środków ochrony roślin, więcej niż w całym XX wieku. W omawianym okresie obowiązywały ustawy z lat 1995, 2001 i 2003, a wymagania prawne dotyczące rejestracji środków ochrony roślin ulegały licznym zmianom.

Za zmianę najbardziej istotną z punktu widzenia bezpieczeństwa środowiska należy uznać wprowadzone w 2003 wymaganie, że do stosowania w ochronie roślin mogą być dopuszczone tylko te substancje aktywne, które wcześniej zostały na szczeblu Unii Europejskiej ocenione i uznane za bezpieczne. Poza tym istotny dla bezpieczeństwa środowiska był wzrost wymagań dotyczących szczegółowości badań przedrejestracyjnych samego środka ochrony roślin. W analizowanym okresie obserwowano również wzrost wymagań dotyczących kwalifikacji osób wykonujących zabiegi ochrony roślin, sprawności technicznej stosowanego sprzętu i prowadzenia badań przedrejestracyjnych.

Duży wzrost objętości analizowanych przepisów spowodowany został głównie przez wzrost wymagań dotyczących nadzoru nad prowadzonymi działaniami.

Literatura

Matyjaszczyk E. [2007]: Changes on the market of plant protection products in Poland resulting from implementation of European Union regulations to Polish law. *Pesticides* 1-2, ss. 5-13.

Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi. Polskie akty prawne dotyczące ochrony roślin. [2009]. {Tryb dostępu:] http://www.bip.minrol.gov.pl/DesktopDefault.aspx?TabOrgId=1247&LangId=0. [Data odczytu: 24.07.2009].

Rozporządzenie Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 5 marca 2002 w sprawie szczegółowych zasad wydawania zezwoleń na dopuszczenie środków ochrony roślin do obrotu i stosowania. [2002]. *Dz.U.* nr 24, poz. 250.

Rozporządzenie Ministra Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej z dnia 12 marca 1996 w sprawie szczegółowych zasad wydawania zezwoleń na dopuszczenie środków ochrony roślin do obrotu i stosowania. [1996]. *Dz.U.* nr 48, poz. 212.

Rozporządzenie Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 17 stycznia 2003 r. zmieniające rozporządzenie w sprawie szczegółowych zasad wydawania zezwoleń na dopuszczenie środków ochrony roślin do obrotu i stosowania. [2003]. *Dz. U.* nr 18, poz. 162.

Rozporządzenie Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 7 września 2007 r. w sprawie upoważnienia jednostek organizacyjnych do opracowywania ocen i raportów dotyczących środków ochrony roślin. [2007]. *Dz. U.* nr 189, poz. 1357.

Ustawa z dnia 12 lipca 1995 o ochronie roślin uprawnych. [1995]. *Dz. U.* nr 90, poz. 446.

Ustawa z dnia 16 lutego 2001 o zmianie ustawy o ochronie roślin uprawnych. [2001]. *Dz. U.* nr 22, poz. 248.

Ustawa z dnia 18 grudnia 2003 o ochronie roślin. [2003]. *Dz. U.* nr 11, poz. 94.

Tabela 2. Wybrane zapisy służące zapewnieniu bezpieczeństwa środowiska w aktach prawnych dotyczących rejestracji środków ochrony roślin obowiązujących w Polsce w latach 2001-2009

Table 2. Selected requirements aiming to ensure the safety of the environment in legal acts legally binding in Poland in the years 2001-2009

Zapis dotyczący	Ustawa z dnia 12 lipca 1995	Ustawa z dnia 16 lutego 2001	Ustawa z dnia 18 grudnia 2003
Sprzętu	Art. 35 ust.1. „Środki ochrony roślin należy stosować tylko sprzętem sprawnym technicznie, który użyty zgodnie z przeznaczeniem zapewni skuteczne zwalczanie organizmów szkodliwych i nie spowoduje szkodliwego wpływu na zdrowie ludzi i zwierząt oraz środowisko”. Art. 36. „sprzęt powinien być badany przez wyspecjalizowane jednostki organizacyjne upoważnione przez wojewódzkiego inspektora”.	Art. 35 ust. 1. „Środki ochrony roślin stosuje się sprzętem sprawnym technicznie, który użyty zgodnie z przeznaczeniem zapewni skuteczne zwalczanie organizmów szkodliwych i nie spowoduje szkodliwego wpływu na zdrowie ludzi, zwierząt oraz na środowisko”. Art. 36 ust. 1. „Opryskiwacze ciągnikowe i samobieżne polowe lub sadownicze (...) mogą być wprowadzane do obrotu, jeżeli ich sprawność techniczna została potwierdzona badaniami przeprowadzonymi przez jednostki upoważnione (...)”. ust. 2. „Opryskiwacze będące w eksploatacji podlegają badaniom, o których mowa w ust. 1”. ust. 3. „Badania sprawności technicznej opryskiwaczy powinny być przeprowadzane w odstępach czasu nie dłuższych niż 2 lata”. ust. 4. „Wojewódzki inspektor upoważnia jednostkę do badania sprawności technicznej opryskiwaczy na jej wniosek (...)”. ust. 5. „Wojewódzki inspektor może cofnąć jednostce organizacyjnej wydane upoważnienie do przeprowadzenia badań sprawności technicznej opryskiwaczy (...)”.	Art. 76 ust. 1. „Środki ochrony roślin stosuje się sprzętem sprawnym technicznie, który użyty zgodnie z przeznaczeniem zapewnia skuteczne zwalczanie organizmów szkodliwych i nie spowoduje zagrożenia zdrowia człowieka, zwierząt lub środowiska”. ust. 2. „Opryskiwacze ciągnikowe i samobieżne polowe lub sadownicze (...) mogą być wprowadzane do obrotu, jeżeli ich sprawność techniczna została potwierdzona badaniami przeprowadzonymi przez jednostki organizacyjne upoważnione przez wojewódzkiego inspektora”. ust. 3. „Przepis ust. 2 stosuje się również do opryskiwaczy będących w eksploatacji”. ust. 4. „Badania sprawności technicznej opryskiwaczy powinny być przeprowadzane w odstępach czasu nie dłuższych niż 3 lata”. ust. 5. „Wojewódzki inspektor właściwy ze względu na siedzibę jednostki organizacyjnej upoważnia, w drodze decyzji, tę jednostkę, na jej wniosek, do przeprowadzania badań sprawności technicznej opryskiwaczy, jeżeli dana jednostka organizacyjna posiada odpowiednie warunki lokalowe, właściwe wyposażenie techniczne i wykwalifikowaną kadrę do prowadzenia takich badań”. ust. 6. „Jeżeli jednostka organizacyjna upoważniona do przeprowadzania badań opryskiwaczy przestała spełniać warunki wymagane do uzyskania upoważnienia lub prowadzi badania niezgodnie z obowiązującymi w tym zakresie przepisami, wojewódzki inspektor cofa, w drodze decyzji, wydane upoważnienie”.
Operatora	Art. 35 ust. 2. „Zabiegi w zakresie stosowania środków ochrony roślin w produkcji towarowej mogą być wykonywane tylko przez osoby przeszkolone przez jednostki organizacyjne upoważnione przez wojewódzkiego inspektora i posiadające świadectwo ukończenia szkolenia”.	Art 35 ust. 2. „Zabiegi w zakresie stosowania środków ochrony roślin w produkcji rolnej i leśnictwie mogą być wykonywane tylko przez osoby przeszkolone przez jednostki organizacyjne upoważnione przez wojewódzkiego inspektora ochrony roślin, właściwego ze względu na siedzibę jednostki organizacyjnej, i posiadające dokument potwierdzający ukończenie szkolenia”. ust. 3. „Wojewódzki inspektor wydaje (...) decyzję o upoważnieniu do prowadzenia szkoleń (...)”. ust. 4. „Wojewódzki inspektor może (...) cofnąć wydane upoważnienie do prowadzenia szkoleń”.	Art. 74. „Zabiegi przy użyciu środków ochrony roślin w produkcji rolnej i leśnictwie mogą być wykonywane przez osoby, które ukończyły szkolenie w zakresie stosowania środków ochrony roślin i posiadają aktualne zaświadczenie o ukończeniu tego szkolenia”. Art. 75 ust. 1. „Szkolenia (...) mogą być prowadzone przez jednostki organizacyjne upoważnione przez wojewódzkiego inspektora właściwego ze względu na siedzibę tych jednostek (...)”. ust. 2a. „Wojewódzki inspektor przeprowadza (...) kontrolę jednostek organizacyjnych prowadzących szkolenia (...)”. ust. 3. „Jeżeli jednostka (...) przestała spełniać warunki wymagane do uzyskania upoważnienia do prowadzenia szkoleń lub prowadzi szkolenia niezgodnie z przepisami, wojewódzki inspektor może cofnąć (...) wydane upoważnienie”. ust. 4. „Jednostki organizacyjne upoważnione do prowadzenia szkoleń wydają zaświadczenie o ukończeniu szkolenia po uzyskaniu pozytywnego wyniku egzaminu przeprowadzonego w formie testu (...)”. ust. 4a. „Komisję egzaminacyjną powołuje wojewódzki inspektor”. ust. 5. „Zaświadczenia o ukończeniu szkoleń (...) zachowują ważność przez okres 5 lat od dnia ukończenia szkolenia”.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie ustaw [Ustawa... 1995; Ustawa... 2001; Ustawa... 2003].

Urszula Motowidlak[1]
Zakład Logistyki
Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny
Uniwersytet Łódzki

Aktywność gospodarstw rolnych w Polsce w budowaniu łańcuchów dostaw

Activity of farms in Poland in building a delivery chain

Synopsis. Artykuł poświęcony jest prezentacji struktury agrarnej polskiego rolnictwa i jej wpływu na aktywność gospodarstw jako dostawców surowców dla przedsiębiorstw przemysłu spożywczego. W artykule wykazano, iż trwające od dwudziestu lat przemiany obszarowe gospodarstw indywidualnych w Polsce mają właściwy kierunek, jednak tempo tych zmian jest niezadowalające. W latach 1988-2008 liczba gospodarstw indywidualnych o powierzchni powyżej 1 ha użytków rolnych zmniejszyło się o 16%. W strukturze agrarnej nadal dominują gospodarstwa małe. W 2007 udział gospodarstw indywidualnych z grupy obszarowej 1-5 ha wynosił 57,4% ogółu gospodarstw indywidualnych o areale powyżej 1 ha użytków rolnych. Natomiast gospodarstwa o powierzchni powyżej 15 ha stanowiły w 2007 roku tylko 11% analizowanej grupy gospodarstw. Zwrócono jednocześnie uwagę na duże zróżnicowanie aktywności ekonomicznej gospodarstw między poszczególnymi grupami obszarowymi. Wraz ze wzrostem areału zwiększała się skłonność gospodarstw do koncentracji pionowej i poziomej w łańcuchach dostaw. W 2005 roku 43,7% gospodarstw o areale powyżej 15 ha było członkami grup producenckich. Natomiast dla gospodarstw z grupy obszarowej 1-5 ha wielkość ta wynosiła 1,3%. Istniejąca struktura agrarna polskiego rolnictwa utrudnia więc poprawę poziomu organizacji w łańcuchu dostaw żywności.

Słowa kluczowe: rolnictwo, logistyka, łańcuch logistyczny

Abstract. The article presents the agrarian structure of Polish agriculture and the influence of this structure on the activity of farms as deliverers of raw materials for food industry. It has been shown that the area changes in private farms in Poland have admittedly the right direction but the dynamics of those changes is to slow. In 1998-2008 the number of private farms having agricultural land bigger than 1 hectare decreased by about 16 percent. The agrarian structure is dominated by small farms. In 2007 the part of private farms with area between 1 and 5 hectare amounted to 57.4 percent of all private farms with area of more than 1 hectare. However, farms with area of more than 15 hectare constituted in 2007 only 11 percent of the analyzed group of farms. An attention has also been paid to the great variety of economic activity of farms belonging to different area groups. Along with a growth of area a tendency increased in farms to the vertical and horizontal concentration in delivery chain. 43.7 percent of farms with area bigger than 15 hectare were members of producer's groups in 2007. The same index for the area group between 1 and 5 hectare amounted to 1.3 percent. Therefore the existing agrarian structure of Polish agriculture hinders an improvement of organizational level in the food delivery chain.

Key words: agriculture, logistics, logistic chain

[1] Dr, e-mail: umotowidlak@onet.eu

Wstęp

Poprawa konkurencyjności przedsiębiorstw na rynku to efekt przemyślanych działań inwestycyjnych, w których logistyka zaczyna odgrywać coraz bardziej kluczową rolę. Coraz więcej przedsiębiorstw rozumie bowiem, że ich rozwój uwarunkowany jest w dużym stopniu bieżącą odpowiedzią na potrzeby konsumentów. Poprawa relacji w łańcuchu dostaw zarówno surowców, jak i przetworzonych produktów, sprawniejszy przepływ informacji w całym cyklu produkcyjnym, wpływa na usprawnienie organizacji produkcji i dystrybucji oraz wzrost zadowolenia klientów związany z oferowaniem coraz wyższego poziomu obsługi i jakości dostarczanych produktów. Traktowanie dostawców jako partnerów to jeden z dzisiejszych trendów wyraźnie widoczny w działaniach dużych firm. Dotyczy to szczególnie przedsiębiorstw działających na rynku rolno-spożywczym, które chcąc sprostać coraz bardziej rosnącym wymaganiom klientów starają się dostarczać towar o odpowiedniej jakości, sprawnie, terminowo i tanio [Bień 2007]. Ponadto członkostwo Polski w Unii Europejskiej i przyjęte w związku z tym dyrektywy unijne mają znaczący wpływ na przeobrażenia, jakie dokonują się w przedsiębiorstwach sektora rolno-spożywczego. Przestrzeganie norm unijnych wymaga przede wszystkim sprawnej organizacji działalności przedsiębiorstwa będącego jednocześnie gwarantem nieustannej poprawy jakości i wydajności. Jak wykazują badania, odnotowany w ostatnich trzech latach wzrost integracji pionowej i poziomej w łańcuchach logistycznych producentów żywności spowodował zwiększenie liczby relacji kooperacyjno-partnerskich z dostawcami oraz z odbiorcami produktów, przy czym polityka logistyczna dużych przedsiębiorstw nakierowana jest na lepsze wykorzystanie zasobów swych dostawców. Natomiast małe i średnie przedsiębiorstwa dążą do kontrolowania działań przybliżających je do ostatecznych nabywców [Dudzik 2008].

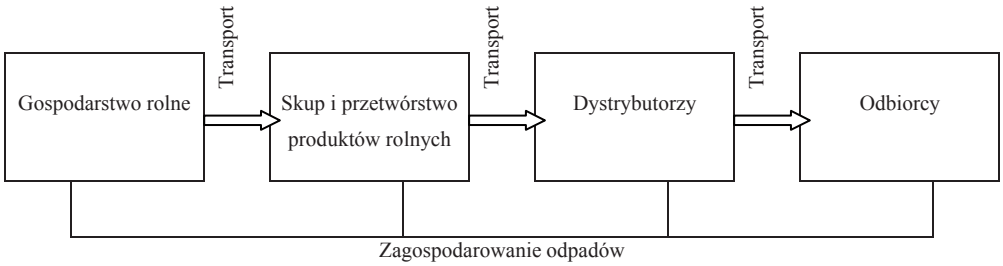
Poprawa organizacji przedsiębiorstw sektora rolno-spożywczego wymaga między innymi centralizacji produkcji rolnej, która charakteryzuje się dużym rozproszeniem oraz różnorodną jakością produktów rolnych. Jednym z działań, ważnym od strony logistyki, które ma zapoczątkować wprowadzenie rozwiązań systemowych, jest ściślejsze powiązanie gospodarstw rolnych z zakładami przetwórstwa rolno-spożywczego. Skuteczność realizacji tych założeń wiąże się z przebudową obszarową gospodarstw rolnych w Polsce oraz rozwojem infrastruktury logistycznej, co może wpłynąć na poprawę ekonomicznej wydajności pracy w rolnictwie.

W niniejszej pracy, w oparciu o literaturę przedmiotu, podjęto próbę analizy pozycji gospodarstwa rolnego w łańcuchu dostaw, podkreślając wpływ struktury agrarnej w Polsce na poziom organizacji tego łańcucha.

Gospodarstwo rolne jako ogniwo łańcucha dostaw

Każda działalność gospodarcza, w tym również działalność rolnicza prowadzona przez gospodarstwa rolne, jest ściśle związana z procesami fizycznego przepływu różnego rodzaju dóbr. W literaturze przedmiotu przepływy fizyczne najczęściej rozpatrywane są w dwóch ujęciach, tj. wąskim i szerszym [Logistyka... 2009]. Przepływy materiałów, surowców oraz wyrobów gotowych mogą być więc analizowane w obrębie danego podmiotu gospodarczego lub w ujęciu szerszym, jako przepływy między podmiotami wzajemnie ze sobą współpracującymi na rynkach zaopatrzenia i sprzedaży. Gospodarstwo

rolne może więc stanowić z jednej strony przykład modelowego systemu logistycznego [Kuboń 2007], z drugiej zaś ogniwo bardziej złożonego łańcucha dostaw na rynku rolno-spożywczym (rys. 1).



Rys.1. Gospodarstwo rolne jako ogniwo łańcucha dostaw

Fig.1. Farm as a link in a delivery chain

Źródło: opracowanie własne na podstawie [Abt 2002]

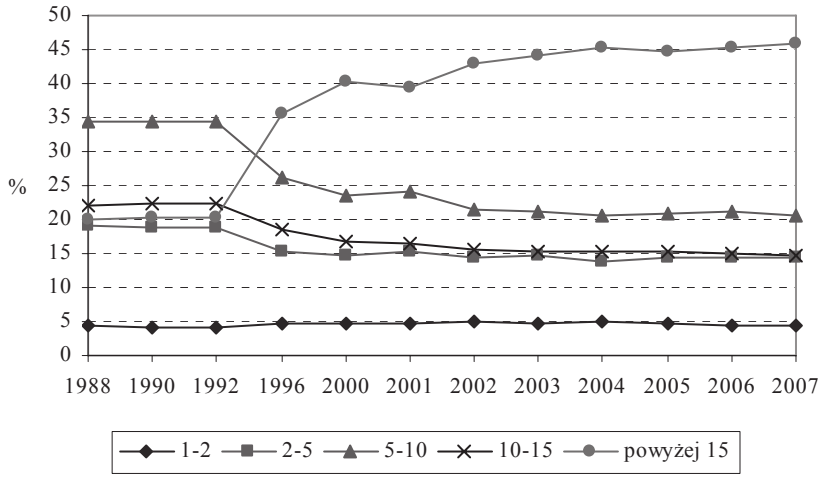
Gospodarstwo rolne jako uczestnik skomplikowanego systemu powiązań między współpracującymi ze sobą podmiotami gospodarczymi powinno dążyć m.in. do minimalizacji kosztów oraz maksymalizacji wartości dodanej [Abt 2002]. Zgodnie z literaturą przedmiotu jest to możliwe dzięki ścisłym powiązaniom wszystkich ogniw, co sprzyja koncentracji pionowej oraz poziomej.

Analiza struktury agrarnej wskazuje na istotny problem, jakim jest silne rozdrobnienie polskiego rolnictwa. Transformacja systemowa, jaka dokonała się w naszym kraju, spowodowała zasadnicze przemiany we władaniu i użytkowaniu ziemi. Likwidacja gospodarstw państwowych oraz przejmowanie ich mienia, które praktycznie zakończyło się w 1995 roku, doprowadziło do wzmocnienia i poszerzenia sektora prywatnego w rolnictwie [Dzun 2004]. W 1989 roku sektor uspołeczniony zajmował 22,5% całkowitej powierzchni użytków rolnych, natomiast w 1996 roku gospodarstwa państwowe użytkowały tylko 6,7% tych gruntów, a spółdzielnie produkcyjne 2,7%. W tym samym okresie gospodarstwa indywidualne zwiększyły odpowiednio swój udział w strukturze użytków rolnych z 76,2% do 82,1%. Dalszy rozwój gospodarki indywidualnej prowadził do kolejnych przemian w strukturze użytków rolnych. W 2008 roku gospodarstwa te użytkowały ponad 89,4% całkowitej powierzchni użytków rolnych w Polsce.

Przebudowa struktury obszarowej gospodarstw rolnych, jaka dokonała się na przestrzeni ostatniego dwudziestolecia, miała właściwy kierunek, jednak tempo tych zmian było niezadowalające. W latach 1988-2007 liczba gospodarstw indywidualnych ogółem zmniejszyła się o 364 tys., a więc średnioroczny spadek w analizowanym okresie wynosił 0,8%. Największą dynamikę spadku odnotowano w grupie obszarowej 5-10 ha oraz 10-15 ha, gdzie liczba gospodarstw zmniejszyła się odpowiednio o 7 punktów procentowych (p.p.). oraz o 2 p.p. W analizowanym okresie wzrosła natomiast o ponad 70 tys. liczba

gospodarstw największych, o powierzchni 15 ha i więcej użytków rolnych (UR), które w 2007 roku stanowiły 11% liczby gospodarstw indywidualnych o powierzchni powyżej 1 ha UR. Mimo pozytywnych zmian nadal w Polsce przeważają gospodarstwa obszarowo małe, których aktywność gospodarcza jest niewystarczająca. Właściciele tych gospodarstw w porównaniu z gospodarstwami dużymi, wyspecjalizowanymi w określonej produkcji, są znacznie mniej konkurencyjni w bezpośrednich kontaktach z odbiorcami płodów rolnych, przemysłem rolno-spożywczym, producentami środków do produkcji rolnej [Woś 2004]. Udział gospodarstw indywidualnych o powierzchni od 1 do 5 ha UR w ostatnich latach nieznacznie zmniejszył się. Nadal jednak gospodarstwa te stanowią ponad 50% w badanej strukturze gospodarstw.

Zmiana liczby gospodarstw indywidualnych w poszczególnych grupach obszarowych wpłynęła na przebudowę struktury areału tych gospodarstw (rys. 2).



Rys. 2. Struktura areału gospodarstw indywidualnych o powierzchni powyżej 1 ha według grup obszarowych w latach 1988-2007

Fig. 2. Agricultural land distribution in private farms of size more than 1 hectare according to area groups in 1988-2007

Źródło: opracowanie własne na podstawie GUS [Rocznik…1988 i lata następne]

Z danych przedstawionych na rysunku 2 wynika, że w początkowym okresie przemian społeczno-gospodarczych skala przeobrażeń w powierzchni gospodarstw indywidualnych w poszczególnych grupach wielkościowych była nieznaczna. Dopiero po 1992 roku wraz ze zmianą liczby gospodarstw indywidualnych w poszczególnych grupach obszarowych rozpoczęła się przebudowa struktury ich areału. Największą dynamikę zmian odnotowano w grupie obszarowej powyżej 15 ha, której gospodarstwa zwiększyły swoją powierzchnię z 2,7 mln ha w 1992 roku do 6,3 mln ha w 2007 r., zaś ich udział w użytkowaniu ziemi rolniczej wzrósł w tym okresie z 20,2% do 45,8%. W pozostałych grupach obszarowych, z wyjątkiem gospodarstw o powierzchni 1-2 ha użytków rolnych, odnotowano spadek powierzchni ziemi rolniczej, jak również ich udziału w strukturze areału gospodarstw

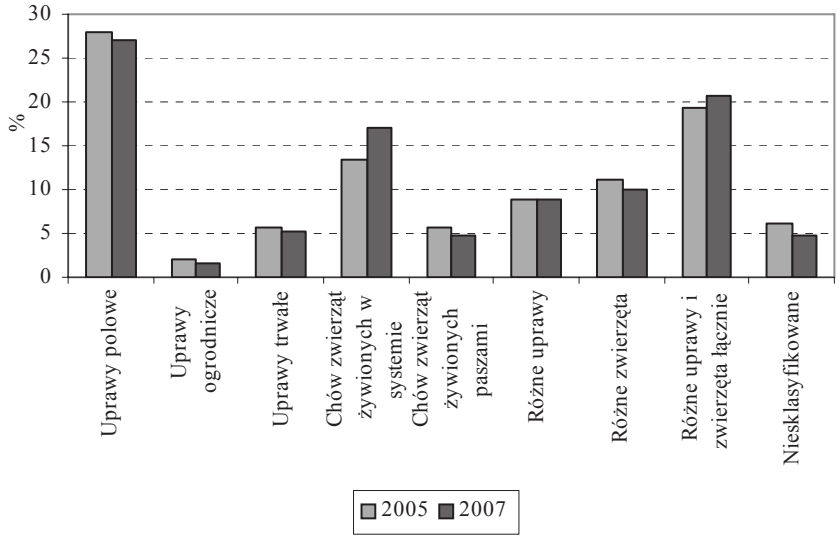
indywidualnych. Nadal jednak ponad 50% całkowitej powierzchni użytków rolnych użytkowana jest przez właścicieli gospodarstw małych i średnich obszarowo.

Tabela 1. Udział gospodarstw indywidualnych obszarowo większych strukturze agrarnej w latach 1996-2007

Table 1. Share of bigger private farms in the agrarian structure in 1996-2007

Udział	Rok	Grupy obszarowe wielkości gospodarstw, ha				
		15-20	20-30	30-50	50-100	100 i więcej
W ogólnej liczbie gospodarstw indywidualnych	1996	4,4	2,7	1,0	0,3	0,2
	2002	4,3	3,3	3,3	0,6	0,3
	2005	4,3	3,6	1,9	0,8	0,3
	2007	4,3	3,6	2,1	0,9	0,3
W całkowitym areale gospodarstw indywidualnych	1996	9,1	9,9	5,3	2,8	8,4
	2002	6,1	11,2	8,6	5,8	11,4
	2005	7,2	11,7	9,8	6,8	9,3
	2007	7,3	11,4	10,1	7,6	9,4

Źródło: opracowanie własne na podstawie GUS [Rocznik…1996 i lata następne]



Rys. 3. Struktura gospodarstw rolnych według typów rolniczych w latach 2005-2007

Fig. 3. Structure of private farms according to activity type in 2005-2007

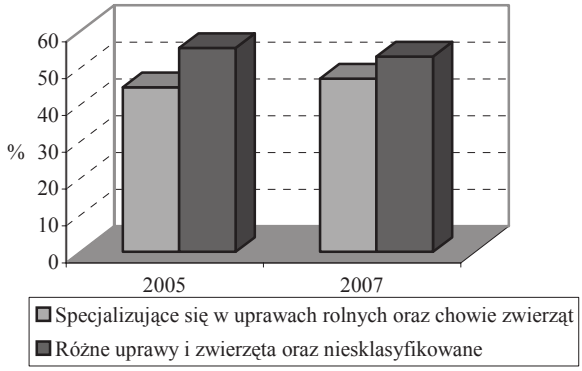
Źródło: dane GUS [Charakterystyka… 2005; Charakterystyka… 2007]

Pomimo wzrostu liczby gospodarstw obszarowo większych gospodarstwa o powierzchni 50-100 ha stanowiły w 2007 roku tylko 0,9% ogółu gospodarstw rolnych, zaś

ich udział w ogólnym areale gospodarstw indywidualnych wynosił 7,6% (tabela 1). Natomiast dla gospodarstw o powierzchni powyżej 100 ha wartości tych parametrów wynosiły w 2007 roku odpowiednio 0,3% i 9,4%.

Przewaga gospodarstw małych i średnich obszarowo sprzyja niskiej specjalizacji produkcji rolnej, co przedstawiono na rys. 3.

W gospodarstwach małych i średnich obszarowo, mimo występującej w ostatnich latach skłonności do specjalizacji produkcji rolnej, stopień jej koncentracji jest nadal niewystarczający (rys. 4).



Rys. 4. Struktura gospodarstw rolnych o areale 1-15 ha według typów rolniczych

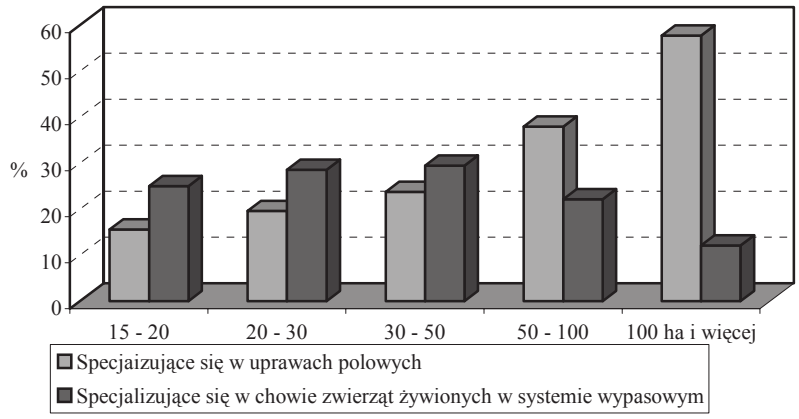
Fig. 4. Structure of farms of size 1-15 hectare according to activity type

Źródło: dane GUS [Charakterystyka… 2005; Charakterystyka… 2007]

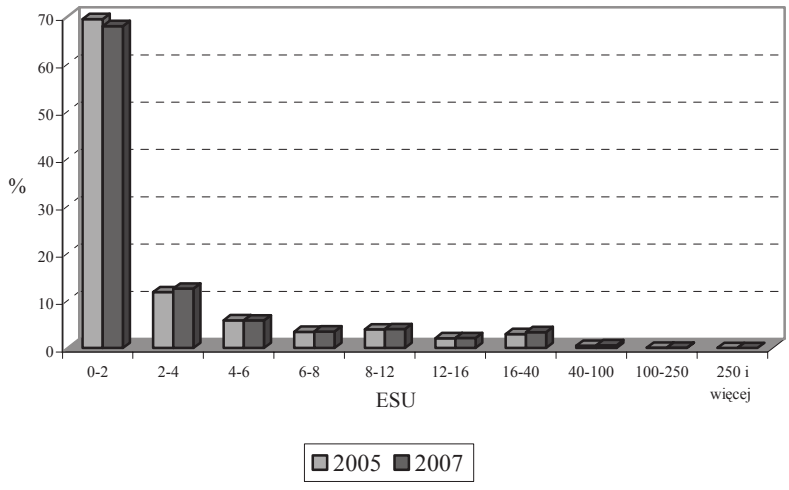
W 2007 roku ponad 55% wszystkich gospodarstw rolnych o areale 1-15 ha UR prowadziło rozproszoną produkcję rolną. Natomiast gospodarstwa obszarowo większe skoncentrowane były przede wszystkim na uprawach polowych oraz chowie zwierząt w systemie wypasowym (rys. 5). Wraz ze wzrostem powierzchni gospodarstw wyraźnie zwiększał się stopień ich specjalizacji w zakresie upraw polowych.

Struktura obszarowa gospodarstw rolnych w Polsce, oddziałując na poziom koncentracji produkcji rolnej, ma bezpośrednio wpływ na wielkość ich aktywności ekonomicznej[2], co przedstawiono na rys. 6. Zgodnie bowiem ze Wspólnotową Typologią Gospodarstw Rolnych ustanowioną Decyzją Komisji Europejskiej nr 85/377/EEC z dnia 7 czerwca 1985 r. (z późniejszymi zmianami) gospodarstwa rolne sklasyfikowane są według wielkości ekonomicznej w dziesięciu klasach.

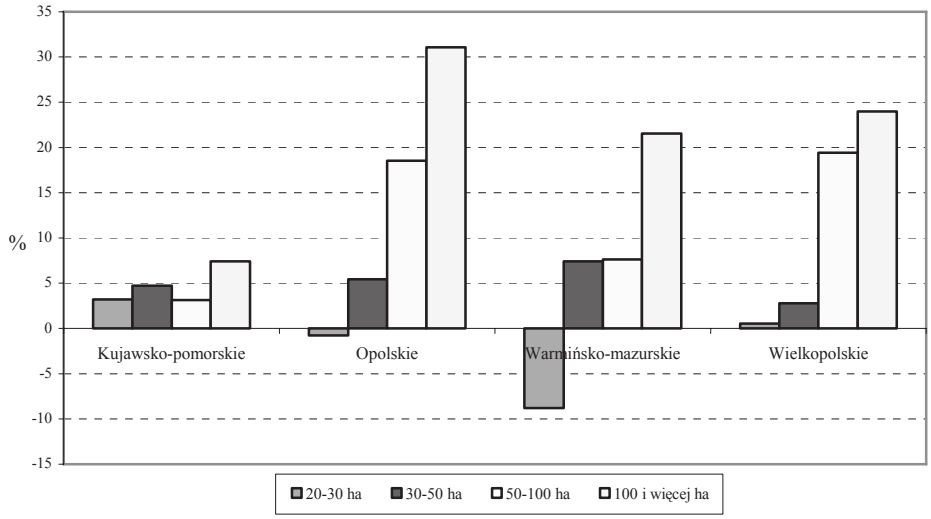
[2] Wielkość ekonomiczna gospodarstwa rolnego, określana jako suma standardowych nadwyżek bezpośrednich wszystkich działalności prowadzonych w tym gospodarstwie, wyrażona jest w Europejskich Jednostkach Wielkości (European Size Unit, ESU). Wartość 1 ESU jest corocznie weryfikowana i ustalana przez Komisję Europejską. Wartość ta od 1984 roku wynosi 1200 euro [Charakterystyka… 2007].



Rys. 5. Struktura gospodarstw rolnych o areale powyżej 15 ha według typów rolniczych w 2007 roku
Fig. 5. Structure of farms population of size above 15 hectare according to activity type in 2007
Źródło: dane GUS [Charakterystyka… 2005, Charakterystyka… 2007]



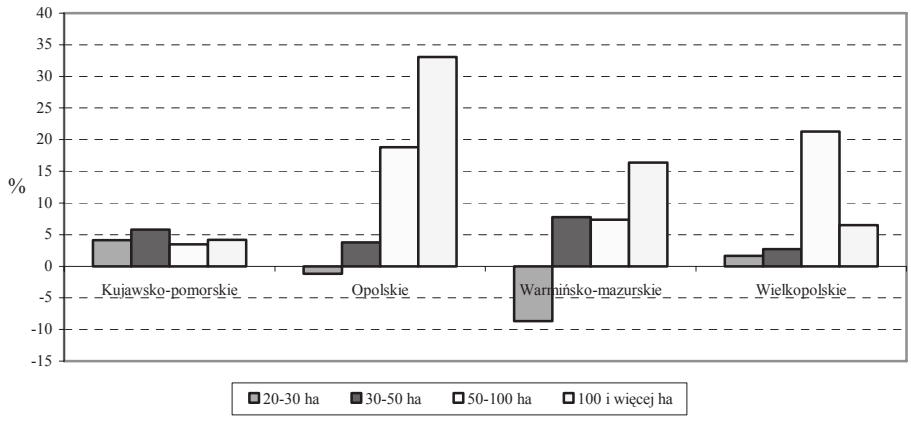
Rys. 6. Struktura gospodarstw indywidualnych według klas wielkości ekonomicznej w Polsce w latach 2005-2007
Fig. 6. Structure of private farms population in Poland according to classes of economic size in 2005-2007
Źródło: dane GUS [Charakterystyka… 2005; Charakterystyka… 2007]



Rys. 7. Względne zmiany liczb gospodarstw indywidualnych obszarowo większych w wybranych województwach w latach 2005-2007

Fig. 7. Change of number of private farms with greater area in chosen regions of Poland in 2005-2007

Źródło: opracowano na podstawie danych GUS [Charakterystyka…2005, Charakterystyka…2007]

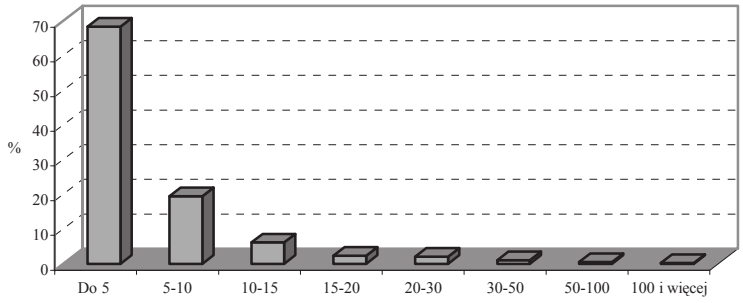


Rys. 8. Względna zmiana powierzchni gospodarstw indywidualnych obszarowo większych w wybranych województwach w latach 2005-2007

Fig. 8. Relative change in the area of bigger private farms in selected provinces of Poland in 2005-2007

Źródło: opracowano na podstawie danych GUS [Charakterystyka… 2005; Charakterystyka… 2007]

Mimo stopniowego wzrostu wielkości ekonomicznej gospodarstw rolnych, odnotowanego w Polsce w ostatnich latach, nadal dominują gospodarstwa należące do klasy 0 -< 2 ESU, co jest następstwem wyraźnej przewagi gospodarstw małych i średnioobszarowych. W 2007 roku gospodarstwa zaliczone do pierwszej klasy wielkości ekonomicznej stanowiły bowiem 68,0% ogółu gospodarstw indywidualnych, tj. o 1,5 p.p. mniej niż w 2005 roku. Natomiast w pozostałych klasach wielkości ekonomicznej liczba gospodarstw zwiększyła się nieznacznie w stosunku do 2005 roku. Nadal jednak tempo wzrostu liczby gospodarstw rolnych o największej aktywności ekonomicznej jest w Polsce niezadowalające. W 2007 roku gospodarstwa indywidualne charakteryzujące się wielkością ekonomiczną 100 ESU i więcej stanowiły zaledwie 0,11% ogółu badanych gospodarstw.



Rys. 9. Struktura, według wielkości, populacji gospodarstw indywidualnych, w których wartość bezpośredniej sprzedaży konsumentom wynosiła więcej niż 50% wartości ogólnej sprzedaży gospodarstwa, w 2007 r.

Fig. 9. Distribution by size of private farms population, where the direct sale to customers amounted to more than 50% of the total value of their incomes in 2007

Źródło: opracowano na podstawie danych GUS [Charakterystyka… 2007]

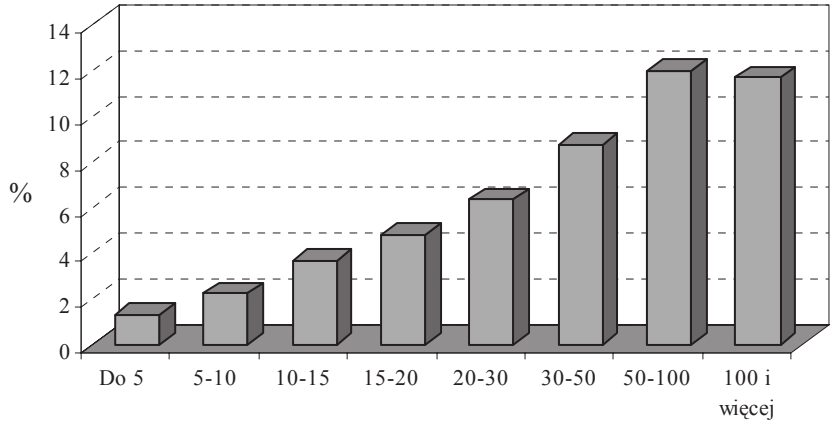
Omówiony kierunek zmian spowodował wzrost średniej wielkość ekonomicznej w grupie gospodarstw indywidualnych z 4,3 ESU w 2005 roku do 4,4 ESU w 2007 roku, przy czym tempo tych zmian ogółem oraz w poszczególnych województwach było ściśle skorelowane z dynamiką przemian agrarnych (rys.7, rys. 8). Odnotowany w latach 2005-2007 dynamiczny wzrost liczby gospodarstw indywidualnych o areale 20 ha i więcej, szczególnie silny w grupie obszarowej powyżej 50 ha, spowodował wzrost średniej wielkości ekonomicznej gospodarstw w województwach kujawsko-pomorskim, opolskim, warmińsko-mazurskim oraz wielkopolskim. Wypracowana w analizowanym okresie nadwyżka bezpośrednia[3] spowodowała przejście gospodarstw województwa opolskiego z trzeciej do czwartej klasy wielkości ekonomicznej. Natomiast gospodarstwa pozostałych z

[3] Nadwyżka bezpośrednia to roczna wartość produkcji uzyskana z jednego hektara uprawy lub od jednego zwierzęcia gospodarskiego, pomniejszona o koszty bezpośrednie poniesione na jej wytworzenie, przemnożona przez liczbę odpowiednich jednostek we wszystkich działalnościach prowadzonych w danym gospodarstwie [Charakterystyka… 2007].

wyżej wymienionych województw awansowały z czwartej do piątej klasy wielkości ekonomicznej.

Na podstawie dokonanych rozważań można stwierdzić, iż struktura agrarna ma istotny wpływ na wyniki ekonomiczno-produkcyjne gospodarstw rolnych. Z punktu widzenia logistyki koncentracja produkcji rolnej sprzyja nie tylko poprawie wyników ekonomiczno-produkcyjnych, ale także zwiększa szanse gospodarstw rolnych jako dostawców surowców pochodzenia rolniczego dla przedsiębiorstw przemysłu spożywczego. Wraz ze wzrostem areału upraw rolnych zmniejsza się aktywność gospodarstw towarowych w zakresie sprzedaży bezpośredniej konsumentom, co przedstawiono na rys. 9.

Jak wynika z rys. 9, w 2007 r. gospodarstwa indywidualne o powierzchni powyżej 15 ha, w których wartość bezpośredniej sprzedaży konsumentom wynosiła ponad ½ wartości ogólnej sprzedaży gospodarstwa, stanowiły łącznie 6,2% ogółu gospodarstw analizowanej grupy obszarowej. Natomiast dla gospodarstw o areale do 5 ha wartość tego parametru wynosiła 68,3%. Można więc stwierdzić, iż spadek zainteresowania sprzedażą bezpośrednią wraz ze wzrostem areału gospodarstw sprzyja poprawie relacji między producentami surowców rolnych dla przemysłu spożywczego a ich odbiorcami.



Rys. 10. Udział gospodarstw indywidualnych w danej grupie obszarowej w 2005 r., w których użytkownicy byli członkami grup producenckich

Fig. 10. Share of private farms, whose users were members of producers' groups, according to area size group in 2005

Źródło: opracowano na podstawie danych GUS [Charakterystyka… 2005]

Wzrost areału gospodarstw rolnych sprzyja nie tylko koncentracji pionowej w łańcuchach dostaw, ale także koncentracji poziomej, co przyczynia się do poprawy stopnia organizacji producentów rolnych (rys. 10). Najmniejszą skłonność do współpracy wykazywali użytkownicy małych i średnich obszarowo gospodarstw. W 2005 roku członkami organizacji producentów było zaledwie 1,3% gospodarstw indywidualnych o

areale do 5 ha i 2,2% gospodarstw w grupie obszarowej 5-10 ha. Wraz z przechodzeniem do grup o większym areale stopień uczestnictwa w organizacjach producenckich zwiększał się proporcjonalnie do powierzchni gospodarstwa.

Podsumowanie

Analiza danych dotyczących aktywności ekonomiczno-produkcyjnej gospodarstw rolnych wskazuje, iż w dużym stopniu jest ona warunkowana wielkością obszarową gospodarstwa. Wraz ze wzrostem powierzchni gospodarstw towarowych spada ich zainteresowanie sprzedażą bezpośrednią. Wyraźnie natomiast zwiększa się aktywność tych gospodarstw jako dostawców surowców dla przemysłu spożywczego. Wzrost areału sprzyja nie tylko koncentracji pionowej w łańcuchach dostaw, ale także koncentracji poziomej, przyczyniając się do poprawy organizacji producentów rolnych.

Z danych dotyczących struktury obszarowej polskiego rolnictwa wynika, że najbardziej skłonne do poprawy relacji w łańcuchu dostaw gospodarstwa rolne stanowiły w 2007 roku tylko 11% ogółu gospodarstw. Dominujące nadal w Polsce, obszarowo małe i średnie gospodarstwa rolne, użytkujące ponad 50% całkowitej powierzchni UR, odznaczają się niskim stopniem specjalizacji produkcyjnej. Silnie rozproszona baza surowcowa warunkuje ponadto niski poziom relacji z przedsiębiorstwami przemysłu spożywczego. Rozwój przetwórstwa rolno-spożywczego w Polsce wymaga więc bardziej dynamicznej przebudowy struktury agrarnej w Polsce. Zwiększenie przewagi konkurencyjnej podmiotów sektora rolno-spożywczego wymaga skoncentrowania produkcji rolnej w naszym kraju oraz poprawy poziomu organizacji w łańcuchu dostaw.

Literatura

Abt S. [2002]: Logistyczny agrobiznes. [Tryb dostępu:] www.Logistyka.net.pl. [Data odczytu: maj 2009].

Bień S. [2007]: Usprawnienia w logistyce firm spożywczych. *Przemysł Fermentacyjny i Owocowo-Warzywny* 12, s. 4.

Charakterystyka gospodarstw rolnych w 2005 r. [2006 i lata następne]. GUS, Warszawa.

Dudzik T.M. [2008]: Miejsce przedsiębiorstwa w łańcuchu dostaw – wyniki badań. *Gospodarka Materiałowa i Logistyka* 3, s. 6.

Dzun W. [2004]: Gospodarstwa rolne w procesie transformacji systemowej (1990-2002). *Wieś i Rolnictwo* 1, s. 46.

Kuboń M. [2007]: Metodyczne aspekty szacowania kosztów infrastruktury logistycznej przedsiębiorstw rolniczych. *Problemy Inżynierii Rolniczej* 1, s. 125.

Logistyka [2009]. Kisperska-Moroń D., Krzyżaniak S. (red.). Instytut Logistyki i Magazynowania, Poznań, s. 13.

Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej 1988 [1989 i lata następne]. GUS, Warszawa.

Woś A. [2004]: W poszukiwaniu rozwoju polskiego rolnictwa. IERiGŻ, Warszawa, s. 111.

Arkadiusz Niedziółka[1]
Katedra Socjologii i Rozwoju Wsi
Uniwersytet Rolniczy
Kraków

Uwarunkowania rozwoju agroekoturystyki w województwie małopolskim

Determinants of agriecotourism development in Małopolska voivodeship

Synopsis. W artykule zaprezentowano nową formę turystyki wiejskiej, tj. agroekoturystykę i determinanty jej rozwoju. Ten rodzaj usług turystycznych na wsi dotyczy organizacji pobytu dla wczasowiczów w gospodarstwach agroturystycznych. Jednak od typowej agroturystyki różni się tym, że rolnicy zajmują się produkcją ekologiczną. Żywność pochodząca z niej jest serwowana turystom wypoczywającym w obiektach agroekoturystycznych. W części teoretycznej artykułu ukazano istotę rolnictwa ekologicznego. Ukazano także liczbę producentów ekologicznych oraz przetwórni ekologicznych w kraju według województw. Następnie przedstawiono liczbę gospodarstw agroekoturystycznych w Polsce. Przedstawiono ponadto czynniki rozwoju agroekoturystyki w województwie małopolskim. W części empirycznej pracy ukazano natomiast wyniki badań przeprowadzonych w 20 gospodarstwach agroekoturystycznych w tym regionie.

Słowa kluczowe: rolnictwo ekologiczne, żywność ekologiczna, agroturystyka, agroekoturystyka

Abstract. A new form of rural tourism, i.e. agriecotourism, and determinants of its development were presented. This kind of touristic services in rural areas includes organizing a stay for holiday-makers in agritourism farms. However, it differs from the typical agritourism because the host farmers practice the organic way of production. Tourists who stay in a agriecotouristic farm are served with food made from farm's products. In the theoretical part of the article the essence of organic agriculture was shown. Numbers of organic producers and organic food processing plants in Poland were presented by provinces. Next, the number of agriecotouristic farms in Poland was presented. Moreover, factors of agriecotourism development in Małopolska voivodeship were presented. In empirical part of the work results of a research conducted in 20 agriecotouristic farms in this region were shown.

Key words: organic agriculture, organic food, agritourism, agriecotourism

Wstęp

Agroekoturystyka jest nowym segmentem turystyki wiejskiej, dokładniej agroturystyki. Obecnie w Polsce jest to dopiero rozwijająca się branża turystyczna, ponieważ gospodarstw agroekoturystycznych istniało w roku 2008 zaledwie 167. Najwięcej tego rodzaju podmiotów funkcjonowało w województwie świętokrzyskim (33), następnie w województwie małopolskim (29). Ten ostatni region charakteryzuje się natomiast zdecydowanie największą liczbą gospodarstw agroturystycznych w Polsce oraz zarejestrowanych jest tutaj najwięcej producentów ekologicznych. W związku z tym

[1] Dr, e-mail: aniedziolka@ar.krakow.pl

istnieje prawdopodobieństwo, że w przyszłości pojawiać się będą nowe gospodarstwa ekologiczne, które poza produkcją zdrowej i ekologicznej żywności zaczną ponadto przyjmować gości i turystów.

Rozwój agroekoturystyki jest uwarunkowany przez różne czynniki. Jednym z nich jest pomoc otoczenia instytucjonalnego. Inną ważną determinantą rozwoju jest odpowiednia polityka promocyjna, która oczywiście związana jest ze wsparciem różnych podmiotów i instytucji. Typowe uwarunkowania, jak w przypadku rozwoju innych form turystyki wiejskiej, a więc walory turystyczne regionu, w tym krajobrazowe i antropogeniczne, i odpowiednia infrastruktura turystyczna są również istotnymi składnikami rozwoju produktu agroekoturystycznego.

Materiał i metoda

Celem artykułu jest przedstawienie uwarunkowań rozwoju agroekoturystyki jako nowej formy usług agroturystycznych w Polsce. Polega ona na połączeniu działalności agroturystycznej z ekologiczną produkcją żywności w gospodarstwach rolnych. W związku z tym w części teoretycznej pracy przedstawiono istotę agroekoturystyki i czynniki jej rozwoju. W części empirycznej ukazano natomiast wyniki badań przeprowadzonych w 20 gospodarstwach agroekoturystycznych w województwie małopolskim. Do badań wybrano te gospodarstwa, które funkcjonowały w trzech powiatach o największej liczbie tego typu obiektów w tym województwie. Narzędziem badawczym był kwestionariusz, a metodą badawczą wywiad bezpośredni. Badania dotyczyły uwarunkowań i czynników rozwoju agroekoturystyki.

Istota rolnictwa ekologicznego i agroturystyki

Rolnictwo ekologiczne jest alternatywnym systemem gospodarowania dla rolnictwa konwencjonalnego. Aktywizuje przyrodnicze mechanizmy poprzez stosowanie środków naturalnych, nieprzetworzonych mechanicznie. Ponadto system ten zapewnia trwałą żyzność gleby, zdrowotność zwierząt, i co jest bardzo istotne nie zatruwa środowiska, a przy tym pozwala produkować wysokiej jakości zdrowe produkty rolnicze.

Gospodarowanie metodami ekologicznymi aktywizuje natomiast naturalne zasoby gospodarstwa i zapewnia trwałą żyzność gleby, zdrowotność zwierząt, wysoką jakość biologiczną płodów rolnych. Rolnictwo ekologiczne umożliwia ponadto praktyczną realizację zasad ekorozwoju i dążenie do tego, by nowoczesność i postęp nie oznaczały degradacji gleby, wody, krajobrazu, pogorszenia zdrowia ludzi i zwierząt, a także marnotrawstwa nieodnawialnych zasobów przyrody.

Rolnictwo ekologiczne jest systemem gospodarowania, który uwzględnia całkowite dostosowanie się producentów żywności do wymogów przyrody. Celem i zadaniem produkcji w tego rodzaju rolnictwie jest uzyskanie żywności o wysokiej jakości przy zachowaniu równowagi biologicznej w przyrodzie, m. in. poprzez rezygnację ze stosowania nawozów mineralnych, pestycydów i innych środków chemicznych na rzecz nawożenia organicznego (kompost, obornik) i biologicznych metod ochrony roślin.

W tabeli 1 przedstawiono porównawczo cechy rolnictwa ekologicznego i konwencjonalnego.

Tabela 1. Porównawcze cechy rolnictwa ekologicznego i konwencjonalnego

Table 1. Comparative features of organic agriculture and conventional agriculture

Rolnictwo ekologiczne	Rolnictwo konwencjonalne
1. Wykorzystanie w jak największym stopniu odnawialnych energii.	1. Duże zapotrzebowanie na energię kopalin.
2. Sterowanie dotyczy gospodarstwa jako całości.	2. Sterowanie dotyczy tylko określonych. upraw lub zwierząt gospodarskich.
3. Obszar gospodarstwa i agrotechnika są optymalne w stosunku do środowiska.	3. Obszar gospodarstwa i agrotechnika są podporządkowane względom. technologicznym i wymaganiom rynku.
4. Programowa ochrona krajobrazu, gleby i wody.	4. Eksploatacja siedliska prowadząca do jego wyniszczenia.
5. Wysokość plonu wyznaczona jest jakością i trwałym utrzymaniem żyzności gleby.	5. Wymuszona wysokość plonu prowadząca do degradacji siedliska i obniżenia jakości produktów.
6. Produkty najwyższej jakości biologicznej.	6. Niska jakość żywieniowa produktów, natomiast istotna jakość handlowa.
7. Wysoka wartość przechowalnicza produktów.	7. Niska wartość przechowalnicza produktów.
8. Dobre wykorzystanie produktów (pasz i żywności).	8. Duże straty żywności i pasz.
9. Zainteresowanie bezpośrednim kontaktem producent-konsument.	9. Brak zainteresowania konsumentem, dla którego producent staje się anonimowy.

Źródło: [Siekierski 2002, str 143].

W Polsce produkcja ekologiczna jest ostatnio najbardziej dynamicznie rozwijającą się gałęzią rolnictwa. Upowszechnienie jej daje szanse wielu bezrobotnym mieszkańcom obszarów wiejskich na znalezienie pracy.

Uwarunkowania ekologizacji rolnictwa w Polsce to [Górny 1995]:

- wspieranie działań na rzecz ochrony środowiska ograniczających skażenie powietrza, wody i gleby, co umożliwi szersze przechodzenie od rolnictwa konwencjonalnego do rolnictwa integrowanego oraz ekologicznego,
- obniżenie zużycia zasobów nieodnawialnych, w tym surowców energetycznych, przez recykling, co wymaga znacznego wspomagania finansowego, w tym kredytowego, oraz preferencji fiskalnych w oparciu o nowe uregulowania prawne, a także o niezbędne rozwiązania restrukturyzacyjne,
- taka strategia polityki ekologicznej, która nie będzie izolowana od całości polityki ekonomicznej, a więc nie będzie barierą wzrostu, lecz harmonijnego i przyjaznego dla środowiska rozwoju, pobudzając sprzyjający temu postęp naukowo-techniczny i innowacje,
- szerokie zainteresowanie społeczeństwa poprawą jakościowej strony modelu konsumpcji, zwłaszcza ze względów zdrowotnych i ekonomicznych (kreowanie popytu na zdrowszą żywność ekologiczną przy wzrastających dochodach, tj. przełamywanie bariery popytu w kraju),
- pobudzanie eksportu ekologicznej żywności,
- popieranie działalności placówek naukowych i organizacji Ekoland, tworzenie laboratoriów oceny żywności, organizowanie centrów informacyjnych dla producentów i konsumentów zdrowej żywności,
- opracowanie i realizowanie programu edukacji w zakresie ekologizacji sektora rolno-żywnościowego.

Liczbę producentów ekologicznych oraz przetwórni ekologicznych w Polsce przedstawia tabela 2.

Tabela 2. Liczba producentów ekologicznych oraz przetwórni ekologicznych w Polsce w 2008 r.

Table 2. Number of organic producers and organic food processing plants in Poland in 2008.

Województwo	Producenci ekologiczni ogółem	Przetwórnie ekologiczne
Dolnośląskie	890	11
Kujawsko-Pomorskie	272	11
Lubelskie	1609	30
Lubuskie	488	6
Łódzkie	323	12
Małopolskie	2124	17
Mazowieckie	1547	37
Opolskie	62	1
Podkarpackie	1927	19
Podlaskie	1167	5
Pomorskie	400	10
Śląskie	192	13
Świętokrzyskie	1179	10
Warmińsko - Mazurskie	1069	9
Wielkopolskie	545	33
Zachodniopomorskie	1412	12
RAZEM	15206	236

Źródło: http://www.ijhar-s.gov.pl/download/090513_140542_83_producenci%20ekologiczni%20w%202008.pdf

Tabela 3. Gospodarstwa agroturystyczne w 2007 roku

Table 3. Agritouristic frms in 2007

Województwo	Liczba obiektów
Dolnośląskie	592
Kujawsko-Pomorskie	333
Lubelskie	408
Lubuskie	164
Łódzkie	167
Małopolskie	1590
Mazowieckie	378
Opolskie	112
Podkarpackie	1074
Podlaskie	629
Pomorskie	770
Śląskie	384
Świętokrzyskie	355
Warmińsko - Mazurskie	869
Wielkopolskie	474
Zachodniopomorskie	491
RAZEM	8790

Źródło: http://www.intur.com.pl/bazy/kwatery/kw1.php?zestaw=agroturystyka.

W tabeli 2 można zauważyć, że najwięcej gospodarstw ekologicznych w 2008 r. funkcjonowało w województwie małopolskim (2124), następnie w województwie podkarpackim (1927) i w województwie lubelskim (1609).

Zdrowa żywność regionalna, nie tylko ekologiczna może być produktem oferowanym w gospodarstwach agroturystycznych. Zgodnie z klasyczną definicją agroturystyka to organizowanie pobytu dla turystów w obrębie funkcjonujących gospodarstw rolnych. Agroturystyka to nie tylko oferta noclegowo-żywieniowa. Produkt agroturystyczny powinien obejmować również ciekawe pakiety różnych usług rekreacyjnych. W gestii wiejskich kwaterodawców leży zapewnienie spędzenia wolnego czasu przez swoich gości w ciekawy i interesujący sposób.

Dane Instytutu Turystyki za rok 2007 ukazały wzrost liczby gospodarstw agroturystycznych w Polsce w porównaniu z rokiem poprzednim aż o 1576 obiektów. Zdecydowanie najwięcej tego typu obiektów noclegowych zanotowano w województwie małopolskim (tab. 3)

Z tabeli 3 wynika, że zdecydowanie najwięcej gospodarstw agroturystycznych znajduje się w województwie małopolskim, bo ponad 1,5 tysiąca, następnie w podkarpackim (1074).

Rolnictwo ekologiczne w agroturystyce i rozwój agroekoturystyki (ekoagroturystyki)

Najistotniejszym podmiotem zarządzającym rozwojem turystyki ekologicznej w Unii Europejskiej jest Europejskie Centrum Rolnictwa Ekologicznego i Turystyki ECEAT. Organizacja powstała w Amsterdamie w 1994 roku i jej głównym celem jest wsparcie zrównoważonego rozwoju turystyki wiejskiej i promocja rolnictwa ekologicznego. ECEAT to sieć zrzeszająca ponad 1300 kwater oferujących usługi turystyczne oraz żywność ekologiczną produkowaną w gospodarstwach rolnych przyjmujących letników. Według danych z maja 2009 roku ECEAT skupia kwaterodawców z 14 państw europejskich: Białorusi, Czech, Finlandii, Francji, Niemiec, Łotwy, Holandii, Polski, Rumunii, Słowenii, Szwecji, Turcji, Węgier i Wielkiej Brytanii, w tym Walii [www.eceat.org].

Obok terminu „turystyki ekologicznej", w literaturze od kilku lat funkcjonuje termin „agroekoturystyka" lub „ekoagroturystyka". Oznacza on formę agroturystyki, dla potrzeb której żywność produkowana jest metodami ekologicznymi [Zaręba 2006]. Jest to rozwijający się dopiero w Polsce nowy segment turystyki wiejskiej. W związku z tym bardzo ważną kwestią jest dalsza promocja tej formy agroturystyki wykorzystująca różne metody komunikacji z rynkiem: Internet, broszury, katalogi, giełdy i targi turystyczne [Niedziółka i Lis 2008].

W Polsce niespełna połowa gospodarstw agroturystycznych zajmujących się również żywnością ekologiczną należy do organizacji ECEAT-POLAND. Głównym jej celem jest propagowanie i promocja turystyki w gospodarstwach ekologicznych. Turystyka ekologiczna ma alternatywny charakter wobec masowej turystyki i jest adresowana do ludzi o dużej wrażliwości na przyrodę, świadomych zagrożeń, jakie niesie rozwój "przemysłu turystycznego" [http://www.poland.eceat.org/oeceat.htm].

Słusznie zauważają Ciepiela i Jasińska [2008], że w Polsce ekoagroturystyka jest zjawiskiem stosunkowo młodym, dlatego brak jest dokładnych danych o jej rozmiarach. Główny Urząd Statystyczny nie zbiera sprawozdań z takich gospodarstw. Również Ośrodki Doradztwa Rolniczego nie są w stanie dokładnie odpowiedzieć na to pytanie, ponieważ nie wszystkie posiadają odrębne wykazy ekogospodarstw. Jednak w ostatnich latach Centrum Doradztwa Rolniczego w Brwinowie (Oddział w Radomiu), z uwagi na specyfikę swojej

działalności, podjęło starania o stworzenie ogólnopolskiej bazy gospodarstw ekoagroturystycznych. Obecnie na stronie internetowej tego Centrum zewidencjonowanych jest 167 takich gospodarstw. Zaznaczyć jednak należy, że liczba ta nie do końca odzwierciedla wielkość omawianego zjawiska, ponieważ rejestracja jest dobrowolna i odbywa się drogą elektroniczną [http://www.eko.radom.com.pl/bga/index.php].

Dane pochodzące z Centrum Doradztwa Rolniczego w Brwinowie, oddział w Radomiu, wskazują na liczbę 167 tych gospodarstw w roku 2007 w Polsce (tab. 4).

Tabela 4. Liczba gospodarstw ekoagroturystycznych w Polsce w 2007 według województwa

Table 4. Number of eco-agritouristic farms in Poland in 2007, by to provinces

Województwo	Liczba gospodarstw ekoagroturystycznych
Dolnośląskie	25
Kujawsko-Pomorskie	3
Lubelskie	3
Lubuskie	2
Łódzkie	0
Małopolskie	29
Mazowieckie	7
Opolskie	8
Podkarpackie	10
Podlaskie	11
Pomorskie	0
Śląskie	5
Świętokrzyskie	33
Warmińsko - Mazurskie	20
Wielkopolskie	1
Zachodniopomorskie	10
RAZEM	167

Źródło: opracowanie własne na podstawie http://www.eko.radom.com.pl/bga/index.php.

Z tabeli 4 wynika, że najwięcej gospodarstw agroekoturystycznych w 2007 r. funkcjonowało w województwie świętokrzyskim (33), następnie małopolskim (29) oraz dolnośląskim (25). Patrząc na ogólną liczbę tego rodzaju wiejskich obiektów noclegowych należy stwierdzić, że agroekoturystyka jest w Polsce dopiero w początkowej fazie rozwoju. Wzrost liczby gospodarstw agroekoturystycznych w przyszłości uwarunkowany jest wieloma czynnikami. Wśród nich można wyróżnić edukację ekologiczną wspartą szkoleniami i kursami, możliwość wsparcia środkami z Unii Europejskiej, oraz znajomość przez rolników zasad marketingu, w tym aspektów dotyczących komunikacji z rynkiem, czyli promocji.

W województwie małopolskim istnieje 29 gospodarstw agroekoturystycznych. Zdecydowanie najwięcej z nich funkcjonuje w powiecie limanowskim, bo 11 (38% ogółu). Po pięć tego rodzaju obiektów występuje w powiecie bocheńskim i gorlickim (tab. 5).

Analizując tabelę 4 należy stwierdzić, że mimo, iż województwo małopolskie zajmuje w krajowym rankingu gospodarstw agroekoturystycznych drugie miejsce, to gospodarstwa takie stanowią tylko 1,8% ogółu gospodarstw agroturystycznych w tym województwie. W związku z tym widzi się potrzebę większego zainteresowania właścicieli obiektów agroturystycznych produkcją ekologiczną. Wsparciem tego procesu mogą być kursy i szkolenia prowadzone przez ośrodki doradztwa rolniczego, a także większe

zainteresowanie produkcją ekologiczną wśród władz lokalnych oraz stowarzyszeń agroturystycznych.

Tabela 5. Liczba gospodarstw agroekoturystycznych w województwie małopolskim według powiatów w 2007 roku

Table 5. Number of agroecotouristic farms in the Małopolska voivodeship in 2007, by districts

Powiat	Liczba gospodarstw agroekoturystycznych
Limanowski	11
Bocheński	5
Gorlicki	5
Myślenicki	4
Tatrzański	2
Nowotarski	1
Tarnowski	1
RAZEM:	29

Źródło: opracowanie własne na podstawie http://www.eko.radom.com.pl/bga/index.php

Wyniki badań

Badania przeprowadzono w 20 gospodarstwach agroekoturystycznych w województwie małopolskim. Przebadano 10 gospodarstw w powiecie limanowskim oraz po 5 w powiatach bocheńskim i gorlickim. W powiatach tych występuje najwięcej gospodarstw agroekoturystycznych w województwie. Badania zostały przeprowadzone na początku 2009 r. i miały na celu poznanie uwarunkowań rozwoju agroekoturystyki w opinii kwaterodawców.

Tabela 6. Rozmiar i struktura bazy noclegowej badanych gospodarstw agroekoturystycznych

Table 6. Size and structure of offered accommodation in the examined agriecotourism farms

Powiat	Liczba gospodarstw agroekoturystycznych	Łączna liczba pokoi	Łączna liczba miejsc noclegowych
Limanowski	10	34	165
Bocheński	5	17	47[x]
Gorlicki	5	22	68[xx]
RAZEM	20	73	280

[x]Liczba miejsc noclegowych obejmuje także 15 miejsc noclegowych w dwóch domach wynajmowanych całościowo w dwóch gospodarstwach

[xx]Liczba miejsc noclegowych obejmuje także 6 miejsc noclegowych w jednym domu wynajmowanym całościowo

Źródło: opracowanie własne.

Właściciele badanych gospodarstw agroekoturystycznych oferują swoim gościom w większości pokoje mieszkalne. Tylko w dwóch przypadkach poza pokojami wynajmują trzy domy całościowo (w tym jeden gospodarz dwa domy). Badane obiekty dysponują łącznie 280 miejscami noclegowymi w 73 pokojach. Rozmiar i strukturę ich bazy noclegowej przedstawia tabela 6.

Z tabeli 6 wynika, że zdecydowanie największą liczbą miejsc noclegowych może poszczycić się powiat limanowski. Z kolei pod względem średniej liczby pokoi przypadających na jedno gospodarstwo agroekoturystyczne w jednym powiecie dominuje powiat gorlicki, bo jest tam 4,4 pokojów na jeden obiekt.

Wyniki badań wykazały, że gospodarstwa te reklamują się w Internecie na portalu Centrum Doradztwa Rolniczego w Brwinowie, Oddziału w Radomiu. Reklamują one swoje usługi noclegowo-żywieniowe, a także szeroki wachlarz usług rekreacyjnych. W sferze komunikacji z rynkiem badani właściciele gospodarstw agroekoturystycznych reklamują swoje usługi także przez swoją ofertę zamieszczoną w katalogach. Większość jeździ ponadto na targi i giełdy turystyczne.

Badane gospodarstwa oferują swoim gościom różne usługi rekreacyjne, głównie jest to grillowanie oraz wypożyczalnia rowerów, a także plac zabaw dla dzieci i altana. Należy podkreślić, że zapewnienie swoim gościom spędzenia wolnego czasu w ciekawy i interesujący sposób jest bardzo ważną determinantą rozwoju agroekoturystyki. Zdrowa i ekologiczna żywność jest podstawą, wyznacznikiem tej formy agroturystyki, ale oferta różnych usług rekreacyjnych jest także istotnym czynnikiem jej rozwoju.

W odpowiedzi na pytanie o instytucję najbardziej wspomagającą działalność agroekoturystyczną 12 rolników wskazało na ośrodek doradztwa rolniczego, 6 na władze lokalne w gminie, a 2 na stowarzyszenie ECEAT. Wynika z tego, że ponad połowa respondentów jest zadowolona z pracy doradców, którzy zajmują się aspektami szkoleniowo-doradczymi. Natomiast to, że tylko co trzeci badany wskazał na władze lokalne sugeruje, że samorząd gminny czy powiatowy powinien bardziej zaangażować się w rozwój usług agroekoturystycznych w obrębie własnej jednostki terytorialnej. Może to się przejawić we wsparciu polityki promocyjnej agroekoturystyki, np. we współorganizowaniu wyjazdów na giełdy turystyczne, na targi promujące żywność ekologiczną, w wydawaniu katalogów z ofertą agroekoturystyczną.

W odpowiedzi na pytanie o formy pomocy respondenci wyszczególnili w zdecydowanej większości właśnie promocję (18 odpowiedzi). W ich opinii komunikacja z rynkiem odgrywa najważniejszą rolę w promocji ich usług.

W odpowiedzi na pytanie o plany przyszłościowe rozszerzenia działalności turystycznej 18 respondentów wskazało na zwiększenie i uatrakcyjnienie oferty rekreacyjnej. Nie odpowiedzieli oni jednak, czego ma dotyczyć rozszerzenie usług rekreacyjnych i jakie nowe formy rekreacji powinny się pojawić.

Tabela 7. Największe bariery w rozwoju agroekoturystyki w opinii respondentów

Table 7. The biggest obstacles in the agriecotourism development in respondents' opinion

Bariera	Liczba odpowiedzi
Brak wsparcia ze strony gminy	16
Słaba promocja agroekoturystyki	15
Brak walorów przyrodniczo-krajobrazowych	11
Brak kapitału na rozszerzenie działalności	8
Brak ciekawych zabytków i dziedzictwa kulturowego	4
Brak pomocy ze strony Ośrodka Doradztwa Rolniczego	3

Źródło: opracowanie własne.

Z kolei w odpowiedzi na następne pytanie, dotyczące chęci skorzystania ze środków unijnych na rozwój ich działalności, 13 respondentów wyraziło taką chęć, natomiast 7 odpowiedziało, że są na to jeszcze niezdecydowani.

W kwestionariuszu zawarte było również pytanie dotyczące największych barier utrudniających rozwój agroekoturystyki. Pytanie miało charakter zamknięty i respondent mógł zaznaczyć więcej niż jedną odpowiedź. Przeszkody w rozwoju usług agroekoturystycznych w opinii rolników przedstawia tabela 7.

Analizując tabelę 7 należy stwierdzić, że władze lokalne w gminie powinny zacząć wspierać rozwój produkcji ekologicznej w gospodarstwach agroturystycznych. Istnieje potrzeba promocji agroekoturystyki i w tej sferze samorząd gminny może taką akcję wspomóc. Polityką promocyjną winny się zająć nie tylko władze lokalne, ale wskazane jest również, aby doradcy rolniczy, poza głównymi obowiązkami szkoleniowo-doradczymi, także w kwestii komunikacji z rynkiem wsparli rozwijającą się dopiero w kraju agroekoturystykę.

Wnioski

1. W województwie małopolskim w 2007 roku funkcjonowało 29 gospodarstw agroekoturystycznych w kraju. Stanowiło to jedynie 1,8% ogółu gospodarstw agroturystycznych. Dla porównania w województwie świętokrzyskim odsetek ten wyniósł 9,3%. Ponadto obiekty te stanowiły tylko 1,4% wszystkich gospodarstw ekologicznych w województwie małopolskim. Z racji największej liczby gospodarstw agroturystycznych oraz największej liczby gospodarstw ekologicznych w tym województwie w Polsce powinny powstawać nowe gospodarstwa agroekoturystyczne w tym regionie.
2. Widać potrzebę zwiększenia działań propagujących i promujących produkcję ekologiczną wśród rolników prowadzących gospodarstwa agroturystyczne.
3. Istnieje potrzeba zainteresowania stowarzyszeń agroturystycznych, poza ECEAT aspektami produkcji żywności ekologicznej i jej promocji.
4. Wskazane jest, aby władze lokalne podjęły lub zwiększyły współpracę z jednostkami certyfikującymi gospodarstwa ekologiczne
5. Rozszerzenie pakietu usług rekreacyjnych może przyczynić się do wzrostu przyjazdów turystów do gospodarstw agroekoturystycznych.
6. Tylko co trzeci z badanych respondentów wskazał na władze lokalne jako podmiot najbardziej wspomagający działalność agroekoturystyczną. W związku z tym istnieje potrzeba większego zaangażowania samorządów w rozwój agroekoturystyki

Literatura

Ciepiela G.A., Jasińska A. [2008]: Rola i potrzeby współczesnego turysty w kreowaniu oferty gospodarstw ekoagroturystycznych. [W:] Innowacje w rozwoju turystyki. M. Jalinik (red.). Wydawnictwo Politechniki Białostockiej, Białystok, ss. 272.

Górny M. [1995]: Założenia proekologicznego rozwoju wsi i rolnictwa w Polsce. *Wieś i Rolnictwo* 5, ss. 43-47.

Klank L. [2001]: Możliwości i ograniczenia rozwoju rolnictwa ekologicznego w Polsce. [W:] Gospodarka, człowiek, środowisko na obszarach wiejskich. M. Kłodziński (red.). Instytut Wsi i Rolnictwa PAN, Warszawa, ss. 103.

Niedziółka A., Lis M. [2008]: Organic food as the factor of the development of agritourism in Poland. *Scientific Messenger of Lviv National University of Veterinary Medicine and Biotechnologies named after S.Z. Gzhytskyj*, t.10, nr 2 (37), ss. 260.

Siekierski J. [2000]: Rolnictwo i wieś polska wobec współczesnych wyzwań rozwojowych i integracyjnych. Wydawnictwo Małopolskiej Wyższej Szkoły Ekonomicznej, Tarnów, ss. 143.
Zaręba D. [2006]: Ekoturystyka. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa , ss. 52.

Wykaz stron internetowych

http://www.ijhar-s.gov.pl/download/090513_140542_83_producenci%20ekologiczni%20w%202008.pdf
http://www.eko.radom.com.pl/bga/index.php
http://www.cobico.pl/index.php?strona=biu0&str=1cer11
http://www.farmer.pl/biznes/ronictwo-ekologiczne/rolnictwo_ekologiczne_w_ue,aeab1ad75552bd5735b5.html
http://www.eceat.org
http://www.poland.eceat.org/oeceat.htm
http://www.intur.com.pl/bazy/kwatery/kw1.php?zestaw=agroturystyka

Maria Parlińska[1]
Michał Wielechowski[2]
Katedra Ekonomiki Rolnictwa i Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego
Warszawa

Wpływ globalnego kryzysu finansowego na stan amerykańskiego i polskiego rolnictwa

Impact of the global financial crisis on the U.S. and Polish agriculture

Synopsis. Głównym zamierzeniem artykułu było przedstawienie wpływu globalnego kryzysu finansowego na stan amerykańskiego i polskiego rolnictwa. Pomimo występujących trudności sektory te wydają się być bardziej odporne na niekorzystne zjawiska finansowe aniżeli inne gałęzie obydwu gospodarek.

Słowa kluczowe: globalny kryzys finansowy, ceny żywności, produkty rolne

Abstract. The main objective of the research was to present the impact of global financial crisis on the condition of the U.S. and Polish agriculture. Despite many difficulties these sectors seem to be more resilient to the unfavourable financial phenomena than the other branches of both economies.

Key words: global financial crisis, food prices, agricultural products

Wstęp

Globalny kryzys finansowy[3] jest uważany za największe negatywne zjawisko tego typu na świecie od czasów wielkiej depresji z lat 30-tych ubiegłego stulecia. Pomimo tego, iż gospodarka światowa zmaga się z kryzysem od prawie roku, to wciąż nie wiadomo, kiedy nastąpi jego koniec i jakie będą jego ostateczne konsekwencje ekonomiczne dla poszczególnych państw. Podczas gdy większość gałęzi gospodarek narodowych niezwykle dotkliwie odczuwa załamanie gospodarcze, sektor rolny wydaje się być na nie bardziej odporny ze względu na specyficzny charakter produkcji żywności. Nie znaczy to jednak, że negatywne zjawiska w sferze finansów nie mają na niego wpływu. Niewystarczająca ilość danych i wciąż narastające negatywne zjawiska gospodarcze sprawiają, że określenie wielkości wpływu obecnego kryzysu na rolnictwo w Stanach Zjednoczonych i w Polsce ma wciąż charakter przypuszczeń.

[1] Dr, e-mail: maria_parlinska@sggw.pl.
[2] Mgr., e-mail: michalwielechowski@o2.pl
[3] Niektórzy autorzy piszą te słowa z dużej litery traktując je jak nazwę własną. Nie wydaje się to słuszne, gdyż kryzysów finansowych dotykających całą cywilizację, przynajmniej białego człowieka, było już wiele, a w przyszłości, w dobie globalizacji gospodarki, zapewne nie da się uniknąć następnych (przyp. redakcji).

Przyczyny globalnego kryzysu finansowego

Pomimo odmiennych opinii na temat przyczyn aktualnego stanu światowej gospodarki, wszyscy jednomyślnie wskazują Stany Zjednoczone Ameryki Północnej jako miejsce, gdzie kryzys narodził się i rozwinął. Za moment rozpoczęcia globalnego kryzysu finansowego uznaje się 15 września 2008 roku, czyli datę upadłości Lehman Brothers, jednego z największych banków inwestycyjnych na świecie. Przyczyn kryzysu należy szukać jednak o wiele wcześniej.

Polityka FED (System Rezerwy Federalnej St. Zjednoczonych) jest uznawana przez ekonomistów za fundamentalny negatywny czynnik, który przyczynił się do kryzysu finansowego. Brak wprowadzenia ściślejszej kontroli nad rynkiem finansowym i niewłaściwa polityka ustalania stóp procentowych są dziś bardzo krytykowane. FED, w odpowiedzi na negatywne skutki pęknięcia tzw. bańki spekulacyjnej na rynku spółek internetowych w 2000 roku, próbowała ożywić gospodarkę przez obniżanie stóp procentowych. Jednakże, zdaniem profesora Franklina Allena, zbyt duże obniżanie stóp procentowych i utrzymywanie ich na niskim poziomie przez długi okres przyczynia się do pojawienia się w gospodarce nazbyt łatwego kredytu [Allen 2008]. 12 cięć stóp procentowych pomiędzy 2001 a 2003 rokiem spowodowało wystąpienie bańki spekulacyjnej na rynku nieruchomości, która, według teorii Hymana Minsky'ego, okazała się szokiem prowadzącym do wystąpienia zjawisk kryzysowych [Foster i Magdoff 2009].

Kolejnej przyczyny upatrywać należy w niemoralnej polityce banków inwestycyjnych i komercyjnych, które w sposób niezwykle wyrachowany wykorzystały nazbyt liberalne prawo, umożliwiające pozbawiony kontroli transfer ryzyka kredytowego na rynek finansowy w drodze sekurytyzacji. Wystąpienie tak dużych rozmiarów bańki spekulacyjnej na rynku nieruchomości nie byłoby możliwe bez rozwoju rynku papierów wartościowych zabezpieczonych kredytami drugiej kategorii, tzw. subprime.

Procesy globalizacyjne powodujące upowszechnianie wymiany handlowej oraz wymiany informacji pomiędzy państwami są zjawiskami pozytywnymi. Jednakże w tym przypadku przyczyniły się do rozprzestrzenienia się kryzysu finansowego na inne gospodarki narodowe świata, szczególnie te najbardziej rozwinięte i otwarte na wymianę handlową.

Czynniki gospodarcze wpływające na rolnictwo

Próbując określić wpływ aktualnego kryzysu finansowego na rolnictwo należy zastanowić się, które z czynników mają decydujące znaczenie dla stanu sektora rolnego.

Rolnictwo jest specyficzną gałęzią gospodarki, gdyż o wielkości i o jakości produkcji decydują warunki przyrodniczo-klimatyczne. Abstrahując od tego, do najbardziej istotnych czynników ekonomicznych, mających kluczowy wpływ na sytuację w rolnictwie, należy zaliczyć:

- stopę wzrostu gospodarczego, zarówno w kraju jak i zagranicą, która wpływa na wielkość popytu na produkty rolnicze,
- poziom kursu walutowego, mający decydujące znaczenie dla „terms of trade" danej gospodarki narodowej,

- poziom cen ropy naftowej na świecie, wpływający na koszty procesów produkcyjnych,
- poziom otwartości gospodarki kraju w międzynarodowej wymianie handlowej towarami rolnymi, przejawiający się w wielkości eksportu i importu,
- poziom stóp procentowych, decydujący o łatwości pozyskania kapitału obcego przez rolników.

Konsekwencje kryzysu finansowego dla rolnictwa

Wpływ zjawisk kryzysowych na rolnictwo może mieć dwojaki charakter, bezpośredni i pośredni.

Efekty bezpośrednie wynikają ze zmian w gospodarce narodowej danego kraju, przede wszystkim ze spadku PKB. Wielkość produkcji rolnej w zdecydowanej mierze uzależniona jest od liczby mieszkańców danego kraju. Dlatego też kryzys finansowy, wpływający na zubożenie portfeli obywateli danego kraju, wpływa na zmniejszenie wartości, ale niekoniecznie ilości zgłaszanego krajowego popytu na produkty żywnościowe. Mając mniej pieniędzy ludzie kupują produkty tańsze, o gorszych parametrach odżywczych. Konsumenci redukują zakupy produktów rolnictwa organicznego na rzecz żywności „przemysłowej". Występowanie tego rodzaju zjawisk przyczynia się do spadku cen produktów rolnych. Po stronie podażowej kryzys przyczynia się do zaostrzenia polityki kredytowej banków, także wobec rolników. Trudności w pozyskaniu kredytu ograniczają możliwości inwestycyjne. Zły stan finansów państwa prowadzić może do zmniejszenia pomocy rządowej dla sektora rolnego.

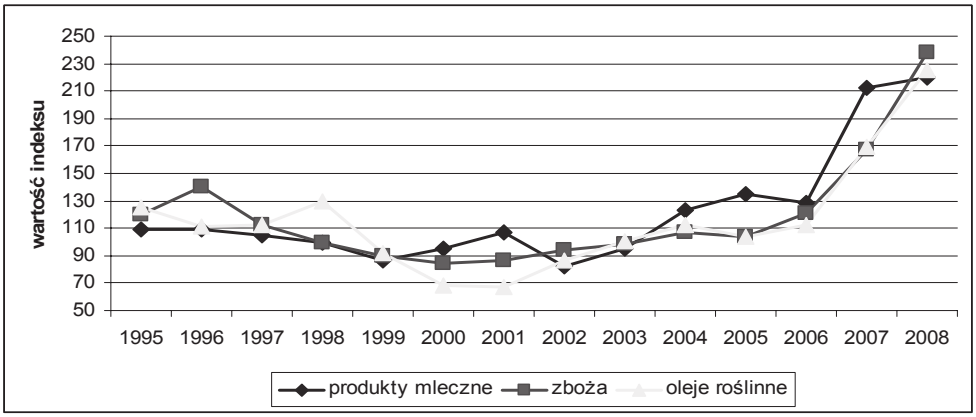
Następstwa pośrednie są rezultatem zmian wzrostu i poziomu PKB w krajach partnerskich, wielkości międzynarodowej wymiany handlowej oraz światowych cen energii. Kryzys finansowy występujący w krajach, z którymi prowadzona jest wymiana handlowa produktami rolnymi, wpływa na jej ujemną dynamikę. Sytuacja ta przejawia się szczególnie w spadającym imporcie produktów rolnych w tych państwach. Zubożenie świata prowadzi również do oszczędności w wydatkach na energię, w tym na paliwa, których zużycie stanowi jeden z podstawowych kosztów produkcji rolniczej.

Siła wpływu każdej z dwóch w/w grup czynników (bezpośrednich i pośrednich) zależna jest od poziomu otwartości gospodarki na międzynarodową wymianę handlową.

Zmiany cen produktów rolnych w ostatnich latach (bańka spekulacyjna i jej pęknięcie)

Na przestrzeni ostatnich kilkudziesięciu lat ceny produktów rolnych spadły w ujęciu realnym. Jednakże od początku 2006 aż do połowy 2008 roku nastąpiło odwrócenie tej tendencji. Ceny niemalże wszystkich podstawowych produktów rolnych (zbóż, produktów mlecznych, niektórych rodzajów mięsa, olejów roślinnych) wzrosły gwałtownie (rys. 1).

Do tego zjawiska przyczyniło się wiele czynników, strukturalnych i koniunkturalnych, w niektórych przypadkach związanych z podażą, a w innych z popytem. Trudno jest jednak ustalić liczbowo dokładny udział każdego z czynników, ponieważ stopień, w jakim każdy z nich przyczynił się do wzrostu cen, jest różny w zależności od produktu i regionu.



Rys 1. Poziom wskaźników światowych cen produktów rolnych w latach 1995-2008, rok 1998 = 100%

Fig 1. Agricultural products world price indices, years 1995-2008, year 1998 = 100%

Źródło: opracowanie na podstawie statystyki FAO [Food… 2009].

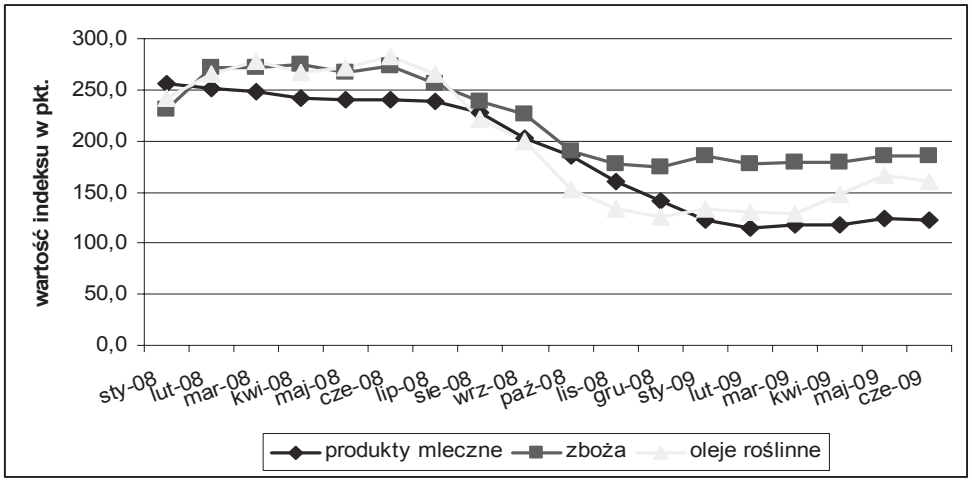
Do najważniejszych czynników, które spowodowały aż tak gwałtowny wzrostu cen produktów rolnych, należy zaliczyć następujące.

- Spekulacje na rynkach finansowych związanych z surowcami rolnymi. Globalizacja oraz rozwój instrumentów pochodnych na rynkach finansowych sprawiły, że pojawił się popyt na surowce rolne zgłaszane przez instytucje finansowe. Pęknięcie bańki spekulacyjnej na rynku nieruchomości w Stanach Zjednoczonych spowodowało, że inwestorzy zaczęli przenosić część swego kapitału na rynek towarów rolnych, w konsekwencji czego towary te stały się jedną z bardziej popularnych form inwestycji kapitału. Zapoczątkowało to „manię zakupów" na rynku produktów rolnych.
- Nasilanie się interakcji pomiędzy rynkami produktów rolnych (rynkiem zbóż, roślin oleistych i produktów hodowli) spowodowane wzrostem demograficznym, wysokimi wskaźnikami wzrostu gospodarczego, procesami urbanizacji i zmianami nawyków żywieniowych odnotowanymi w wielu krajach rynków wschodzących (takich jak Chiny, Brazylia czy Indie). Wszystkie te czynniki łącznie spowodowały stały wzrost popytu na produkty pierwszej potrzeby i żywność o wysokiej wartości odżywczej (przede wszystkim produkty mięsne i mleczne) oraz na zboża pastewne.
- Nasilanie się interakcji między rynkami produktów rolnych a innymi rynkami (m.in. rynkiem paliwowym). Wzrost cen energii ma w rzeczywistości większy wpływ na ostateczne ceny produktów spożywczych niż podwyżki cen produktów rolnych. Oddziałuje on bezpośrednio na ceny żywności, powodując zwiększone koszty nakładów (oleju napędowego, nawozów, pestycydów) oraz wzrost kosztów związanych z przetwarzaniem i transportem. Informacje o kurczących się złożach ropy naftowej spowodowały wzrost cen tego produktu na światowych rynkach oraz rosnący popyt na biopaliwa.
- Zahamowanie wzrostu plonów oraz systematyczne zmniejszanie się światowych zapasów zbóż od połowy lat 90-tych. Sytuacja pogorszyła się znacznie jeszcze

wskutek zmiennych warunków pogodowych w latach 2005-2006, które spowodowały nieurodzaj w krajach będących głównymi producentami i eksporterami tych produktów rolnych (m.in. w Australii, USA, krajach Unii Europejskiej).

- Restrykcyjna polityka eksportowa prowadzona przez wiele krajów, głównie azjatyckich, eksportujących produkty rolne. W sytuacji drastycznie rosnących cen towarów rolnych na światowych rynkach, władze tych państw wprowadziły zakaz lub ograniczenie ich eksportu w celu niedopuszczenia do pojawienia się niedoborów na rynku wewnętrznym. Władze hinduskie wprowadziły zakaz wywozu ryżu, a Chiny, Wietnam oraz Tajlandia ograniczyły wielkość eksportu tego produktu. Kazachstan zaprzestał eksportu pszenicy, natomiast władze Indonezji wprowadziły wysokie cła na wywóz oleju palmowego.

Niestety, druga połowa 2008 roku przyniosła gwałtowny spadek cen produktów rolnych. Zjawisko to przedstawia rysunek 2.



Rys. 2. Indeksy światowych cen produktów rolnych między styczniem 2008 a czerwcem 2009, rok 1998 = 100%

Fig. 2. World price indices of agricultural products, January 2008 - June 2009, year 1998 = 100%

Źródło: opracowanie na podstawie statystyki FAO [Food… 2009].

Za podstawową przyczynę gwałtownego spadku cen uważa się negatywne zmiany spowodowane pojawieniem się globalnego kryzysu finansowego. Praktycznie wyeliminował on przepływy pieniężne na rynkach instrumentów pochodnych związanych z rynkami surowców rolnych. Kryzys spowodował zakończenie okresu spekulacji w tym segmencie rynku finansowego. Pojawienie się ujemnego tempa wzrostu gospodarczego w największych gospodarkach narodowych świata przyczyniło się do obniżenia cen energii, przede wszystkim ropy naftowej. Niestety, spadek cen oleju napędowego, który spowodował obniżenie kosztów produkcji w rolnictwie, poddał w wątpliwość opłacalność zastępowania ropy naftowej biopaliwami. Doprowadziło to do zmniejszenia zgłaszanego popytu na produkty rolne wykorzystywane do wytwarzania energii (głównie kukurydza).

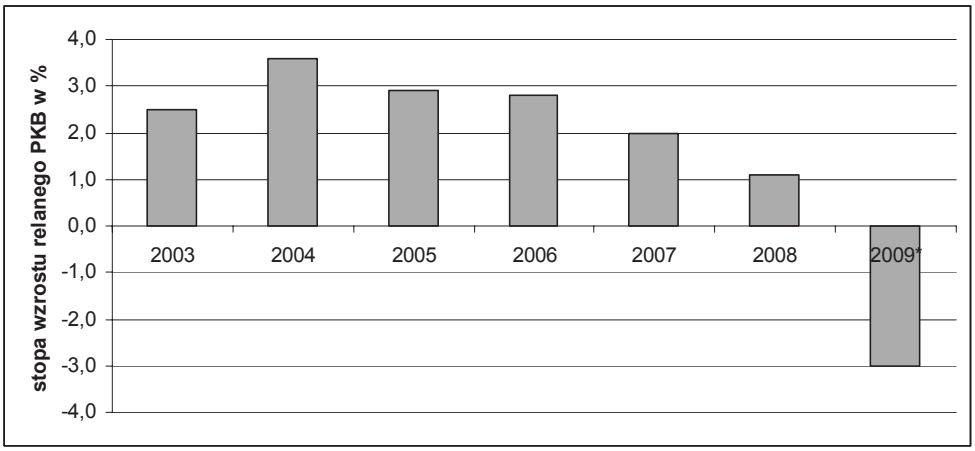
Wraz z obniżką cen paliw narastający kryzys finansowy doprowadził do stagnacji w światowym spożyciu żywności i międzynarodowym handlu produktami rolnymi.

Poza czynnikami gospodarczymi do spadku cen produktów rolnych przyczyniły się bardzo korzystne warunki pogodowe w 2008 roku, które spowodowały wzrost plonów zbóż (podaży zbóż). Poza tym rosnące ceny zbóż w latach 2006-2008 spowodowały zwiększenie areału produkcyjnego przez rolników i zaspokojony został popyt na produkty rolne.

Wpływ globalnego kryzysu finansowego na rolnictwo amerykańskie

Pogarszający się stan ekonomiczny amerykańskiego rolnictwa widoczny od drugiej połowy 2008 roku powszechnie wiązany jest z wystąpieniem zjawisk kryzysowych w sektorze finansowym USA. Wskazuje to, jak silne relacje wiążą poszczególne sektory gospodarki
w dzisiejszych czasach.

Ostatnie lata (2003-2007) były okresem gospodarczej prosperity w USA. PKB rósł w tempie średnio ponad 2,8% rocznie (rys. 3), co w przypadku tak dużego kraju uznać należy za niezwykły sukces. Ożywienie gospodarcze przekładało się na wzrost zamożności Amerykanów, a w konsekwencji na rosnący krajowy popyt na żywność. Niestety, rok 2008 przyniósł odwrócenie tej pozytywnej tendencji (ujemny wzrost gospodarczy w dwóch ostatnich kwartałach 2008). W 2008 roku pojawiła się w Stanach Zjednoczonych recesja, która trwa do dziś (II kw. 2009). Prognozowany spadek PKB w bieżącym roku (2009) wynieść ma 3%.



*prognoza

Rys. 3. Realna stopa wzrostu PKB w USA w latach 2003-2009, %

Fig. 3. GDP real growth rate in the US, years 2003-2009, %

Źródło: opracowanie własne na podstawie statystyki amerykańskiego ministerstwa handlu [Bureau… 2009].

Stopa bezrobocia do końca tego roku może prawie podwoić swój poziom sprzed 1,5 roku i osiągnąć ponad 9%. Oczywistym jest, że tak zła sytuacja gospodarcza USA ma swoje odniesienie do wielkości wydatków na żywność. Jednakże zmiana wielkości popytu

ze strony Amerykanów nie jest znacząca. Większość obywateli USA ma dostatecznie wysoki standard życiowy i zmiana dochodów nie odbija się na ich stylu odżywiania się.

Stan systemu bankowego wpływa na dostępność kredytów, w tym kredytów dla rolnictwa. W USA kryzys finansowy oddziałuje na spadek efektywności zarówno banków komercyjnych, jak i rolniczych. Jednakże banki rolnicze znajdują się w znacznie lepszej kondycji finansowej. Niemniej jednak występująca recesja spowodowała, że kredyty rolnicze są trudniej dostępne i obarczone większym ryzykiem w 2009 roku niż w latach poprzednich. Przyczynami takiego stanu rzeczy są:

- bardziej rygorystyczne standardy kredytowe,
- mniejsza dostępność funduszy, z których udzielane są kredyty dla rolników,
- podwyższone ryzyko związane z zagrożeniem niespłacenia kredytów przez rolników,
- spadająca wartość gospodarstw rolnych.

Wyżej wspomniane bezpośrednie skutki kryzysu finansowego dla amerykańskiego rolnictwa nie są tak duże, jak skutki pośrednie, wynikające ze zmian gospodarczych w krajach, które są partnerami handlowymi USA. Spowodowane to jest tym, iż Stany Zjednoczone należą do największych eksporterów i importerów produktów rolnych na świecie. Dziś już wiadomo, że zjawisko kryzysu finansowego w USA bardzo negatywnie wpłynęło na sytuację gospodarczą na świecie. Według prognoz światowy PKB spadnie w 2009 roku o ponad 2% [Shane i inni 2009].

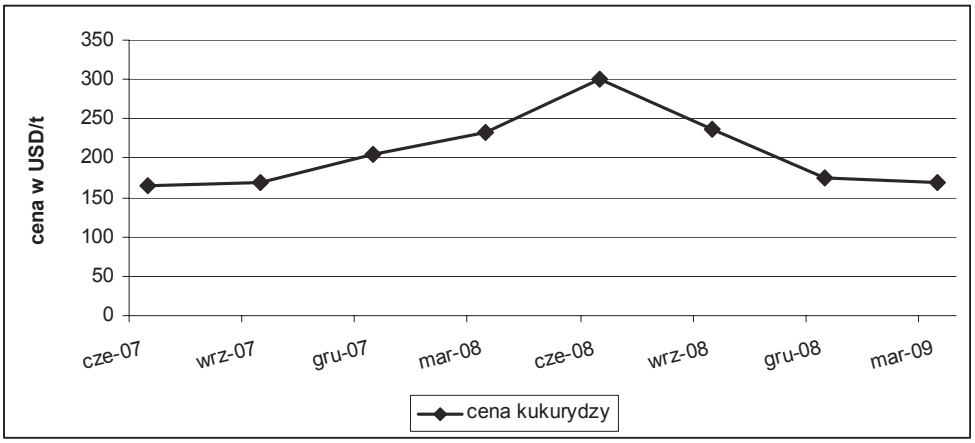
Pomimo iż wielkość popytu na żywność w Stanach Zjednoczonych i innych wysoko rozwiniętych krajach nie zmienia się znacząco ze względu na niższe dochody obywateli, to w krajach rozwijających się elastyczność popytu na żywność jest stosunkowo wysoka. Taka sytuacja jest bardzo niekorzystna dla Stanów Zjednoczonych, ponieważ właśnie gospodarki rozwijających się krajów są znaczącym rynkiem zbytu dla amerykańskich produktów rolnych.

Kryzys finansowy spowodował znaczny spadek cen energii na świecie. Na przestrzeni pół roku, pomiędzy lipcem a grudniem 2008 cena ropy naftowej na światowych rynkach obniżyła się ponad czterokrotnie. Dla amerykańskich farmerów spadek ten ma niekorzystny wpływ na stronę popytową oraz pozytywny wpływ na stronę podażową. Spadek cen paliw powoduje obniżenie cen biopaliw, a to w konsekwencji wpływa na obniżenie cen produktów rolnych, z których są one wytwarzane, w przypadku USA kukurydzy (rys. 4).

Pozytywne efekty niższych cen energii wiążą się z obniżającym się kosztem produkcji rolniczej (energii, paliw, nawozów rolniczych i środków ochrony roślin). Wiadomym jest, że w przypadku amerykańskich producentów zbóż energochłonne środki produkcji stanowią od połowy do 2/3 wartość kosztów operacyjnych. Warto dodać, że spadek cen energii nie dosięga wszystkich amerykańskich rolników jednakowo. Każdy z nich zyskuje na niższych kosztach produkcji. Jednakże producenci zbóż tracą, ponieważ ceny zbóż wykorzystywanych do produkcji biopaliw spadają. W tym samym czasie producenci bydła i trzody chlewnej osiągają wyższe dochody wskutek niższych cen pasz dla zwierząt.

Jednym z najważniejszych pośrednich wpływów kryzysu na amerykańskie rolnictwo jest poziom kursu walutowego dolara w stosunku do walut największych partnerów handlowych (m.in. chińskiego juana). W ostatnich kilku latach (2005-2008) dolar ulegał deprecjacji. Sytuacja ta była bardzo korzystna dla amerykańskich producentów rolnych i przyczyniała się do wzrastającego eksportu. Paradoksalnie, globalny kryzys finansowy przyczynił się do umocnienia dolara. Wytłumaczyć można to tym, że pomimo, iż kryzys

narodził i rozwinął się w USA, gospodarka tego kraju jest bardziej wiarygodna aniżeli gospodarki krajów, których też dosięgły te niekorzystne zjawiska finansowe. Ta sytuacja powoduje, że amerykański eksport produktów rolniczych stał się jeszcze trudniejszy. Siła dolara w drugiej połowie 2009 nadal pozostaje zagadką. Według wcześniejszych przewidywań, dolar powinien umocnić się w 2009 roku o około 5% w stosunku chińskiego juana [Shane i inni 2009].



Rys. 4. Eksportowe ceny kukurydzy oferowane przez dostawców amerykańskich i europejskich między II kwartałem 2007 a I kwartałem 2009, USD/t

Fig. 4. Export prices of corn offered by U.S. and European deliverers, II quarter 2007 – I quarter 2009, USD/t

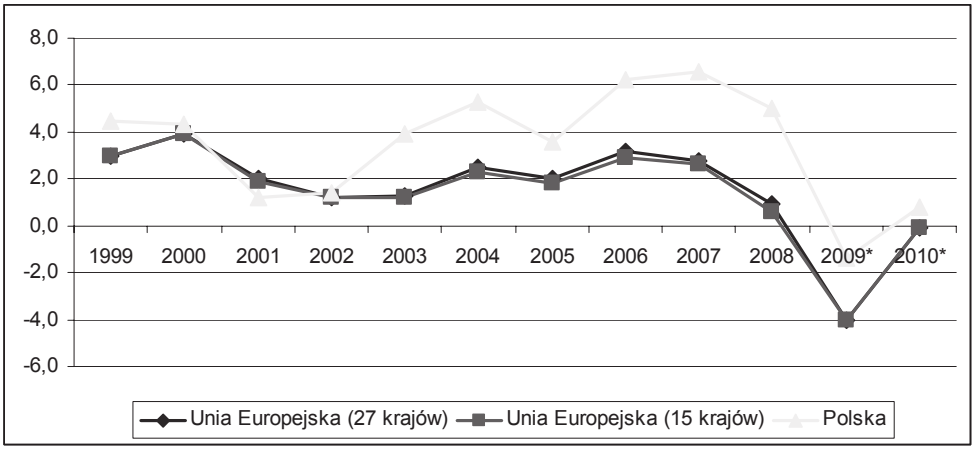
Źródło: opracowanie własne na podstawie publikacji IERGiŻ [Rynek... 2009].

Wpływ globalnego kryzysu finansowego na rolnictwo polskie

Polskie rolnictwo różni się od amerykańskiego nie tylko ze względu na wielkość, ale również charakter tego sektora gospodarki. Nie zmienia to jednak faktu, iż jego kondycja w podobnym stopniu uzależniona jest od koniunktury gospodarczej wewnątrz kraju i w krajach partnerskich.

Podobnie jak w przypadku USA, ostatnie lata były dla Polski czasem zdecydowanego ożywienia gospodarczego. Pomiędzy 2006 rokiem a III kwartałem 2008 roku wzrost PKB oscylował w granicach 6%. Niestety, ostatni kwartał 2008 przyniósł spowolnienie tempa wzrostu gospodarczego na skutek negatywnych zjawisk w gospodarce światowej. Pomimo że pierwszy kwartał bieżącego roku (2009) spowodował dalsze spowolnienie wzrostu PKB (wyniósł on zaledwie 0,8% w stosunku do analogicznego kwartału 2008 r.), a przewidywana roczna wielkość tego wskaźnika szacowana przez polski rząd wynieść ma 0,2%, sytuacja Polski jest o wiele lepsza aniżeli innych państw członkowskich UE (rys 5).

Globalny kryzys finansowy nie wpłynął dotychczas (II kwartał 2009) znacząco na pogorszenie sytuacji na polskim rynku pracy. Według danych Eurostatu, stopa bezrobocia wzrosła w Polsce w przeciągu ostatniego roku (czerwiec 2008 – maj 2009) tylko o jeden punkt procentowy i wynosi obecnie 8,1%, co jest wynikiem lepszym aniżeli średnia unijna (rys. 6).

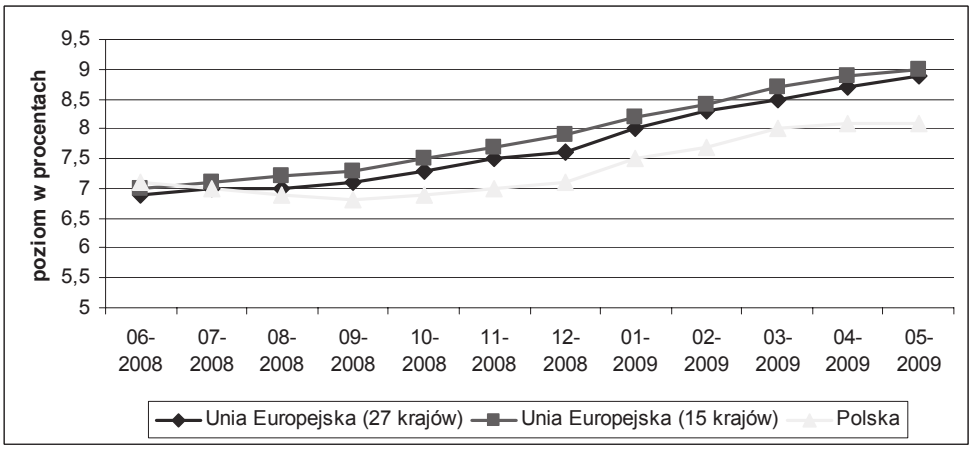


*prognoza

Rys. 5. Realna stopa wzrostu PKB w Polsce i w Unii Europejskiej w latach 1999-2010, %

Fig. 5. Real GDP growth rate in Poland and in the European Union, years 1999-2010, %

Źródło: opracowanie własne na podstawie statystyki Eurostatu [Real GDP… 2009].



Rys. 6. Stopa bezrobocia w Polsce i w Unii Europejskiej pomiędzy czerwcem 2008 a majem 2009, %

Fig. 6. Unemployment rate in Poland and in the European Union, June 2008 – May 2009, %

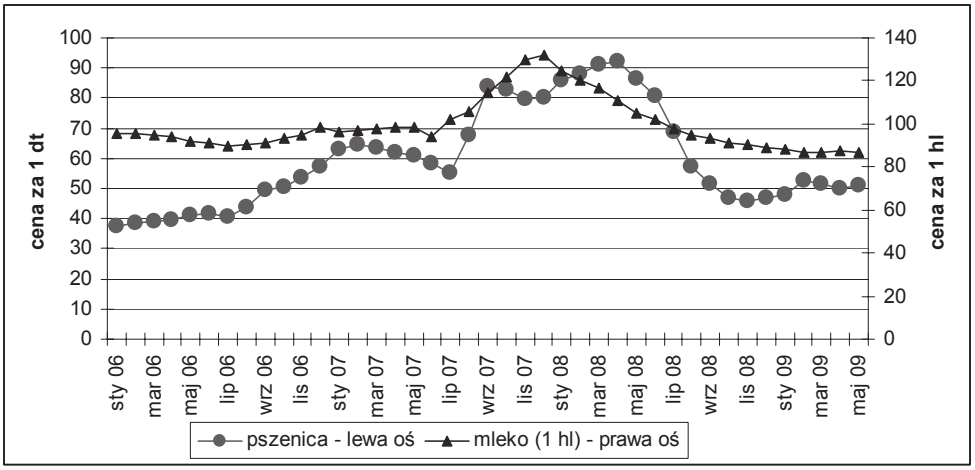
Źródło: opracowanie własne na podstawie statystyki Eurostatu [Harmonised… 2009].

W opinii ekonomistów polskie rolnictwo jest w dobrej kondycji w porównaniu do innych sektorów gospodarki [Poczta 2009]. W 2008 roku wzrosła rentowność polskich gospodarstw rolnych i stan ten utrzymuje się do chwili obecnej (czerwiec 2009), głównie dzięki unijnym dotacjom. Należy nadmienić, że rolnicy są grupą społeczną, która w najszerszym stopniu korzysta z funduszy unijnych. W bieżącym roku (2009) Polska uzyskała z Brukseli kwotę 1,4 miliarda euro na rozwój wsi, a od początku naszej obecności w Unii Europejskiej ponad 10 miliardów euro. Należy podkreślić niezaprzeczalny wpływ

stabilizujący, jaki wywiera na dochody polskich rolników wsparcie bezpośrednie ze środków unijnych, które ze względu na zagwarantowany i bezpłatny charakter staje się w czasach kryzysowych dochodem o pierwszorzędnym znaczeniu.

Obecne pogorszenie sytuacji gospodarczej Polski osłabia popyt, ale w przypadku żywności ma to niewielkie znaczenie, gdyż dość stała kwota pochodząca z budżetów domowych przeznaczana jest na żywność. Popyt ten nazywa się popytem sztywnym i ma charakter pozytywny w czasach kryzysowych. Zdaniem ekonomistów, największe zagrożenie stanowi wpływ wielkości podaży (produkcji rolnej) na ceny. W opinii Poczty [Poczta 2009] z żywnością jest tak, że gdy produkcja maleje np. o 3%, to ceny mogą wzrosnąć o 20%. Wzrost cen jest często niewspółmierny do zmian podaży.

Spowolnienie gospodarcze widoczne jest przede wszystkich w branżach mlecznej, mięsnej, owocowej i cukrowniczej. Szczególnie trudna sytuacja panuje na rynku mleka, dotyczy to zarówno produkcji, jak i przetwórstwa mleka. Spowodowana została ona załamaniem się cen światowych tego produktu w 2008 roku. Niestety, w roku 2009 tendencja spadkowa na rynku mleka nadal się utrzymuje, a prognozy również nie są zadowalające (rys. 7). Spadek kosztów produkcji nie skompensował spadku cen mleka. Niekorzystną sytuację pogłębiły kredyty inwestycyjne zaciągnięte zarówno przez rolników, jak i przedsiębiorstwa przetwórstwa mlecznego w latach poprzednich, kiedy sytuacja dla tego sektora była korzystna. Obecnie zarówno rolnicy, jak i przedsiębiorstwa, mają kłopoty ze spłatą tych zobowiązań.



Rys. 7. Ceny pszenicy i mleka w okresie styczeń 2006 – maj 2009, odpowiednio zł/dt i zł/hl

Fig. 7. Wheat and milk prices, January 2006 - May 2009, PLN/dt and PLN/hl respectively

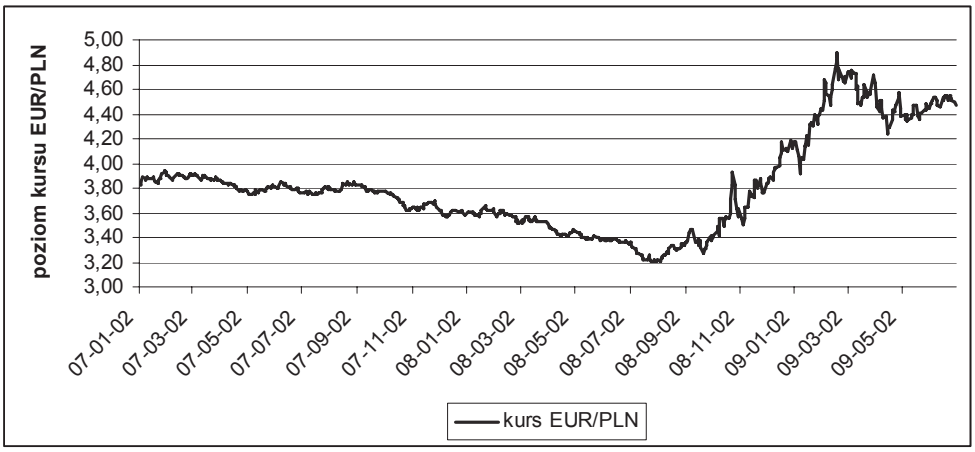
Źródło: opracowanie własne na podstawie statystyki GUS [Ceny… 2009].

Polscy producenci zbóż również odczuwają niekorzystne konsekwencje zjawisk kryzysowych na świecie (rys. 7). Spadek cen niemalże wszystkich zbóż w ostatnim roku (pomiędzy czerwcem 2008 a majem 2009) spowodował obniżenie opłacalności produkcji, której nie zrekompensował spadek cen paliw (gwałtowne obniżenie cen ropy naftowej na świecie nie znalazło odniesienia w cenach paliw w Polsce). Prognozy wskazują, że żniwa w 2009 roku nie przyniosą wzrostu cen i rolnicy będą zmuszeni sprzedawać ziarno nawet

poniżej kosztów produkcji albo magazynować je. Wzrastające ceny nawozów i środków ochrony roślin także niekorzystnie wpłyną na sytuację producentów zbóż w Polsce.

Użycie kapitału obcego (kredytu) pełni niezwykle ważną rolę w sektorze rolniczym. Dzięki niemu możliwy jest rozwój i wszelkie inwestycje. Zdaniem ekonomistów BGŻ rolnictwo polskie jest obarczone mniejszym ryzykiem kredytowym niż inne sektory [Winek 2009]. Jednak globalne ograniczanie akcji kredytowej odbija się na dostępności środków finansowych dla sektora rolnego. Czynniki, które to spowodowały, są analogiczne do występujących obecnie w Stanach Zjednoczonych.

Na atrakcyjność polskich towarów na rynku międzynarodowym, poza ich walorami ekologicznymi, wpływa kurs złotego. Od połowy 2007 roku do końca trzeciego kwartału 2008 roku polska waluta umacniała się względem euro i wpływało to na spowolnienie dynamiki wzrostu eksportu towarów rolniczych. Od października 2008 złoty uległ jednak deprecjacji (rys. 8), co powinno przełożyć się na wzrost eksportu polskich produktów rolniczych. Jednakże ze względu na trudności ekonomiczne występujące w krajach partnerskich (przede wszystkim w państwach UE), nie widać ożywienia w wymianie handlowej.



Rys. 8. Kurs walutowy PLN/EUR w okresie między styczniem 2007 a czerwcem 2009

Fig. 8. PLN/EUR exchange rate, January 2007 - June 2009

Źródło: opracowanie na podstawie: [Archiwalne… 2009].

Podsumowanie

Zarówno w amerykańskim, jak i w polskim sektorze rolnym widoczny jest wpływ globalnego kryzysu finansowego, który przejawia się:

- przede wszystkim w obniżeniu dochodowości u producentów mleka oraz zbóż wskutek niewspółmiernie wysokiego spadku cen tych produktów, w stosunku do spadku cen energii,
- w bardziej restrykcyjnej polityce kredytowej banków wobec sektora rolnego,

- w spadającej wartości zgłaszanego popytu na towary rolne ze strony konsumentów w Stanach Zjednoczonych i w Polsce,
- w spadku popytu na biopaliwa na świecie.

Jednakże stan polskiego i amerykańskiego rolnictwa na tle innych sektorów gospodarki obu krajów, mimo występujących trudności, wydaje się być bardziej stabilny i odporny na wpływ występujących niekorzystnych zjawisk finansowych.

Literatura

Agricultural Outlook 2009 – 2018. [2009]. OECD-FAO. [Tryb dostępu:] www.agri-outlook.org. [Data odczytu: lipiec 2009].

Allen F., [2008]: Lessons from the crisis, University of Pennsylvania, European University Institute.

Archiwalne kursy walut [2009]. [Tryb dostępu:]. www.nbp.pl/home.aspx?c=/ascx/archa.ascx. [Data odczytu: lipiec 2009].

Bureau of Economic Analysis, U.S. Department of Commerce [2009]. [Tryb dostępu:] http://www.bea.gov/national/index.htm#gdp. [Data odczytu: lipiec 2009].

Ceny produktów rolnych [2009]. [Tryb dostępu:] www.stat.gov.pl/gus/5840_1336_PLK_HTML.htm. [Data odczytu: lipiec 2009].

Ellinger P., Sherrick B. [2008]: Financial Markets in Agriculture. Illinois Farm Economics Update. [Tryb dostępu:] www.farmdoc.uiuc.edu/ifeu. [Data odczytu: lipiec 2009].

Food Price Indices. [2009]. [Tryb dostępu:] http://www.fao.org/worldfoodsituation/FoodPricesIndex/en/. [Data odczytu: lipiec 2009].

Foster J., Magdoff F., [2009]: The great financial crisis. Causes and consequences, Monthly Review Press, New York.

Gawrychowski M. [2009]: Polska wieś nie musi obawiać się kryzysu. *Gazeta prawna* 15.06.2009.

Harmonised unemployment rate by gender [2009]. [Tryb dostępu:] http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&language=en&pcode=teilm020&tableSelection=1&plugin=1. [Data odczytu: lipiec 2009].

Henderson J., Awers M. [2009]: Recession Catches Rural America. [Tryb dostępu:] www.kansascityfed.org. [Data odczytu: lipiec 2009].

Massot Marti A. [2009]: WPR w konteście kryzysu gospodarczego i finansowego, Dyrekcja Generalna ds. Polityki Wewnętrznej Unii Europejskiej. [Tryb dostępu:] www.europarl.europa.eu. [Data odczytu: lipiec 2009]. [Data odczytu: lipiec 2009].

Poczta W. [2009]: Funkcjonowanie rolnictwa w województwie lubuskim 5 lat po wstąpieniu do Unii Europejskiej, Debata Rolna 2009, Zielona Góra.

Real GDP growth rate - Growth rate of GDP volume - percentage change on previous year [2009]. [Tryb dostępu:] http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&init=1&plugin=1&language=en&pcode=tsieb020. [Data odczytu: lipiec 2009].

Rynek zbóż, czerwiec 2009. IERiGŻ – Państwowy Instytut Badawczy, Warszawa.

Sawicki M [2009]: Wystąpienie ministra rolnictwa i rozwoju wsi Marka Sawickiego w Sejmie RP, 2009-06-26. [Tryb dostępu:] www.minrol.gov. [Data odczytu: lipiec 2009].

Shane M., Liefert W., Morehart M., Peters M., Dillard J., Torgerson D., Edmondson W. [2009]: The 2008/2009 World Economic Crisis, What it Means for U.S. Agriculture. [Tryb dostępu:] www.ers.usda.gov. [Data odczytu: lipiec 2009].

Winek D. [2008]: Wpływ kryzysu na gospodarkę i sektor rolny w Polsce – perspektywa roku 2009. [Tryb dostępu:] www.bgz.pl. [Data odczytu: lipiec 2009].

Wielechowski M. [2009]: Sytuacja gospodarcza Stanów Zjednoczonych Ameryki Północnej w świetle Globalnego Kryzysu Finansowego. Praca magisterska na WNE SGGW pod kierunkiem Marii Parlińskiej.

Tomasz Rokicki [1]
Katedra Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw
SGGW
Warszawa

Wpływ rozszerzenia UE na sytuację ekonomiczną gospodarstw zajmujących się hodowlą owiec

Influence of the Polish integration with the European Union on the economic situation of sheep breeding farms

Synopsis. Integracja Polski z Unią Europejską miała duży wpływ na sytuację w rolnictwie, w tym na produkcję owczarską. Zmianom uległy wysokość i formy wsparcia. W okresie kilku lat po integracji ceny jagniąt były na podobnym poziomie, zaś wzrosły znacznie ceny środków do produkcji, takich jak nawozy mineralne i środki ochrony roślin. Opłacalność produkcji owczarskiej obniżyła się, co miało wpływ na pogorszenie się sytuacji ekonomicznej gospodarstw zajmujących się hodowlą owiec. Przyszłość produkcji owczarskiej należy wiązać z wyższym poziomem wsparcia unijnego lub krajowego, a także z promocją mięsa jagnięcego na rynku krajowym.

Słowa kluczowe: rozszerzenie UE, produkcja owczarska, mięso jagnięce

Abstract. Influence of the Polish integration with the European Union on the economic situation of sheep breeding farms is presented. The research data used in the article were taken from publications by GUS, IERiGŻ-PIB and directly from farms in the Podlasie region. The predominating product from sheep farming in XXI century is meat. Reducing production to meat has caused a drastic reduction of sheep population. Decreasing population of sheep and production of lamb meat have a negative influence on the economic situation sheep farms. The main factors that could improve it are the lamb meat price and payments of a subsidy for sheep breeding from the EU and domestic budget. The cost of fodder has a big influence on profitability. The costs of fertilizers and of the means of chemicals plant protection are included in the costs of own fodder production. A big influence could have a growth of consumption of lamb meat in Poland. For proper organization of internal market farmers must create producers' groups.

Key words: integration with European Union, sheep production, lamb meat

Wstęp

Rozszerzenie Unii Europejskiej, które dokonało się w 2004 roku, miało duży wpływ na wiele działów gospodarki Polski, w tym na rolnictwo. Zmianie uległy warunki gospodarowania, gdyż kraje wstępujące musiały dostosować przepisy prawa do unijnych. Będąc częścią wspólnego rynku Polska musiała ujednolicić polityki w zakresie poszczególnych rynków [Hardt 2007]. Zmiany dokonały się również w zakresie produkcji owczarskiej. W krajach UE od 1 stycznia 2002 r., zgodnie z Rozporządzeniem Rady nr

[1] Dr inż., ul. Nowoursynowska 166, 02-787 Warszawa, tel. (022) 5934238, e-mail: tomasz_rokicki@sggw.pl

2529/2001, wprowadzono zryczałtowaną premię do owiec i kóz, czyli jednolitą płatność (dopłaty bezpośrednie) w wysokości 21 EUR na sztukę. W przypadku producentów sprzedających mleko owcze lub produkty z mleka owczego, płatność była obniżana do 16,8 EUR/sztukę [Klepacki 2005]. W dniu 26 czerwca 2003 r. w Luksemburgu ministrowie rolnictwa krajów Unii Europejskiej uzgodnili fundamentalną reformę Wspólnej Polityki Rolnej (WPR). Większość dotacji wypłacana miała być rolnikom niezależnie od wielkości bieżącej produkcji. Aby uniknąć zaniechania produkcji przez część rolników, państwa członkowskie mogły wypłacać część płatności w dotychczasowy sposób, tj. w powiązaniu z produkcją. Poszczególne elementy reformy wprowadzono w życie w latach 2004-07 [Ocena… 2003]. Zgodnie z reformą Wspólnej Polityki Rolnej w 2007 roku wszystkie kraje dawnej 15-tki musiały zlikwidować premie do zwierząt. Aby nie dopuścić do drastycznego spadku pogłowia owiec, UE wprowadziła inne dopłaty. Jednak nie są one związane z wielkością produkcji, czyli liczbą zwierząt utrzymywanych w gospodarstwie [Klepacki, Rokicki 2005]. Rezygnacja z jednolitej płatności na matkę w krajach „starej" UE miała sprzyjać poprawieniu konkurencyjności produkcji. Dla polskich producentów owiec, którzy nie otrzymywali tej płatności, takie działanie należało rozpatrywać pozytywne. Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi w latach 2006-2009 musiało zdecydować, w jaki sposób system płatności będzie zbudowany. Istniała możliwość szczególnego wsparcia określonych upraw lub działalności produkcji zwierzęcej. Na początku XXI w. działalnością wymagającą wsparcia w Polsce była produkcja owiec [Rokicki 2006A].

W momencie wejścia do struktur UE gospodarstwa zajmujące się hodowlą owiec w Polsce otrzymywały dotację do owiec matek z krajowego Funduszu Postępu Biologicznego. W negocjacjach przedakcesyjnych ustalono, że takie dotacje mogłyby być utrzymywane maksymalnie przez 3 lata. Zniesienie dotacji krajowych dla polskich gospodarstw zajmujących się hodowlą owiec, mogło spowodować drastyczne zmniejszenie się opłacalności lub nawet nieopłacalność produkcji. Rozwiązaniem w takiej sytuacji było wprowadzenie tzw. płatności za ważenie jagniąt. Płatność taką w przeliczeniu na owcę matkę ostatecznie otrzymywał rolnik mający stado hodowlane. Warunkiem otrzymania płatności do sztuki było zważenie co najmniej 1 jagnięcia od matki. Procedura uzyskania środków z tego tytułu była dość zawiła. Dodatkowo rolnicy posiadający użytki zielone i posiadający przeżuwacze mogli ubiegać się o tzw. płatność paszową w ramach płatności bezpośrednich [Rokicki 2008].

Dokładne określenie sytuacji ekonomicznej gospodarstw zajmujących się hodowlą owiec po integracji z Unią Europejską wymaga przeanalizowania zarówno polityki, jak i przychodów i kosztów w produkcji owczarskiej. W pracy wykorzystane zostały materiały mające różne źródła pochodzenia. Dane empiryczne do badań zostały zebrane w gospodarstwach zajmujących się hodowlą owiec w województwie podlaskim. Na ich podstawie została obliczona nadwyżka bezpośrednia. Posłużono się także danymi statystki masowej do ukazania tendencji występującej w rolnictwie i czynników wpływających pośrednio na produkcję owczarską. Materiały przedstawiono metodą tabelaryczno-opisową oraz z wykorzystaniem metody graficznej, tj. wykresów.

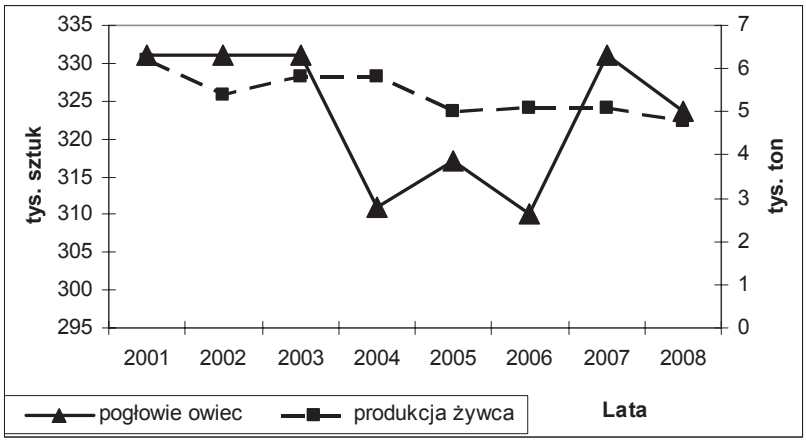
Znaczenie produkcji owczarskiej w Polsce

Znaczenie gospodarcze zwierząt użytkowych związane jest z popytem na pozyskiwane od nich produkty, a więc zależy od koniunktury. Owce mogą być źródłem wielu

potrzebnych w gospodarstwie domowym surowców takich jak wełna, skóry, mięso, mleko, a także nawozów o bardzo wysokiej wartości. Duże znaczenie owczarstwa wynikało dawniej głównie z tego, że owca dostarczała takich surowców odzieżowych jak wełna oraz skóry [Aleksander 1999].

Produkcja owczarska w Polsce przeżywała chwile świetności w latach 70. i 80. XX wieku. Po roku 1986 najpierw powoli, a w pierwszej połowie lat 90. wręcz lawinowo pogłowie owiec zmniejszało się. Zapotrzebowanie na wełnę zgłaszane ze strony przemysłu włókienniczego stopniowo spadało. Tendencja taka występowała na wszystkich najważniejszych rynkach światowych. Zmniejszenie się zapotrzebowania na wełnę spowodowało nagromadzenie się dużych jej nadwyżek u głównych eksporterów oraz obniżenie cen wełny. Polska wełna nie miała szans w konkurencji z tańszym i lepszym jakościowo surowcem z krajów, które mają znacznie korzystniejsze warunki do jej produkcji (Australia, Nowa Zelandia). Główną przyczyną znaczącego spadku pogłowia owiec w kraju był import tańszej wełny z Australii. Owczarstwo w Polsce natrafiło też na silną barierę popytu w zakresie mięsa jagnięcego i baraniego, gdyż nie było tradycji w spożywaniu tego rodzaju mięsa. O polskiej produkcji owczarskiej decydował głównie rynek zagraniczny, w tym możliwości eksportu jagniąt rzeźnych na rynek Unii Europejskiej, gdzie ceny żywca i mięsa jagnięcego były najwyższe na świecie [Klepacki 2005].

Pogłowie owiec zmniejszało się aż do 2001 r., gdy liczba owiec wyniosła 331 tys. sztuk, czyli zaledwie 6,8% stanu z 1986 r. W kolejnych latach pogłowie owiec utrzymywało się na poziomie 310-330 tys. sztuk (rys. 1), w tym około 200 tys. szt. stanowiły maciorki jednoroczne i starsze. W momencie zahamowania spadku pogłowia w 2001 r. nastąpiła stabilizacja produkcji żywca jagnięcego na poziomie około 5-6 tys. ton/rok.



Rys. 1. Pogłowie owiec i produkcja żywca jagnięcego w Polsce w latach 2001-2008

Fig. 1. Sheep population and lamb meat production in Poland in years 2001-2008

Źródło: Roczniki Statystyczne GUS z lat 2002-2008.

Przestawienie się produkcji owczarskiej na użytkowanie mięsne spowodowało zmiany w liczebności i strukturze rasowej owiec [Klepacki i Rokicki 2005]. Oprócz wymienionego

kierunku wzrastała rola alternatywnych sposobów użytkowania owiec. Zwierzęta te mogą być wykorzystane do pielęgnacji krajobrazu poprzez wypas nieużytków i gruntów ugorowanych, zapewnienie opieki nad terenami parków krajobrazowych i rezerwatów przyrodniczych. Kolejne sposoby użytkowania to pielęgnacja wydm, budowli wodnych oraz wypas na obiektach sportowych (nartostrady i skocznie) [Hodowla… 2003; Niżnikowski 2005; Weiss i in. 2000].

Członkostwo w UE pozwala na korzystanie z funduszy przeznaczonych na różne cele. W ramach Planu Rozwoju Obszarów Wiejskich (PROW) w latach 2007-2013 realizowane są cele, priorytety i zadania na rzecz zrównoważonego rozwoju obszarów wiejskich, który przewiduje m.in. wspieranie przedsięwzięć rolnośrodowiskowych i poprawę dobrostanu zwierząt (tzw. Program Rolnośrodowiskowy). W ramach tego działania wdrażany jest pakiet związany z zachowaniem lokalnych ras zwierząt gospodarskich zagrożonych wyginięciem, w tym trzynastu ras owiec. Płatność za pakiet „Ochrona zasobów genetycznych zwierząt gospodarskich" w przypadku owiec wynosi 320 zł/matkę rocznie [Dobrzyńska i in. 2004; Ministerstwo... 2009].

Czynniki wpływające na sytuację ekonomiczną

Produkcja owczarska w Polsce na początku XXI wieku jest często gałęzią uzupełniającą w stosunku do innych prowadzonych w gospodarstwie, a skala produkcji zależy przede wszystkim od zasobów pasz objętościowych. Biorąc pod uwagę ten czynnik najtaniej jest hodować owce w obszarach górskich. Ta działalność jest jednak prowadzona na terenie całego kraju. Na Podlasiu wykorzystuje się trwałe użytki zielone na glebach klasy V i VI. W Wielkopolsce, gdzie dominuje gospodarka polowa, owce doskonale wykorzystują pasze uboczne z produkcji np. buraków cukrowych. Istnieje wiele systemów i technologii produkcji [Borys 2006]. Czynniki środowiska dla rozwoju produkcji owczarskiej nie są więc ograniczające.

Dla osiągnięcia opłacalności produkcji owczarskiej na początku XXI w. należy utrzymywać zdecydowanie liczniejsze stado mateczne niż w latach 80. i pierwszej połowie lat 90. Opłacalność chowu jest uzależniona od wielu czynników, z których do najważniejszych należą [Klepacki 2005; Rokicki 2004]:

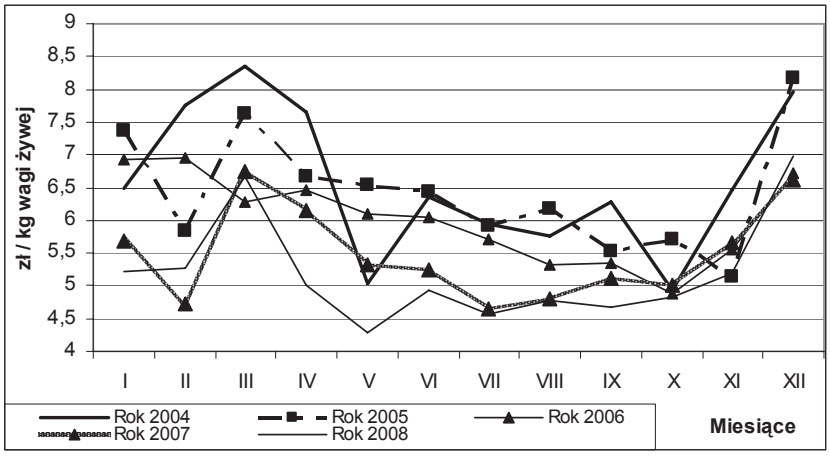
- pogłowie owiec,
- plenność owiec oraz użytkowość rozpłodowa,
- wielkość stada matecznego,
- genotyp i kierunek użytkowania stada matecznego,
- rodzaj i wartość paszy,
- waga sprzedawanych jagniąt,
- metoda tuczu, zużycie paszy na przyrost masy ciała,
- dotacja z budżetu krajowego lub inne formy wsparcia.

Przedstawione w wykazie czynniki można podzielić na zależne od rolnika oraz na niezależne od rolnika. Do pierwszej grupy można zaliczyć wskaźniki użytkowości rozpłodowej, wielkość stada matecznego, utrzymywaną rasę owiec, metodę tuczu. Do drugiej grupy przypisano dotacje i wsparcie budżetowe, ceny jagniąt (co pośrednio wpływa na wagę sprzedawanych jagniąt) i ceny środków do produkcji.

Stan pogłowia owiec został przedstawiony powyżej. Niewielka liczebność owiec na poziomie 300 tys. sztuk jest czynnikiem niesprzyjającym z jednej strony wysokiej

produkcji mięsa jagnięcego, a z drugiej strony znaczeniu danej produkcji w porównaniu np. z produkcją żywca wieprzowego czy drobiowego. Czynnikami zależnymi od rolnika są wskaźniki użytkowości rozpłodowej i częstotliwość wykotów. W przypadku owiec wskaźniki rozrodu w Polsce są bardzo niskie. Średnio od jednej matki odchowuje się 1,1-1,3 jagniąt [Hodowla… 2004]. W naszych warunkach owce są zwierzętami, które „dają" jagnięta raz w roku, w przypadku niektórych ras 3 razy w ciągu dwóch lat (jednak wówczas owce wymagają wyższych nakładów na paszę). Dużego znaczenia nabiera rasa hodowanych owiec, która wpływa m.in. na tempo przyrostu masy ciała u jagniąt. Przykładowo w odniesieniu do ras mięsnych jakość mięsa jest wyższa [Klepacki 2005].

Koszty pasz w produkcji owczarskiej stanowią nawet ponad 80% wszystkich kosztów bezpośrednich. Ważne są więc ilość pobranej paszy w tuczu oraz wykorzystanie paszy na przyrost masy ciała. W związku z otrzymywaniem jagniąt od owcy raz w ciągu roku ważne jest uzyskanie jak największej ceny za sprzedane jagnięta. Rolnicy dokonują kalkulacji, czy bardziej opłacalna jest sprzedaż jagniąt w wadze 13-16 kg, czy też tucz do wagi 22-30 kg lub 31-40 kg. Dłuższe przetrzymywanie pociąga za sobą wyższe koszty paszy. Wraz ze wzrostem wagi cena za kilogram ulega obniżeniu. Jagnięta są sprzedawane w Polsce w przeważającej większości w wadze żywej [Klepacki 2005].



Rys. 2. Ceny skupu jagniąt w Polsce w latach 2004-2008

Fig. 2. Lamb prices in Poland in years 2004-2008

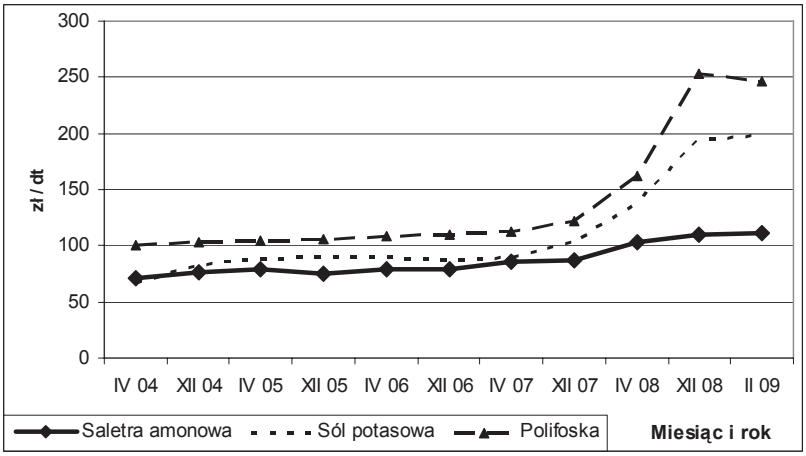
Źródło: GUS, IERiGŻ-PIB.

Metoda tuczu ma wpływ na tempo wzrostu jagniąt i jakość uzyskiwanego produktu, a także nakłady ponoszone na żywienie. Wyróżnia się trzy metody tuczu: intensywny, średniointensywny i przedłużony. W tuczu intensywnym dąży się do jak najszybszego osiągnięcia pożądanej wagi przez jagnię. Tucz przedłużony związany jest z przedłużeniem przebywania jagnięcia z matką oraz z żywieniem jagniąt paszami objętościowymi. Metoda tuczu średniointensywnego jest pośrednia. Na wybór metody tuczy wpływa organizacja produkcji i posiadana baza paszowa. Obecnie ponad 50% przychodów z produkcji owczarskiej pochodzi ze sprzedaży owiec i jagniąt na mięso. Wprowadzane są rasy mięsne

oraz stosuje się odpowiednie schematy krzyżowania w celu uzyskania jagniąt o jak najlepszym potencjale wzrostu oraz wysokiej jakości mięsa [Klepacki 2005].

Ważnym czynnikiem wpływającym na sytuację ekonomiczną gospodarstw jest cena uzyskiwana za jagnięta. Jest ona zróżnicowana w zależności od okresu sprzedaży i od kursu euro. Na początku XXI w. ponad 65% jagniąt było sprzedawanych na rynki krajów Unii Europejskiej (Włochy, Niemcy, Francja, Belgia). Ceny w skupie podlegały sezonowym wahaniom (rys. 2), najwyższe były w okresie świąt Wielkanocy i Bożego Narodzenia. W latach 2007-2008 ceny jagniąt znacznie się obniżyły. Przyczyną mogło być umacnianie się złotego w stosunku do euro.

W przypadku produkcji pasz we własnym zakresie ważne są ceny zużywanych środków produkcji. W latach 2004-2008 nastąpił duży wzrost cen środków do produkcji. Ceny nawozów mineralnych wzrosły znacząco, szczególnie w 2007 roku (rys. 3). Od momentu akcesji Polski do UE do końca 2008 r. nastąpił wzrost cen saletry amonowej o 56%, polifoski o 146%, a soli potasowej aż o 195%. Podobne tendencje występowały w odniesieniu do środków ochrony roślin (rys. 4). Skala wzrostu nie była już tak duża, gdyż cena Chwastoxu wzrosła o 15%, a Roundapu o 101% w ciągu czterech lat. Trzeba też wspomnieć o wzroście cen oleju napędowego. Jednak w odniesieniu do tego środka produkcji zmiany cen związane były z sytuacją na światowych rynkach paliwowych. Występowały więc znaczne wahania.



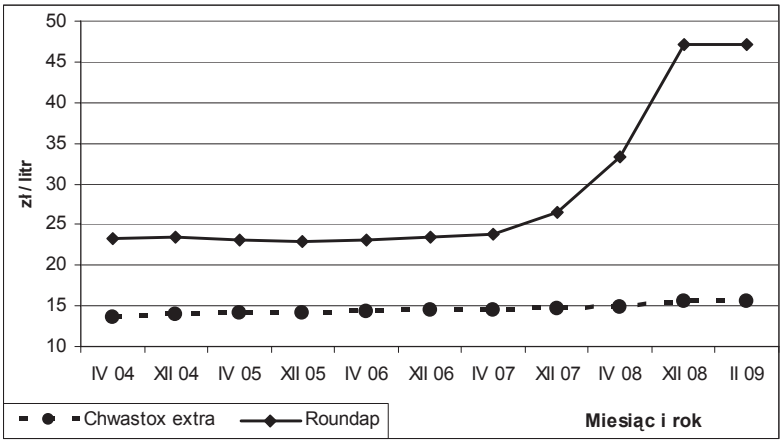
Rys. 3. Ceny podstawowych nawozów mineralnych w latach 2004-2008

Fig. 3. Prices of fertilizer in years 2004-2008

Źródło: IERiGŻ-PIB.

Dotacje są formą bezzwrotnego finansowego wsparcia. O zmianach w sposobie wsparcia wspomniano powyżej. W momencie wejścia do struktur UE gospodarstwa zajmujące się hodowlą owiec w Polsce otrzymywały dotację na owcę matkę, w zależności od charakteru stada, od 50 do 120 zł. Po zniesieniu takiego sposobu wsparcia od 2008 roku wprowadzono tzw. płatność za ważenie jagniąt. Wysokość tej płatności była niższa, wynosiła w zależności od charakteru stada od 46,73 zł do 79,44 zł na owcę matkę. Po

potrąceniu prowizji pobieranych przez Związek Hodowców Owiec rolnik otrzymywał odpowiednio 29,53 i 49,80 zł.



Rys. 4. Ceny środków ochrony roślin w latach 2004-2008

Fig. 4. Means of plant protection prices in years 2004-2008

Źródło: IERiGŻ-PIB.

Nadwyżka bezpośrednia w produkcji owczarskiej

Opłacalność dla różnych działalności rolniczych może być porównywana za pomocą kalkulacji nadwyżki bezpośredniej. W tej technice liczenia uwzględnia się uzyskane przychody z produkcji i poniesione koszty bezpośrednie. W przypadku produkcji owczarskiej można obliczyć nadwyżkę dla sztuki strukturalnej, przez którą rozumie się owcę matkę z odpowiednim przychówkiem innych grup zwierząt. Wielkość przychówku ustalana jest w oparciu o obrót stada.

Na podstawie przeprowadzonych badań w latach 2003-2008 na terenie województwa podlaskiego ustalono, że przychody pochodziły ze sprzedaży jagniąt, wełny, wybrakowanych owiec oraz z dotacji z Funduszu Postępu Biologicznego, a od 2008 r. z płatności za ważenie jagniąt i płatności paszowej. Wśród kosztów bezpośrednich znaczny udział przypadał na koszty pasz treściwych i objętościowych. Koszty pasz objętościowych stanowiły 35-42% kosztów bezpośrednich, natomiast koszty pasz treściwych 37-45%, w zależności od charakteru stada. W żywieniu stosowano takie pasze jak sianokiszonka, kiszonka z kukurydzy, a w okresie letnim zielonka. Udział pozostałych kosztów wynosił od kilkunastu do nawet 28 procent. W tej grupie kosztów liczono wydatki na opłaty z tytułu obsługi przez Związek Hodowców Owiec, zakup leków i usług weterynaryjne. Koszty pośrednie są trudne do ustalenia, ale na podstawie przeprowadzonych badań określono, że stanowiły one od 30 do 40% kosztów ogółem. Do tej grupy kosztów zalicza się koszty materiałów pędnych i smarów, napraw i konserwacji maszyn, najmu siły roboczej, podatku rolnego i podatku od powierzchni mieszkalnej, energii elektrycznej, opłat na KRUS itp.

W latach 2003-2004 nadwyżka bezpośrednia z produkcji owczarskiej była uzależniona od charakteru stada (tab. 1). W przypadku stad zarodowych poziom wsparcia krajowego był wyższy niż w stadach reprodukcyjnych. Stada zarodowe musiały dodatkowo odchowywać tryki przeznaczone do rozpłodu. Opłacalność produkcji owczarskiej w 2004 r. była wyższa niż w roku 2003. Wpływ na taką sytuację miał m.in. wysoki kurs euro, co było ważne w przypadku sprzedaży jagniąt na rynki Włoch i Niemiec. W pierwszym roku członkowstwa w UE zauważono więc polepszenie się sytuacji gospodarstw zajmujących się hodowlą owiec. W następnym roku poziom nadwyżki był już znacznie niższy, a w 2008 r. najniższy z spośród badanych lat. Taką prawidłowość zauważono w przypadku wszystkich rodzajów stad. W 2008 roku nadwyżka bezpośrednia wystąpiła tylko w stadach zarodowych i dodatkowo w stadzie utrzymującym owce rasy zachowawczej. Autor nie przeprowadził badań w stadach reprodukcyjnych i towarowych (użytkowych i nie otrzymujących dotacji) za rok 2008. Zdecydowanie najwyższą nadwyżkę na 1 sztukę strukturalną w 2008 r. osiągnięto w stadzie zachowawczym, w którym stawka płatności rolnośrodowiskowych na matkę wynosiła 320 zł.

Nadwyżka na 1 ha GPP (głównej powierzchni paszowej) została obliczona w oparciu o wymagany obszar UR potrzebny do wyżywienia 1 sztuki strukturalnej. Tak obliczona nadwyżka może być porównywana z nadwyżkami w działalnościach produkcji roślinnej. Prawidłowości były podobne, jak w przypadku nadwyżki na 1 sztukę strukturalną. Integracja z UE przyniosła poprawę sytuacji ekonomicznej, ale główny wpływ na to miał wysoki kurs euro w tym czasie. W 2008 roku jedynie w przypadku stada utrzymującego owce ras zachowawczych poziom nadwyżki przekroczył tysiąc złotych.

Tabela. 1. Poziom nadwyżki bezpośredniej z produkcji owczarskiej w latach 2003-2008

Table. 1. Level of direct surplus in sheep production in years 2003-2008

Nadwyżka bezpośrednia, kierunek produkcji	Rok			
	2003	2004	2005	2008
1. Nadwyżka bezpośrednia na 1 sztukę strukturalną, zł/szt				
a) owce linii hodowlanej ojcowskiej	125,35	137,80	97,52	88,57
b) owce linii hodowlanej matecznej w stadzie zarodowym	115,25	128,70	96,38	84,98
c) owce hodowlane w stadzie reprodukcyjnym	79,40	94,15	68,88	-
d) owce w stadzie użytkowym	69,40	82,05	63,88	-
e) owce bez dotacji	42,90	57,55	46,38	-
f) owce w stadzie zachowawczym	-	-	-	276,98
2. Nadwyżka bezpośrednia na 1 ha GPP, zł/ha				
a) owce linii hodowlanej ojcowskiej	1 139,55	1 252,73	886,55	805,18
b) owce linii hodowlanej matecznej w stadzie zarodowym	1 047,73	1 170,00	876,18	772,56
c) owce hodowlane w stadzie reprodukcyjnym	721,82	855,00	626,18	-
d) owce w stadzie użytkowym	630,91	745,91	580,73	-
e) owce bez dotacji	390,00	523,18	421,64	-
f) owce w stadzie zachowawczym	-	-	-	3 462,25

Źródło: wyniki badań własnych.

Porównanie efektów osiąganych w okresie bezpośrednio przedakcesyjnym i kilku lat po akcesji pozwala ocenić wpływ integracji na opłacalność produkcji owczarskiej, i wpływ

na sytuację gospodarstw zajmujących się hodowlą owiec. Zmniejszający się poziom nadwyżki świadczyć może o pogorszeniu się tej sytuacji. Utrzymujące się na podobnym poziomie ceny jagniąt, malejąca wielkość wsparcia oraz rosnące koszty produkcji potwierdzają tą prawidłowość.

Przyszłość produkcji owczarskiej w Polsce

Przyszłość produkcji owczarskiej powinna być związana z właściwym zagospodarowaniem najważniejszego produktu otrzymywanego od owiec, tj. mięsa jagnięcego, które należy do droższych rodzajów mięs i wymagających dłuższego czasu przyrządzenia. Główną przeszkodą jest tu brak odpowiednio zorganizowanej struktury rynku. W produkcji owczarskiej problemem jest niewątpliwie duże rozdrobnienie producentów i wytwarzanie niejednakowego (niestandardowego) surowca. Wydaje się jednak, że najważniejszym czynnikiem warunkującym rozwój produkcji owczarskiej w Polsce jest zainteresowanie mięsem jagnięcym społeczeństwa polskiego. Przy chłonnym rynku krajowym produkcja musiałaby nawet wzrosnąć. Sprzedaż krajowa wiązałaby się z mniejszymi kosztami i mniejszą liczbą pośredników [Rokicki 2006 b].

Szczególną uwagę należy zwrócić na promocję mięsa jagnięcego w Polsce. Na początku XXI wieku ciągle niewielu Polaków wie o szczególnych, prozdrowotnych właściwościach mięsa jagnięcego. Szeroko przeprowadzona akcja reklamowa w środkach masowego przekazu przyniosłaby pożądane efekty w postaci zmiany nastawienia konsumentów. Do rozwoju produkcji owczarskiej mogłyby się przyczynić też różnego rodzaju formy wsparcia rządowego Wśród innych możliwości można wymienić tworzenie grup producenckich, przetwarzanie surowców i sprzedaż gotowych już wyrobów, czy też prowadzenie działalności agroturystycznej. Nie ulega jednak wątpliwościom, że decydujący wpływ na przyszłość produkcji owczarskiej w Polsce będzie miała sytuacja ekonomiczna rolników, a ta jest warunkowana spadającą opłacalnością produkcji owczarskiej [Klepacki i Rokicki 2005].

Wnioski

1. Produkcja owczarska w Polsce w XXI wieku straciła na znaczeniu. Głównym produktem uzyskiwanym od owiec stało się mięso, zaś produkcja wełny ma znaczenie marginalne.
2. Członkostwo Polski w UE związane było z rezygnacją z dotychczasowego sposobu wsparcia produkcji owczarskiej z budżetu krajowego na rzecz niższych dopłat paszowych.
3. Po integracji z UE ceny jagniąt utrzymywały się na podobnym poziomie, zaś koszty produkcji znacznie wzrosły.
4. Opłacalność produkcji owczarskiej systematycznie zmniejszała się, co oznacza pogorszenie się sytuacji ekonomicznej gospodarstw zajmujących się hodowlą owiec.
5. Sytuacja ekonomiczna gospodarstw owczarskich będzie uzależniona w przyszłości od promocji jagnięciny i powstania sprawnego wewnętrznego rynku mięsa jagnięcego.

Literatura

Aleksander E. [1999]: Wełny na rynku głównych producentów. [W:] Alternatywne kierunki wykorzystania krajowego pogłowia owiec. Fundacja „Rozwój SGGW", Warszawa.

Borys B. [2006]: Unowocześnienie technologii produkcji owczarskiej jako czynnik wzrostu pogłowia oraz rozwoju rynku produktów owczych. [W:] Technologie produkcji owczarskiej. Polskie Towarzystwo Zootechniczne, Warszawa.

Dobrzyńska N., Jobda M., Lisowska A., Liro A., Szemplińska M. [2004]: Przewodnik po krajowym programie rolnośrodowiskowym. MRiRW, Warszawa.

Hardt Ł. [2007]: Wartość dodana Wspólnej Polityki Rolnej dla Unii Europejskiej. [W:] Społeczno-ekonomiczne aspekty rozwoju polskiej wsi. Błąd M., Klepacka-Kołodziejska D. (red.). IRWiR PAN i Europejski Fundusz Rozwoju Wsi Polskiej, Warszawa.

Hodowla i chów owiec. [2003]. R. Niżnikowski (red.). Wydawnictwo SGGW, Warszawa.

Hodowla owiec i kóz w Polsce w 2004 roku. [2005]. Polski Związek Owczarski, Warszawa.

Klepacki B. [2005]: Prowadzenie efektywnych gospodarstw owczarskich po przystąpieniu Polski do Unii Europejskiej. [W:] Poradnik dla producentów jagniąt rzeźnych. Niżnikowski R. (red.). Twigger, Warszawa.

Klepacki B., Rokicki T. [2005]: Produkcja owiec szansą zwiększenia dochodów dla gospodarstw rolnych. *Wieś Jutra* 11(87).

Klepacki B., Rokicki T. [2006]: Produkcja owczarska jako element zrównoważonego rozwoju obszarów wiejskich. *Zeszyty Naukowe Akademii Rolniczej we Wrocławiu* 540.

Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi. [Tryb dostępu:] www.minrol.gov.pl. [Data odczytu: 26.05.2009].

Niżnikowski R. [2005]: Ochrona środowiska i pielęgnacja krajobrazu. [W:] Poradnik dla producentów jagniąt rzeźnych. Niżnikowski R. (red.). Twigger, Warszawa.

Ocena reformy WPR uzgodnionej w Luksemburgu 26 czerwca 2003 r. z perspektywy Polski. [2003]. Sekcja Analiz Ekonomicznych Polityki Rolnej SAEPR/FAPA, Warszawa.

Rokicki T. [2004]: Produkcja jagniąt szansą dla gospodarstw? *Top Agrar Polska* 7-8.

Rokicki T. [2006A]: Owczarska polityka. *Farmer* 22.

Rokicki T. [2006B]: Produkcja a handel zagraniczny mięsem jagnięcym w Polsce. *Rzeźnik Polski* 8/85.

Rokicki T. [2008]: Produkcja owczarska jako szansa gospodarstw z przewagą trwałych użytków zielonych. *Wieś Jutra* 11(124).

Weiss J, Paleta W., Strack K.E., Granz S. [2000]: Tierproduktion, 12 neubearbeitete Auflage. Parey Buchverlag, Berlin.

Olga Stefko[1]
Katedra Ekonomiki Przedsiębiorstw Agrobiznesu
Wydział Ekonomiczno-Społeczny
Uniwersytet Przyrodniczy
Poznań

Wsparcie finansowe gospodarstw rolnych województwa wielkopolskiego po wejściu Polski do Unii Europejskiej

Financial support for the agricultural farms in Wielkopolska province after the Polish accession to the EU

Synopsis. W artykule ujęto zagadnienia dotyczące wsparcia finansowego gospodarstw rolnych woj. wielkopolskiego. Omówiono pomoc krajową i unijną, z uwzględnieniem takich programów jak SPO-ROL, PROW 2004-2006 i PROW 2007-2013.

Słowa kluczowe: wsparcie finansowe, gospodarstwa rolne, województwo wielkopolskie

Abstract. The article is concentrated on problems connected with the financial support for agricultural farms in Wielkopolska province. Problems of the financial aid from the national and the EU public funds are discussed and some information about the SPO-ROL, PROW 2004-2006 and PROW 2007-2013 provided.

Key Word: financial support, agricultural farms, Wielkopolska Province

Wstęp

Idea wsparcia finansowego rolnictwa ma swoją długoletnią tradycję. Ze względu na jego specyficzne cechy, jak również ryzyko wynikające z produkcji rolniczej, zarówno w gospodarce socjalistycznej jak i rynkowej udzielano pomocy rolnikom. Zmianom ulegały na przestrzeni lat jedynie formy i zakres wsparcia. Ekonomiści rolnictwa, m.in. Duczkowska-Małysz [1998], Fereniec [1999], Tomczak [2006] wskazują na wagę interwencjonizmu państwowego w oddziaływaniu na efektywność i konkurencyjność rolnictwa. Interwencjonizm powinien przejawiać się między innymi w protekcjonizmie (na przykład celnym), systemie kredytowym, polityce podatkowej, dotacjach czy polityce cenowej.

Przygotowania i wejście Polski do Unii Europejskiej umożliwiły rozszerzenie wachlarza możliwości wspierania rolnictwa. Przed akcesją w ramach programów PHARE, SAPARD i ISPA oraz wspomagających i współdziałających takich jak TRANSITION FACILITY, TACIS i ACE. Po przystąpieniu natomiast do Unii uruchomiono do dyspozycji rolników takie programy jak SPO (Sektorowy Program Operacyjny), PROW (Plan Rozwoju Obszarów Wiejskich) 2004-2006 i PROW 2007-2013. Pośrednikiem,

[1] Dr, stefko@up.poznan.pl

koordynatorem i jednocześnie kontrolerem wprowadzania i realizacji tego rodzaju wsparcia ustanowiono Agencję Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa (ARiMR).

W związku z wagą podejmowanych działań, ich skalą, a także występującymi trudnościami, zdecydowano się w artykule na krótką prezentację wybranych programów pomocowych, jak również ich prezentację w zawężeniu do danych dostępnych dla województwa wielkopolskiego, także pochodzących z przeprowadzonych badań. Celem artykułu było także określenie zainteresowania poszczególnymi programami pomocowymi wśród producentów rolnych z Wielkopolski oraz wyodrębnienie najczęściej podejmowanych rodzajów działań inwestycyjnych i przeznaczenia uzyskiwanej pomocy.

Materiały i metody

Informacje niezbędne do przeprowadzenia analizy zgromadzono w oparciu o dane wtórne i pierwotne. Pierwszą grupę stanowiły materiały wtórne pochodzące z baz danych Głównego Urzędu Statystycznego, biuletynów Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa (ARiMR), stron internetowych Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi (MRiRW) oraz Agencji Rynku Rolnego (ARR) i dostępnej literatury. W obrębie drugiej grupy znalazły się materiały pierwotne, uzyskane na podstawie przeprowadzonych badań w latach 2004-2008. Zbierano je metodą wywiadu bezpośredniego, wśród celowo dobranej grupy 50 gospodarstw rolnych z powiatów czarnkowsko–trzcianeckiego, szamotulskiego, międzychodzkiego, pilskiego i ostrzeszowskiego. Wśród kryteriów doboru respondentów znalazły się między innymi posiadanie i prowadzenie gospodarstwa rolnego, udział w programie pomocowym, jak również zgoda na udzielenie wywiadu.

Gospodarstwa należały do wielkotowarowych, a właściciele zajmowali się przede wszystkim produkcją roślinną. Najwięcej uprawiano zbóż, rzepaku i roślin okopowych, takich jak ziemniaki i buraki cukrowe. W zbiorowości znaleźli się również właściciele gospodarstw hodowlanych. Do najczęściej hodowanych zwierząt należała trzoda chlewna i bydło opasowe. Pomiędzy respondentami nie występowali hodowcy drobiu, owiec ani kóz. W zbiorowości przeważały osoby z wykształceniem zawodowym. Odnotowano jednak również respondentów posiadających wykształcenie średnie z maturą i wyższe. Wiek rolników biorących udział w badaniu mieścił się w przedziale 27-55 lat.

Przy opracowywaniu zebranego materiału wykorzystano tablice przestawne, jak również metody wchodzące w skład statystyki opisowej, metody analizy dokumentów i metody porównawcze.

Rodzaje wsparcia finansowego gospodarstw rolnych

Pomoc dla gospodarstw rolniczych w Polsce podzielić można przede wszystkim na pomoc krajową i unijną. Zadaniem obu tych źródeł jest wsparcie rozwoju i strukturalnego dostosowania całego sektora, ale przede wszystkim regionów słabiej rozwiniętych.

Pomoc krajowa przejawia się przede wszystkim w dopłacie do oprocentowania kredytów przeznaczonych dla rolników, nazywanych kredytami preferencyjnymi. Możliwość uzyskania kredytu na preferencyjnych zasadach istniała w Polsce od momentu powstania Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa (ARiMR), czyli od roku 1993. Na przestrzeni lat zmieniała się liczba dostępnych linii kredytowych i cele ich

przeznaczenia, jednak wiele z nich (choćby oznaczonych symbolami IP, MR, KZ) istnieje, w prawie niezmienionej postaci, do dnia dzisiejszego. Wielkość, rodzaje i sposób wykorzystania kredytów preferencyjnych w województwie wielkopolskim zostały już omówione wielokrotnie, m. in. przez Stefko [2002; 2005; 2007A; 2007B; 2007C; 2008].

Źródłem pomocy unijnej natomiast były w analizowanym okresie głównie fundusze strukturalny i spójności. Najważniejsze programy, realizowane z wykorzystaniem środków unijnych od roku 2004 to SPO, PROW 2004-2006 i obowiązujący nadal PROW 2007-2013.

SPO, czyli Sektorowy Program Operacyjny wszedł w życie w drugiej połowie 2004 roku. Obejmował pięć podprogramów takich jak:

- SPO Wzrost konkurencyjności Przedsiębiorstw (SPO-WKP),
- SPO Rozwój Zasobów- Ludzkich (SPO–RZL),
- SPO Restrukturyzacja i Modernizacja Sektora Żywnościowego i Rozwój Obszarów Wiejskich (SPO-Rolnictwo),
- SPO Rybołówstwo i Przetwórstwo Ryb (SPO-Ryby),
- SPO Transport (SPO-Transport).

Dla rolnictwa najbardziej istotnym podprogramem SPO, jak piszą Pawlonka i Trojanowska [2005], stała się restrukturyzacja i modernizacja sektora żywnościowego oraz rozwój obszarów wiejskich. Cele tego programu realizowano według trzech podstawowych priorytetów:

- priorytet I – Wspieranie zmian i dostosowań w rolnictwie,
- priorytet II – Zrównoważony rozwój obszarów wiejskich,
- priorytet III – Rozwój i dostosowanie do norm UE przetwórstwa artykułów rolnych.

Kolejnym programem pomocowym wprowadzonym po akcesji Polski do struktur Wspólnoty Europejskiej był Plan Rozwoju Obszarów Wiejskich. Podobnie jak w przypadku SPO, okres jego realizacji przypadał na lata 2004-2006. Był on także współfinansowany z Sekcji Gwarancji Europejskiego Funduszu Orientacji i Gwarancji Rolnej (EFOiGR). Obie te formy pomocy wprowadzono, by zagwarantować zrównoważony rozwój obszarów wiejskich i polepszenie kondycji gospodarstw rolnych. Realizacja programu PROW 2004-2006 opierała się na realizacji dziewięciu działań. Należały do nich:

- renty strukturalne, które miały zachęcić rolników w wieku przedemerytalnym do zaprzestania prowadzenia gospodarstw i do ich przekazania młodszemu pokoleniu;
- wspieranie gospodarstw niskotowarowych, czyli tych, które miały niewielki potencjał ekonomiczny; zadanie to miało posłużyć poprawie dochodowości i umożliwić podjęcie inwestycji prowadzących do uzyskania większej produkcji towarowej;
- wspieranie działalności rolniczej na obszarach o niekorzystnych warunkach gospodarowania (tak zwane ONW); środki pieniężne tego instrumentu miały rekompensować trudności związane z prowadzeniem gospodarstw na tych terenach w stosunku do gospodarowania na innych terenach, gdzie warunki dla rolnictwa są bardziej korzystne;
- przedsięwzięcia rolno-środowiskowe i poprawa dobrostanu zwierząt, uwypuklały rosnące znaczenie ekologii w rolnictwie;

- zalesienia gruntów rolnych celem powiększanie obszarów leśnych przez sadzenie lasów na użytkach rolnych o niskiej przydatności rolniczej;
- dostosowanie gospodarstw do standardów Unii Europejskiej pod względem wysokiej jakości i zdrowotności artykułów rolnych; pieniądze uzyskane w ramach tego działania można było przeznaczyć między innymi na budowę, rozbudowę lub modernizację płyt obornikowych i zbiorników na gnojowicę/gnojówkę, podłóg i ścian w pomieszczeniach, gdzie przeprowadza się udój i przechowywane jest mleko, modernizację systemów udojowych i ujęć wody i urządzeń sanitarnych oraz zakup klatek dla kur nośnych;
- grupy producenckie; uzyskane środki można było przeznaczyć na zakładanie i administrowanie działalnością grupy, przygotowanie towaru do sprzedaży lub inwestycje przeprowadzane w ramach grupy;
- pomoc techniczna, która miała wzmocnić proces wprowadzania planu w życie;
- uzupełnianie płatności obszarowych, polegające na wsparciu finansowym gospodarstw rolnych, które przyznaje się w sposób proporcjonalny do powierzchni uprawy, niezależnie od rodzaju prowadzonej działalności rolniczej.

Po 2006 roku wprowadzony został kolejny program. Jest on swoistym połączeniem instrumentów obu poprzedzających go programów, tj. SPO i PROW 2004-2006. Otrzymał nazwę Planu Rozwoju Obszarów Wiejskich, a jego realizacja przypada na lata 2007-2013. Zgodnie z założeniami reformy polityki w stosunku do terenów wiejskich program ten jest zasilany przez Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich (EFRROW). Głównymi celami PROW 2007-2013, podobnie jak poprzednich programów, są poprawa konkurencyjności podmiotów rolniczych, poprawa środowiska naturalnego i jakości życia ludności na terenach wiejskich. Jego zadaniem jest również umocnienie pozytywnych skutków działań PROW 2004-2006 i SPO przez kontynuację większości form pomocy.

Realizacja wsparcia finansowego gospodarstw rolnych

Jak wynika ze sprawozdań przedkładanych przez ARiMR, w Wielkopolsce (tab. 1) podczas działania SPO zostało złożonych 9 400 wniosków. Zakładając, że właściciele gospodarstw zarejestrowani w Ewidencji Producentów Rolnych (EPR) składaliby tylko po jednym wniosku, należałoby stwierdzić, że zaledwie 7% ze wszystkich upoważnionych otrzymało tę formę wsparcia. W pozostałych dwóch programach odsetek liczby przyjętych wniosków do liczby złożonych wynosił 49% (w przypadku PROW 2004-2007) i 91% (w PROW 2007-2013), zwiększyły się także liczby składanych wniosków. Tak znacznie zwiększający się w kolejnych latach udział liczby przyjętych wniosków w stosunku do zarejestrowanych tłumaczyć można nie tylko wzrostem zaufania rolników do oferowanych funduszy, ale i nabraniem doświadczenia w wypełnianiu niezbędnych formularzy i skuteczności w przechodzeniu licznych formalnych procedur. Wiedząc ponadto, iż jednym z podstawowych warunków ubiegania się o jakąkolwiek pomoc jest uzyskanie wpisu do EPR, przyjąć można, że wszyscy zarejestrowani należeli do potencjalnie zainteresowanych otrzymaniem wsparcia. Zwiększający się zatem udział liczby przyznanych w stosunku do składanych wniosków należy uznać za zjawisko pozytywne.

Tabela 1. Realizacja programów unijnych przeznaczonych dla Wielkopolski.

Table 1. Realization of the EU programs for Wielkopolska voivodeship

Wnioski o wsparcie finansowe	Program		
	SPO	PROW 2004-2006	PROW 2007-2013
Liczba przyjętych wniosków w całym okresie programowania	9400	275 005	166 426
Liczba umów zawartych pomiędzy ARIMR i beneficjentami	5404	266 052	146 835
Wnioskowana wartość w zawartych umowach, mln zł	815 168 099,3	1 560 350 460,5	757 998 674,4
Liczba projektów zrealizowanych	5254	238 151	63 332
Wartość projektów zrealizowanych, mln zł	730 847 008,3	1 396 715 764,5	326 935 517,9

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z ARiMR.

Tabela .2. Wsparcie finansowe wybranych gospodarstw rolniczych w Wielkopolsce, zł

Table 2. Financial support for selected agricultural farms in Wielkopolska voivodeship, PLN

Wartość pomocy	Program		
	SPO	PROW2004-2006	PROW 2007-2013
Dopuszczalne przedziały kwot pomocy na jeden projekt	40 500 - 300 000	25 000 - 300 000	35 000 - 300 000
Średnia wielkość pomocy przypadająca na inwestycję	188 207	169 586	181 750
Łączna suma pomocy udzielona w programie respondentom	5 458 000	4 918 000	2 908 000

Źródło: opracowanie na podstawie badań własnych.

Aby uszczegółowić informacje i wnioskowanie na temat wsparcia finansowego gospodarstw rolnych województwa wielkopolskiego po wejściu Polski do UE, oprócz danych zbiorczych dla całego regionu wykorzystano również wyniki przeprowadzonych badań. Analiza zebranych na podstawie wywiadu bezpośredniego danych wykazała, że wielkopolscy rolnicy największe zainteresowanie programami pomocowymi wykazywali w roku 2004, kiedy zostały wdrożone dwa pierwsze instrumenty poakcesyjne, czyli SPO i PROW 2004-2006. W tym czasie, na 62 możliwości uzyskania różnego rodzaju wsparcia finansowego, skorzystano z 46 opcji w obrębie obu programów. Liczba składanych wniosków w programach SPO i PROW 2004-2006 wynosiła po 29 na każdy z funduszy. Zainteresowanie PROW 2007-2013 było, w stosunku do programów poprzednich, znacznie niższe (16 wniosków), ale tłumaczyć to można niepełnym jeszcze czasem obowiązywania programu. Po jego zakończeniu liczebność składanych wniosków najprawdopodobniej ulegnie zwiększeniu. Wymienione dane wskazują również na to, że część z rolników w

sposób bardziej aktywny od pozostałych wykorzystywała dostępne środki, składając więcej niż jeden wniosek o wsparcie finansowania działalności inwestycyjnej.

Najwyższa średnia wielkość pomocy przypadająca na jedną inwestycję wśród uczestniczących w badaniach rolników (tab. 2.), wynosząca 188 207 zł, przypadała na program SPO. Minimalna kwota pomocy przeznaczonej na inwestycję nie przekroczyła natomiast w żadnym z programów 40 500 zł i najwyższa również występowała w programie SPO. Kwoty maksymalne były we wszystkich programach jednakowe i wynosiły 300 000 zł. Łączna suma pomocy wypłacona wielkopolskim rolnikom w ramach Sektorowego Programu Operacyjnego sięgnęła 5 458 000 zł i była większa od kwoty w obowiązującym w tym samym czasie PROW 2004-2006 o 540 000 zł.

Oprócz wielkości kwot przeznaczonych na wsparcie gospodarstw rolnych na uwagę zasługuje również kwestia rozdysponowania otrzymanych środków na poszczególne działania (tab. 3).

Tabela 3. Udział poszczególnych działań w programach pomocowych dla rolnictwa w Wielkopolsce, %

Table 3. Distribution of the aid in the programs for agriculture in Wielkopolska voivodeship by activities, %

Przeznaczenie pomocy	Program		
	SPO	PROW 2004-06	PROW 2007-13
Budowy, modernizacje budynków	11	32	13
Zakup maszyn, urządzeń	15	18	42
Zakładanie sadów, plantacji wieloletnich	29	5	0
Inwestycje służące ochronie środowiska	16	0	0
Koszty ogólne planowania wstępnego	29	0	0
Usługi w przygotowaniu dokumentacji	0	11	29
Ułatwienie startu młodym rolnikom	0	20	4
Renty strukturalne	0	7	4
Przedsięwzięcia rolnośrodowiskowe	0	2	8
Zalesianie gruntów rolnych	0	2	0
Zakup i instalacja infrastruktury technicznej	0	2	0
Suma	100	100	100

Źródło: opracowanie na podstawie badań własnych.

Ważna, a jednocześnie posiadająca wysoki udział w liczbie realizowanych działań, była aktywność w zakresie budowania i modernizowania budynków, zakupu maszyn i urządzeń, a także zakładania sadów i plantacji wieloletnich, połączona z zakupem na ten cel ziemi. Działania polegające na budowie bądź modernizacji budynków największym zainteresowaniem cieszyły się do roku 2006 w programie PROW. Znaczna ilość kupowanej ziemi w celu zakładania sadów i innych plantacji wieloletnich w programie SPO uległa znacznemu zmniejszeniu w PROW 2004-2006, aby zniknąć zupełnie jako działanie w programie realizowanym między latami 2007 i 2013. Z programu na program natomiast i z okresu na okres wzrastało wśród rolników zainteresowanie zakupem maszyn i urządzeń rolniczych. Przyczyny zmian w aktywności inwestycyjnej miały swoje uzasadnienia rynkowe i gospodarcze. Największa liczba zakładanych plantacji wieloletnich w pierwszym

okresie działania programów pomocowych związana była ze specyfiką wynikającą z technologii produkcji. Cechą charakterystyczną upraw wieloletnich jest, iż pierwszych przychodów pochodzących ze sprzedaży zbiorów można się spodziewać w wielu przypadkach, dopiero kilka lat po założeniu plantacji. Do tego dochodzi duże ryzyko związane z warunkami atmosferycznymi i rynkowymi (zmienna podaż i ceny, brak stałych umów kontraktacyjnych). W tej sytuacji za racjonalne należy uznać, po początkowej, zwiększonej aktywności inwestycyjnej, obniżenie zainteresowania tym rodzajem działania. Budowa i modernizacja budynków były z kolei niewspółmiernie bardziej kosztowne od zakupu ziemi i założenia na niej plantacji. Inwestycje te dotyczyły najczęściej budynków wykorzystywanych w sposób bezpośredni bądź pośredni do produkcji (szklarnie, budynki inwentarskie, przechowalnie, chłodnie, magazyny itp.). Zdając sobie sprawę, że wykorzystanie środków unijnych wiązać się będzie z koniecznością wyłożenia najpierw znacznej kwoty ze środków własnych, a dopiero potem ich zwrotem, inwestorzy poczekali na wejście w życie programu PROW 2004-2006, który ostatecznie rozpoczęto realizować ze znacznym opóźnieniem. Na omawiane relacje wpłynął również fakt, że przedsięwzięć polegających na budowie czy modernizacji budynków nie przeprowadza się, podobnie jak zakładania plantacji wieloletnich, zbyt często. Odmienną natomiast charakterystykę wykazywały działania polegające na zakupie maszyn i urządzeń rolniczych. Zużywają się one, zwłaszcza w porównaniu z omawianymi wcześniej obiektami inwestycji, znacznie szybciej, zarówno w sposób fizyczny jak i ekonomiczny. Chcąc sprostać oczekiwaniom klientów, choćby pod kątem dostarczania produktów wysokiej jakości, nie można pozwolić sobie na posiadanie przestarzałego parku maszynowego, czy na zbytnie uzależnienie od podaży na rynku pracy. Do tego nie bez znaczenia był fakt, że spora część maszyn i urządzeń stanowiła wyposażenie stawianych bądź modernizowanych budynków, w których przeprowadzano procesy technologiczne. Oba te działania były w związku z tym ze sobą w dużej mierze powiązane. W tej sytuacji uzasadnionym wydaje się znaczący, a przy tym stale rosnący udział zakupu maszyn i urządzeń wśród pozostałych działań inwestycyjnych finansowanych ze środków unijnych.

W każdym z omawianych programów występowały działania, posiadające wysoki udział procentowy, a niewystępujące wcale bądź w niewielkim stopniu w pozostałych programach. W SPO największą ilość środków przeznaczono na pokrycie kosztów ogólnych planowania wstępnego, a zaraz potem na inwestycje służące ochronie środowiska. Na podobne działania nie wydano pieniędzy ani w PROW 2004-2006, ani w programie późniejszym. Z kolei w PROW 2004-2006 stosunkowo wysokim zainteresowaniem cieszyły się działania polegające na ułatwieniu startu młodym rolnikom i poświęcone usługom w przygotowaniu dokumentacji. Istniejący od początku wprowadzania pierwszych programów poakcesyjnych problem z umiejętnym skompletowanie niezbędnych dokumentów pozostał również aktualny w kolejnych latach, o czym świadczy wysoki udział procentowy działania polegającego na pomocy w przygotowaniu dokumentacji w programie PROW 2007-2013.

Podsumowanie

Wspieranie rozwoju gospodarstw rolnych zostało uznane za słuszne i celowe przez wiele krajów rozwijających się i rozwiniętych, w tym również i przez Polskę. W związku z tym od lat realizowana jest w naszym kraju polityka mająca na celu podniesienie

konkurencyjności gospodarstw, jak i wydajności i jakości produkcji. Od przystąpienia Polski do UE rolnicy mają do dyspozycji zarówno pomoc krajową (przede wszystkim kredyty preferencyjne) jak i częściowo unijną (programy SPO, PROW 2004-2006, PROW 2007- 2013). Celem pomocy jest poprawa konkurencyjności gospodarstw rolnych poprzez ich modernizację oraz zmiany struktury społecznej i obszarowej na terenach wiejskich. Wszystkie formy i środki pomocy są wykorzystywane, choć w różnym stopniu i zakresie. Analiza wyników przeprowadzonych badań wśród wybranych producentów rolnych z woj. wielkopolskiego wykazała, że część z beneficjentów wykazywała większą niż pozostali aktywność w pozyskiwaniu środków unijnych na realizację inwestycji. W okresie między 2004 a 2008 rokiem korzystali oni bowiem z więcej niż jednego programu pomocowego w celu finansowania przeprowadzanych przedsięwzięć. Choć największym zainteresowaniem cieszyły się takie działania jak zakładanie sadów i plantacji wieloletnich, pokrycie kosztów ogólnych planowania wstępnego i ułatwienie startu młodym rolnikom, jedynie działania polegające na budowie i modernizacji budynków gospodarskich oraz zakupie maszyn i urządzeń do produkcji rolniczej podejmowano systematycznie nie tylko w poszczególnych okresach, ale i w kolejnych programach. Liczba działań podejmowanych w celu pokrycia kosztów związanych z przygotowaniem odpowiedniej dokumentacji wskazuje, iż mimo kilkuletnich doświadczeń rolnicy nie posiadają wystarczających wiadomości z zakresu ekonomiki i finansów. Problem ten rozwiązać można między innymi przez zwiększony nacisk na edukację w tym zakresie.

Literatura

Duczkowska-Małysz K. [1998]: Rolnictwo, wieś, państwo. PWRiL Warszawa.

Fereniec J. [1999]: Ekonomika i organizacja rolnictwa. Wyd. Key Text, Warszawa.

Pawlonka M., Trojanowska M. [2005]: WPR – wykorzystanie środków pomocowych. PWN, Warszawa.

Stefko O. [2002]: Kredyt preferencyjny jako źródło finansowania rozwoju gospodarstw rolniczych i ogrodniczych w województwie wielkopolskim. [W:] Regionalne zróżnicowanie agrobiznesu. Akademia Rolnicza w Poznaniu KEGŻ, Poznań, ss.125-133.

Stefko O. [2005]: Wykorzystanie kredytów preferencyjnych a zmiany w gospodarstwach produkujących warzywa pod osłonami w Wielkopolsce. Bydgoskie Towarzystwo Naukowe, Bydgoszcz, ss. 715-721.

Stefko O. [2007A]**:** Kredyty branżowe jako źródło finansowania inwestycji na przykładzie woj. wielkopolskiego. [W:] Wybrane aspekty konkurencyjności przedsiębiorstw. Wyd. Uniwersytetu Warmińsko-Mazurskiego, Olsztyn, ss. 179-184.

Stefko O. [2007B]**:** Kredyt preferencyjny źródłem finansowania wytwarzania surowców do produkcji bioetanolu i biokomponentów na przykładzie woj. wielkopolskiego. [W:] Biomasa dla elektroenergetyki i ciepłownictwa, szanse i problemy. Wyd. Wieś Jutra, Warszawa, ss. 133-138.

Stefko O. [2007C]: Kredyt preferencyjny jako źródło finansowania zakupu ziemi na przykładzie województwa wielkopolskiego. [W:] *Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu* t. IX, z.1, ss. 465-469.

Stefko O. [2008]: Kredyty preferencyjne jako źródło finansowania innowacji w agrobiznesie na przykładzie woj. wielkopolskiego. [W:] Innowacje i innowacyjność w sektorze agrobiznesu. SGGW, Warszawa, ss. 195-206.

Tomczak F. [2006]: Gospodarka rodzinna w rolnictwie; uwarunkowania i mechanizmy rozwoju. IRWiR PAN, Warszawa.

Piotr Szajner[1]
Zakład Badań Rynkowych
Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej
Państwowy Instytut Badawczy
Warszawa

Ocena wpływu reformy systemu regulacji rynku cukru w Unii Europejskiej na polski przemysł cukrowniczy

Impact assessment of the reform of EU sugar market regulations on the Polish sugar industry

Synopsis. Celem analizy była próba oceny wpływu reformy systemu regulacji rynku cukru w UE na sytuację w polskim cukrownictwie. Analizę przeprowadzono w oparciu o dane statystyczne dotyczące sektora cukrowniczego w zakresie wyników produkcyjno-finansowych, z uwzględnieniem ramowych uwarunkowań prawnych. Reforma WPR miała zarówno korzystny jak i negatywny wpływ na sytuację krajowego sektora przemysłu cukrowniczego.

Słowa kluczowe: cukier, przemysł cukrowniczy, reforma WPR, regulacja rynku

Abstract. An attempt is made of an assessment of the influence of sugar industry regulations in the EU on the Polish sugar industry. The analysis is based on statistical data concerning production and financial results as well as the legal framework concerning the sugar sector. The CAP reform has had both positive and negative influence on the situation in the Polish sugar industry.

Key words: sugar, sugar industry, CAP reform, market regulation

Wstęp

Integracja Polski z Unią Europejską zbiegła się w czasie z reformą unijnego systemu regulacji rynku cukru, która obejmuje okres 2006/2007-2009/2010. Zmiana polityki rolnej względem sektora ma decydujący wpływ na dochodowość uprawy buraków cukrowych oraz wyniki finansowe przemysłu cukrowniczego. Redukcja minimalnej ceny skupu buraków cukrowych oraz cen referencyjnych cukru przy równoczesnym zmniejszeniu kwoty produkcji wymusza na podmiotach sektora także proces głębokiej restrukturyzacji. W konsekwencji zmniejsza się liczba czynnych cukrowi przy równoczesnym wzroście skali przetwórstwa. Baza surowcowa sektora to malejąca liczba plantatorów, przy wzroście powierzchni średniej plantacji. Obszary plantacyjne utrzymują się wyłącznie w najkorzystniejszych warunkach glebowo-klimatycznych. Wpływ reformy regulacji rynku widoczny jest także w wynikach handlu zagranicznego. W konsekwencji reformy Polska przekształci się z eksportera netto w importera cukru.

[1] Dr inż., e-mail: szajner@ierigz.waw.pl

Cel i założenia reformy

W Unii Europejskiej system regulacji rynku cukru wprowadzono w 1968 r.[2] i jako element WPR miał on na celu utrzymywanie i stabilizowanie cen buraków i cukru na poziomie gwarantującym wysoką opłacalność uprawy i przetwórstwa oraz środki finansowe na dopłaty do eksportu, który realizowano po znacznie niższych cenach rynku światowego [Chudoba 2004]. Do sezonu 2006/07 system regulacji funkcjonował z niewielkimi modyfikacjami i charakteryzował się dużą skutecznością[3]. Świadczy o tym fakt, że przez cały ten okres praktycznie nie występowała konieczność zakupów interwencyjnych cukru. Regulacja rynku cukru była systemem samofinansującym się, tzn. środki finansowe na funkcjonowanie sytemu pochodziły ze składek wnoszonych przez plantatorów i producentów cukru. Przykładem są refundacje eksportowe, które wypłacane były z tych środków, a nie, jak w przypadku innych produktów rolno-spożywczych, z unijnego budżetu.

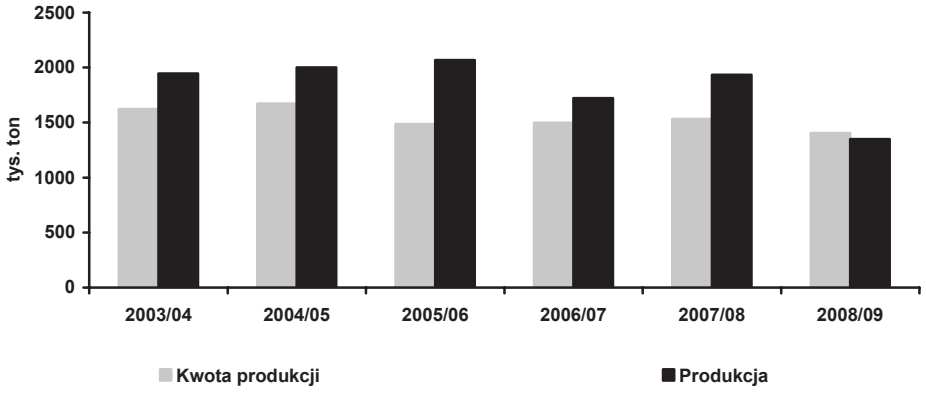
System regulacji rynku cukru w UE był jednak krytykowany za wysokie ceny na rynku wewnętrznym i niską konkurencyjność cenową na rynku międzynarodowym [Szajner 2006]. Dotowany eksport cukru z UE powodował, że światowe ceny cukru utrzymywały się na niskim poziomie, co negatywnie wpływało na sytuację gospodarczą krajów rozwijających się. W konsekwencji w 2005 r. WTO zakwestionowała unijny system dotacji eksportowych w cukrownictwie[4].

Komisja Europejska uwzględniając konieczność poprawy konkurencyjności sektora, stanowisko WTO oraz interesy uczestników rynku żywnościowego wprowadziła reformę, która dotyczyła następujących elementów sytemu regulacji rynku[5].

Kwoty produkcyjne. System kwot produkcyjnych został uproszczony. Kwoty A i B zostały połączone w jedną kwotę, która w pierwszej wersji miała nie zmienić się i wynosić 17,4 mln t. Reforma przewidywała także możliwość produkcji w ramach kwoty dodatkowej 1 mln t. Prawo do produkcji tego cukru obciążone było jednorazową opłatą 730 EUR/t. W kolejnym etapie Komisja Europejska, uwzględniając zapotrzebowanie rynku oraz zobowiązania wobec WTO, stwierdziła, że konieczna jest redukcja produkcji (kwot produkcyjnych) o 5-6 mln t w zamian za uzyskaną finansową pomoc restrukturyzacyjną. Celem reformy miało być także, aby buraki cukrowe były uprawiane w najkorzystniejszych warunkach agroklimatycznych. W kontekście znaczącej redukcji kwoty produkcyjnej, zaoferowanie koncernom cukrowniczym możliwości dokupienia kwoty dodatkowej było pomysłem nienajlepiej przemyślanym. Potwierdza to także fakt, że w pierwszym okresie reformy koncerny cukrownicze do funduszu restrukturyzacji przekazały relatywnie niewielkie ilości kwot produkcyjnych i konieczne były dalsze redukcje kwot („wycofania zapobiegawcze"). W konsekwencji wszystkich procedur administracyjnych

[2] Rozporządzenie Rady (EWG) nr 1009/67 z dnia 18 grudnia 1967 r. w sprawie wspólnej organizacji rynku cukru.
[3] Rozporządzenie Rady (EWG) nr 1260/2001 z dnia 19 czerwca 2001 r. w sprawie wspólnej organizacji rynków w sektorze cukru.
[4] Raport Organu Apelacyjnego AB-2005-2, „Subsydia wywozowe na cukier", z dnia 28 kwietnia 2005 r., WTO.
[5] Rozporządzenie Rady (WE) nr 318/2006 z dnia 20 lutego 2006 r. w sprawie wspólnej organizacji rynków w sektorze cukru. Rozporządzenie Rady (WE) nr 319/2006 z dnia 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. Rozporządzenie Rady (WE) nr 320/2006 z dnia 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.

wynegocjowana przez Polskę kwota produkcji cukru 1672 tys. t (A: 1580 tys. t i B: 91,9 tys. t)[6] oraz dokupiona kwota dodatkowa (100,6 tys. t) zostały zmniejszone w sezonie 2008/09 do 1405 tys. t. Jest to kwota o około 210 tys. t mniejsza od zużycia krajowego (rys. 1).



Rys. 1. Kwoty produkcji cukru w Polsce

Fig. 1. Sugar quota in Poland

Źródło: [Rynek... 2004 i nast.].

Ceny urzędowe. Minimalna cena buraków cukrowych zostanie obniżona o 40% do 26,29 EUR/t w sezonie 2009/2010. Cena interwencyjna cukru została zastąpiona ceną referencyjną, którą zostanie obniżona o 36% do 404,4 EUR/t (tab. 1).

Dopłaty bezpośrednie dla rolników. Obniżenie cen skupu buraków spowoduje spadek dochodów plantatorów, które rekompensowane będą w około 60% z dopłat bezpośrednich (dopłaty cukrowe). UE na ten cel przyznała Polsce środki finansowe, które w kolejnych latach będą wzrastały i w 2009 r. wyniosą 154 mln EUR[7].

Środki finansowe na restrukturyzację przemysłu. Redukcja cen cukru wymusi na przemyśle procesy restrukturyzacji i wiele zakładów zrezygnuje z produkcji. W celu przyspieszenia tych procesów oraz złagodzenia społecznych i środowiskowych skutków zmykania fabryk przewiduje się utworzenie funduszu restrukturyzacji. Środki finansowe będą pochodziły z opłat naliczanych od tony cukru i pobieranych od producentów przez trzy sezony. Wysokość opłat zmniejsza się z 126,4 EUR/t w 2006/2007 do 113,3 EUR/t w 2008/2009. Pomoc dla zakładów objętych programem restrukturyzacji w pierwszych dwóch latach reformy wynosi 730 EUR/t kwoty produkcyjnej, a w kolejnych dwóch zmniejsza się do 625 EUR/t i 520 EUR/t. W ramach pomocy na rzecz restrukturyzacji około 10% środków finansowych rezerwuje się dla plantatorów oraz podmiotów świadczących usługi dla plantatorów. W regionach szczególnie dotkniętych

[6] Zgodnie z nomenklaturą unijną kwota A oznacza cukier produkowany na zaopatrzenie rynku wewnętrznego, a kwota B cukier na eksport z dopłatami (zgodnie z przepisami WTO).

[7] Dopłaty bezpośrednie, nazywane potocznie płatnościami cukrowymi, przysługują wyłącznie plantatorom, którzy mieli zakontraktowane buraki cukrowe w sezonie 2006/2007 (Dz.U. Nr 35, poz.217 z póź. zm.). Dopłat tych nie uzyskają rolnicy, którzy produkcję rozpoczęli w sezonie 2007/2008.

restrukturyzacją cześć środków finansowych może być przeznaczona na złagodzenie skutków społecznych i środowiskowych, tj. na tzw. pomoc na rzecz dywersyfikacji.

Reforma wprowadza zmiany w zakresie handlu zagranicznego. Za najważniejsze należy uznać zmniejszenie eksportu cukru pozakwotowego oraz poziomu refundacji wywozowych, ze względu na mniejszą różnicę między cenami na rynku UE i ceną światową. Reforma wprowadza niewielkie zmiany mechanizmów wspomagających utrzymanie równowagi rynkowej. Skup interwencyjny cukru dotyczył będzie maksymalnie 600 tys. t. Cena zakupu (interwencyjna) stanowiła będzie 80% ceny referencyjnej w roku gospodarczym następującym po roku gospodarczym, w którym złożono ofertę sprzedaży. Ponadto utrzymane zostały takie mechanizmy jak przenoszenie wyprodukowanych nadwyżek na sezon następny, wsparcie prywatnego magazynowania. Cukier pozakwotowy będzie mógł być zużywany w przemyśle chemicznym i farmaceutycznym oraz do produkcji alkoholu i drożdży.

Tabela 1. Wybrane założenia reformy systemu regulacji rynku cukru w UE

Table 1. Selected premises of the EU sugar market reform

Instrument	Okres				
	referencyjny	2006/07	2007/08	2008/09	2009/10
Ceny urzędowe, EUR/t					
referencyjna cukru białego	631,9	613,9	631,9	541,5	404,4
minimalna buraków cukrowych	43,63	32,86	29,78	27,83	26,29
Opłata restrukturyzacyjna, EUR/t	-	124,6	173,80	113,3	-
Opłata produkcyjna, EUR/t	-	-	12,0	12,0	12,0
Dopłaty dla plantatorów rekompensujące spadek dochodów z tytułu redukcji cen buraków, mln EUR					
UE-25	-	907,0	1542,0	1542,0	1542,0
Polska	-	99,1	122,9	146,7	159,4
Dodatkowa kwota produkcji cukru (cukier C), tys. t					
UE-25	-				1100,0
Polska	-				100,6
Pomoc na rzecz restrukturyzacji sektora, EUR/t[a)]	-	730,0	730,0	625,	520,0
pomoc dla plantatorów i innych podmiotów, 10% środków pomocy na rzecz restrukturyzacji	-	73,0	73,0	62,5	52,0
pomoc na rzecz dywersyfikacji	-	190,5	109,5	93,8	78,0

a) Najwyższy możliwy poziom wsparcia w przypadku ostatecznego i całkowitego zaprzestania produkcji. Przepisy przewidują mniejszą skalę pomocy w przypadku zamknięcia fabryki, demontażu urządzeń (od 547,5 EUR/t w 2006/2007 do 390,0 EUR/t w 2009/2010) oraz rekultywacji środowiska na terenie fabryki i pomocy dla pracowników (od 255,5 EUR/t w 2006/2007 do 182,0 EUR/t w 2009/2010.

Źródło: Rozporządzenie Rady (WE) nr 318/2006, 319/2006, 320/2006.

Przemiany strukturalne w przemyśle cukrowniczym

Proces restrukturyzacji polskiego przemysłu cukrowniczego przebiegał bardzo wolno [Urban 2004], gdyż jego przyspieszenie nastąpiło dopiero w wyniku integracji z UE oraz reformy unijnego systemu regulacji rynku. Restrukturyzacja sektora obejmowała dwa równoległe procesy, którymi była prywatyzacja i koncentracja produkcji w dużych zakładach. W wyniku przekształceń własnościowych na rynku krajowym działa pięć koncernów cukrowniczych, z których cztery są własnością kapitału zagranicznego. Przemysł cukrowniczy pod względem własności majątku należy do najbardziej skoncentrowanych branż przemysłu spożywczego. W sezonie 2008/2009 udział poszczególnych koncernów cukrowniczych w produkcji był następujący: Krajowa Spółka Cukrowa SA 37%, Südzucker Polska 24%, Pfeifer&Langen Polska 17%, British Sugar Overseas Polska 12% oraz Nordzucker Polska 10%[8].

Tabela 2. Porównanie przemysłu cukrowniczego w Polsce i w Niemczech

Table 2. Comparison of sugar industry between Poland and Germany

Parametr	Polska, rok			Niemcy, rok	
	2006	2007	2008	2005	2006
Liczba cukrowni	31	29	19	34	33
Produkcja cukru, tys. t/rok	1 723	1 934	1 350	4 100	3 318
- na zakład, tys. t/rok	56	67	71	121	101
Przychody ze sprzedaży, mln EUR	1 242	1 153	1 209	3 213	2 871
- na zakład, mln EUR	40	40	64	95	87
Liczba zatrudnionych	8,4	7,3	5,3	6,0	5,5
Wydajność pracy:					
- techniczna, t/osobę	205	263	257	687	601
- ekonomiczna, tys. EUR/osobę	148	157	230	539	520

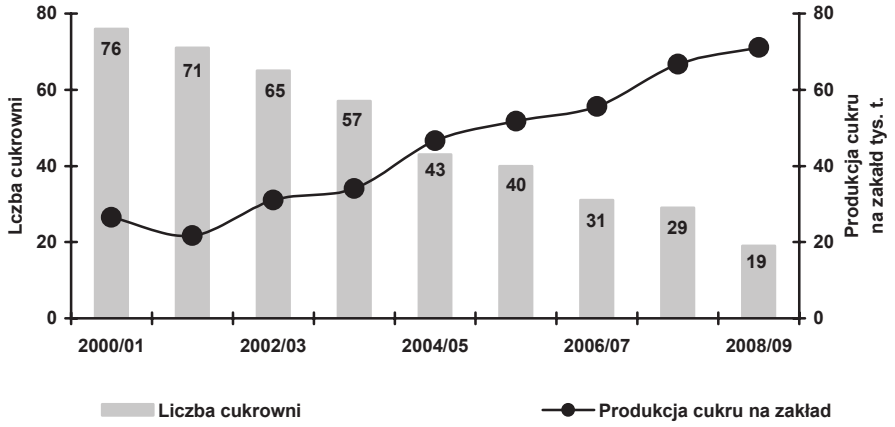
Źródło: obliczenie własne na podstawie niepublikowanych danych GUS, NBP, „Statistisches .Jahrbuch über Ernährung, Landwirtschaft und Forster", roczniki 2006, 2007.

W okresie członkostwa Polski w UE liczba czynnych cukrowni zmniejszyła się z 43 do 19[9]. Średnia produkcja cukru na zakład wzrosła z 47 tys. t do 71 tys. t (rys. 2). Wzrost skali przetwórstwa jest zjawiskiem niewątpliwie pożądanym i ma korzystny wpływ na poprawę efektywności przetwórstwa [Szajner 2006]. W porównaniu z głównymi konkurentami z UE przemysł cukrowniczy w Polsce ma wciąż rozdrobnioną strukturę podmiotową. Potwierdza to porównanie z przemysłem niemieckim, w którym średnia cukrownia produkuje około 100 tys. t (tab. 2). Należy jednak zauważyć odmienną tendencję

[8] [Rynek... nr 34], s. 17.

[9] Do 2002 r. w Polsce działało 78 cukrowni, a średnia produkcja na zakład wynosiła około 20 tys. t/rok [Chudoba 2004].

rozwojową. W Niemczech w wyniku zmniejszenia produkcji cukru średnia produkcja na zakład zmniejszyła się, podczas gdy w Polsce w tych samych uwarunkowaniach rynkowych zwiększyła się. Nie zmienia to jednak faktu, że przemysł niemiecki dysponuje znacznie większym potencjałem oraz możliwościami korzyści z efektu skali i znacznie wyższej wydajności pracy. W krajowych zakładach wydajność pracy mierzona produkcją cukru i wartością obrotów na zatrudnionego pozostaje ponad dwukrotnie niższa niż w Niemczech.



Rys. 2. Liczba cukrowni w Polsce

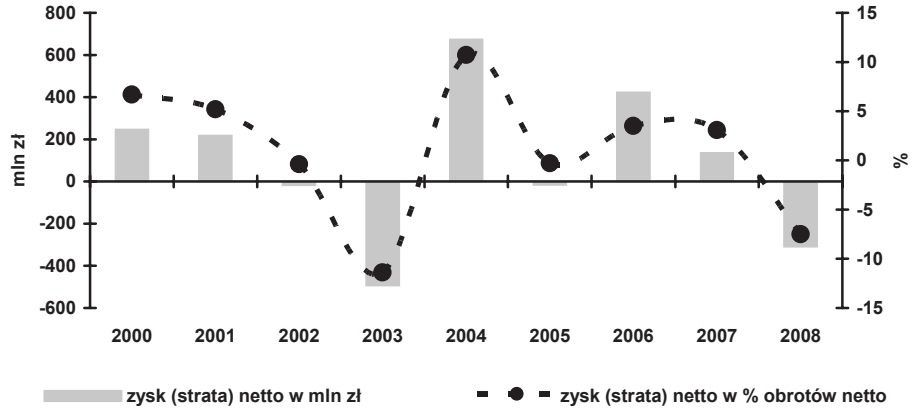
Fig. 2. Number of sugar plants in Poland

Źródło: obleczenia własne, dane z [Rynek... 2004 i nast.].

Ocena wpływu reformy na sytuację ekonomiczno-finansową przemysłu cukrowniczego

Przemysł cukrowniczy w Polsce charakteryzuje się bardzo dużą zmiennością wyników finansowych, które mierzone są wartością zysku netto oraz wskaźnikiem rentowności netto[10] [Stan... 2006]. W latach 2000-2008 sektor cukrowniczy czterokrotnie uzyskał ujemny wynik finansowy, w tym w latach 2003 i 2008 straty z działalności gospodarczej wynosiły w cenach bieżących odpowiednio 495 mln zł i 310 mln zł (rys. 3). Równocześnie jednak zdarzały się lata, w których sektor osiągał bardzo korzystne wyniki finansowe. Przykładem jest 2004 r., kiedy cukier wyprodukowany z buraków skupionych po niskich cenach w 2003 r. sprzedawano po wysokich cenach, które wzrosły w wyniku akcesji. W 2004 r. podmioty sektora cukrowniczego były głównymi beneficjentami akcesji Polski do UE. Generalnie ocenia się jednak, że sytuacja ekonomiczna przemysłu cukrowniczego była zła, co znacznie utrudniało i spowalniało proces restrukturyzacji i modernizacji [Wpływ 2008].

[10] Wskaźnik rentowności netto jest relacją zysku netto do przychodów netto.



Rys. 3. Wyniki finansowe przemysłu cukrowniczego, mln zł/rok

Fig. 3. Financial results of sugar industry, PLN million/year

Źródło: obliczenia własne na podstawie niepublikowanych danych GUS i [Rynek... 2004 i nast.].

Sytuacja przedsiębiorstw diametralnie zmieniła się w wyniku reformy sytemu regulacji rynku. Redukcja ceny referencyjnej cukru oraz aprecjacja złotego spowodowały, że cena referencyjna wyrażona w złotych znacząco się obniżyła. Duża produkcja cukru w kampanii 2007/2008 spowodowała, że na rynku występowała nadwyżka podaży nad popytem. Konsekwencją powyższych uwarunkowań był spadek cen zbytu cukru. W 2008 r. średnia cena zbytu według GUS wyniosła 2220 zł/t i była o 12% niższa niż przed rokiem. Spadek cen cukru był pierwszym powodem pogorszenia się sytuacji finansowej sektora, gdyż cena cukru była średnio o 370 zł/t niższa od kosztów przetwórstwa buraków cukrowych, które wzrosły o około 31% (tab. 3).

Drugim czynnikiem negatywnie wpływającym na sytuację finansową były wysokie składki na tymczasowy Fundusz Restrukturyzacji. Według danych Biura Cukru ARR łączna wartość wpłaconych składek wyniosła 958,6 mln zł. Najwyższy poziom składek obowiązywał w sezonie 2007/2008, było to 173,8 EUR/t kwoty produkcji cukru. Konsekwencją płacenia składek restrukturyzacyjnych był istotny wzrost udziału podatków i opłat w strukturze kosztów produkcji cukru. Podatki i opłaty wraz z surowcem były głównymi pozycjami w strukturze kosztów.

Skutki reformy regulacji rynku cukru będą widoczne także 2009 r. Wartość składek na Tymczasowy Fundusz Restrukturyzacji wyniesie łącznie około 720 mln zł[11]. Równocześnie zakłady uzyskają pomoc restrukturyzacyjną w wysokości 287,6 mln EUR, która może zostać wpłacona jednorazowo w czerwcu 2009 r. Przyjmując kurs walutowy na poziomie 4,4 zł/EUR, wartość pomocy oszacować można na około 1240 mln zł i będzie większa o 520 ml zł od wpłaconych przez sektor krajowy składek. Ponadto cukrownie zakupiły dodatkową kwotę produkcyjną za 73 mln EUR oraz wpłacały opłaty produkcyjne 6 EUR/t

[11] Wartość składki restrukturyzacyjnej wynosi 113,3 EUR/t to przy kwocie cukrowej 1405 tys. t i kursie walutowym 1 EUR=4,4 zł daje łącznie 720 mln zł.

kwoty produkcyjnej. Wszystko wskazuje na to, że unijna pomoc finansowa nie pokryje w pełni kosztów likwidacji zamykanych cukrowni.

W 2009 r. sytuacja ekonomiczna sektora ulegnie jednak poprawie nie tylko ze względu na częściową rekompensatę kosztów likwidacji zakładów, ale również w związku z rosnącymi cenami zbytu cukru. W pierwszych miesiącach br. ceny zbytu cukru workowanego wzrosły do 3100 zł/t i jest to poziom zapewniający branży zysk nawet przy wzroście kosztów przetwórstwa na 1 tonę cukru o około 15%. Korzystny wpływ ma także deprecjacja złotego względem waluty unijnej, gdyż wzrośnie cena referencyjna cukru wyrażona w złotych, a tym samym także ceny zbytu.

Tabela 3. Kalkulacja opłacalności produkcji cukru

Table 3. Calculation of sugar production profitability

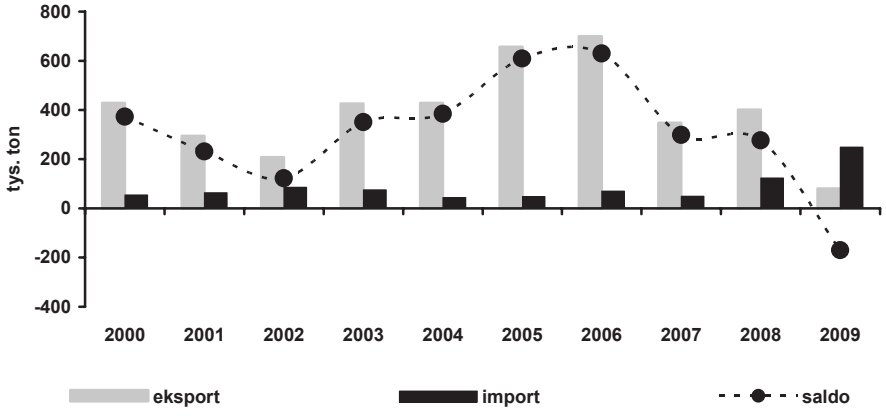
Pozycja kalkulacji	Rok		
	2006	2007	2008
Kurs euro, zł/t	3,8951	3,7829	3,5166
Cena referencyjna cukru, EUR/t	631,9	631,9	541,5
Opłata restrukturyzacyjna, EUR/t	124,6	173,8	113,3
Opłata produkcyjna, EUR/t	-	6	6
Cena referencyjna cukru pomniejszona o opłaty na Tymczasowy Fundusz Restrukturyzacji, EUR/t	507,3	452,1	422,2
Cena referencyjna cukru pomniejszona o dopłaty restrukturyzacyjne i produkcyjne, zł/t	1 976	1 710	1 485
Cena zbytu cukru workowanego według GUS, zł/t	2 700	2 510	2 220
Produkcja cukru, tys. t	1 723	1 934	1 350
na 1 tonę cukru, zł/t			
Surowiec	907	762	730
Materiały i energia	181	198	288
Usługi obce	406	350	426
Opłata pracy	259	205	298
Podatki i opłaty	422	362	598
Inne koszty	15	10	14
Razem wydatki operacyjne	2 189	1 887	2 354
Amortyzacja	132	135	149
Koszty finansowe	49	30	190
Razem koszty	2 370	2 053	2 693
Wartość sprzedaży produktów ubocznych	110	100	100
Całkowity koszt wytworzenia cukru	2 260	1 953	2 593
Wynik finansowy na sprzedaży 1 t cukru	440	557	-373

Źródło: obliczenie własne na podstawie niepublikowanych danych GUS, NBP, Rozporządzeń Rady (WE) nr 318/2006, 319/2006, 320/2006.

Wpływ reformy regulacji na handel zagraniczny

Jednym z negatywnych skutków reformy Wspólnej Polityki Rolnej na rynku cukru będzie przekształcenie kraju z eksportera cukru netto w importera netto. Polskie cukrownictwo było tradycyjnym eksporterem, a po urynkowieniu gospodarki ujemne saldo wymiany wystąpiło tylko raz w 1995 r. Zdecydowały o tym bardzo niekorzystne warunki pogodowe w 1994 r., kiedy produkcja była mniejsza od zużycia krajowego, Popyt na cukier w Polsce od wielu lat wynosi około 1600-1630 tys. t. Produkcja cukru wynosząca 1720-2070 tys. t była większa od zużycia, a nadwyżki były przeznaczane na eksport. W zależności od poziomu produkcji i zużycia krajowego eksport wnosił 200-700 tys. t. W tych warunkach import był niewielki, wynosił 50-70 tys. t, i stanowił jedynie uzupełnienie podaży rynkowej (rys. 4). Eksport miał duże znacznie dla sytuacji ekonomiczno finansowej sektora. Badania IERiGŻ-PIB wykazały, że w okresie członkostwa w UE eksport stanowił 15-20% wartości przychodów ze sprzedaży. Badania te wykazały także niskie wartości wskaźników penetracji importowej w wysokości 2-4%. Wyniki te wskazują na konkurencyjność krajowego sektora na rynkach zewnętrznych [Ocena... 2008]. Źródłem przewag konkurencyjnych były niższe ceny surowca (głównie przed integracją) i znacznie niższe koszty opłaty pracy oraz energii i materiałów [Wpływ... 2008].

W 2008 r. pojawiły się pierwsze sygnały, że Polska może stać się dużym importerem cukru. Import zwiększył się do 124 tys. t, a produkcja mniejsza od kwoty produkcyjnej i zużycia krajowego nie stwarza możliwości dużego eksportu. W tych uwarunkowaniach 2009 r. będzie pierwszym rokiem, kiedy Polska stanie się rzeczywistym importerem netto. Analizy rynkowe IERIGŻ-PIB wskazują, że ujemne saldo obrotów wyniesie 250-300 tys. t. Kwota produkcji cukru (1405 tys. t) i powierzchnia zasiewów buraków cukrowych w 2009 r. wskazuje, że sytuacja w handlu zagranicznym nie zmieni się także w 2010 r.



Rys. 4. Polski handel zagraniczny cukrem

Fig. 4. Polish foreign trade in sugar

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych Centrum Analitycznego Administracji Celnej.

Wnioski

Reforma regulacji rynku cukru miała zarówno pozytywne jak negatywne skutki dla polskiego sektora cukrowniczego. Niewątpliwą korzyścią z integracji z UE było przyspieszenie procesu restrukturyzacji i modernizacji przemysłu cukrowniczego. Obecnie cukier produkowany jest w dużych (jak na polskie warunki) i zmodernizowanych cukrowniach. Przekształcenia te przyczyniły się do poprawy efektywności przetwórstwa. Redukcja kosztów będzie źródłem budowy przewag konkurencyjnych, ale mimo to Polska będzie zmuszona importować duże ilości cukru.

Negatywne skutki reformy to przede wszystkim znaczące ograniczenie produkcji cukru i uprawy buraków cukrowych, a w dalszej kolejności przekształcenie sektora w importera netto. Likwidacja cukrowni pociągnęła za sobą koszty społeczne, które tylko częściowo będą rekompensowane przez pomoc restrukturyzacyjną. Redukcja cen referencyjnych oraz liberalizacja obrotów handlowych (głównie importu cukru z krajów rozwijających się) będą stanowiły duże zagrożenie spadku opłacalności produkcji cukru.

Literatura

Chudoba L.[2004]: Wpływ systemu regulacji rynku cukru na przemysł cukrowniczy w Polsce i 15 krajach UE. Komunikaty Raporty Ekspertyzy nr 500. IERiGZ-PIB, Warszawa.

Ocena rozwoju konkurencyjności polskich producentów żywności po integracji z Unią Europejską. [2008]. Szczepaniak I. (red.). Raport nr 99. Seria Program Wieloletni 2005-2009. IERiGŻ-PIB, Warszawa.

Rynek cukru. Stan i perspektywy 25-34. [2004 i nast.] IERIGZ-PIB, ARR, MRiRW, Warszawa.

Szajner P. [2006]: Raport o stanie i perspektywach rozwoju branży cukrowniczej w Polsce [W:] Raport o stanie i perspektywach przemysłu rolno-spożywczego. Rada Gospodarki Żywnościowej przy Ministerstwie Rolnictwa i Rozwoju Wsi, Warszawa.

Stan polskiej gospodarki żywnościowej po przystąpieniu do Unii Europejskiej. [2006]. Urban R. (red.). Raport nr 45. Seria Program Wieloletni 2005-2009. IERiGŻ-PIB, Warszawa.

Urban R. [2004]: Przemiany przemysłu spożywczego w latach 1988-2003. Studia i Monografie, nr 121. IERiGŻ-PIB, Warszawa.

Wpływ integracji z UE na polską gospodarkę żywnościową. [2008]. Urban R. [red.]. Raport nr 90. Seria Program Wieloletni 2005-2009. IERiGŻ-PIB, Warszawa.

Mirosława Tereszczuk[1]
Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej
Państwowy Instytut Badawczy
Warszawa

Rola promocji produktów rolno-spożywczych po akcesji Polski do Unii Europejskiej

The role of promotion of agro-food products after Poland's accession to the European Union

Synopsis. W artykule przedstawiono znaczenie promocji produktów rolno-spożywczych po przystąpieniu Polski do Unii Europejskiej (UE). Ten czynnik jako źródło konkurencyjności producentów żywności jest jeszcze w Polsce mało doceniany i słabo wykorzystywany. Rosnąca konkurencja między producentami żywności wymaga jednak prowadzenia intensywnych działań promocyjnych i informacyjnych. Działania te ułatwiają zawieranie kontaktów handlowych z odbiorcami zarówno krajowymi, jak i zagranicznymi, dostarczają odbiorcom wiedzy o produktach oraz umożliwiają rozszerzenie rynków zbytu. Bez skutecznej promocji trudno jest producentom żywności w dobie postępującej globalizacji osiągać przewagi konkurencyjne na danym rynku.

Słowa kluczowe: promocja, produkty rolno-spożywcze, kampanie promocyjne, producenci żywności

Abstract. The article shows the role of promotion of agro-food products after Poland's accession to the European Union. This factor as a source of competitiveness of food producers has not been enough appreciated in Poland yet and the advantages have been neglected. The on going increase of competition between food producers needs intensive promotion and information activities. These activities facilitate establishing of business contacts not only with the domestic clients, but also with foreign traders in food products. They supply to customers the knowledge about food producers and market's requirements. Without a forceful promotion it is difficult to achieve a superior competitive position in the market. First of all, an increase of competitiveness, and then an increase of sales of agro-food products is the purpose of promotion.

Key words: promotion, agro-food products, promotion campaigns, food producers

WSTĘP

Promocja, od łacińskich wyrazów *promotio*, *promovere*, oznacza poparcie, sprzyjanie, pobudzanie. Polega ona na komunikowaniu się producenta z odbiorcami, w celu zwiększenia stopnia znajomości produktu, marki, firmy przez jej potencjalnych kontrahentów, najczęściej zaś konsumentów [Wiktor 2006]. Podstawowe zadanie promocji to zwiększenie sprzedaży produktu na rynku przez spowodowanie zmiany zachowania potencjalnego nabywcy i skłonienie go do zakupu wyrobu, przy równoczesnym tworzeniu klimatu sprzyjającego transakcjom kupna/sprzedaży. Rzetelne informacje dotyczące

[1] Mgr, ul. Świętokrzyska 20, 00-002 Warszawa, tel.: +48 (0) 22 50 54 516, e-mail: m.tereszczuk@ierigz.waw.pl.

specyfiki i zalet produktów żywnościowych, kierowane do różnych docelowych grup konsumentów, nie tylko wzbudzają zainteresowanie kupujących i zachęcają producentów do przestrzegania określonych standardów jakościowych, ale pomagają także rozwijać rynek tych produktów. Informacje te wpływają na:

- wzrost popytu na promowane produkty, a w efekcie wzrost ich sprzedaży,
- poszerzenie wiedzy konsumentów i wzrost ich zaufania do tych produktów,
- rozszerzenie kontaktów handlowych z odbiorcami zagranicznymi, tj. zdobycie nowych rynków zbytu i zwiększenie asortymentu sprzedawanych produktów.

Przewagi komparatywne polskich producentów żywności wynikają ze stosunkowo niskich kosztów produkcji w porównaniu do innych krajów UE. Jednak obserwowany w ostatnim czasie kryzys finansowy może wpływać na stopniowe zmniejszanie się naszych przewag cenowych. Taki rozwój sytuacji, jak również silna konkurencja na rynku wewnętrznym i zewnętrznym, wymuszają działania, które mają stymulować osiągnięcie równowagi popytu i podaży, a jednocześnie nie są sprzeczne z prawodawstwem unijnym. Takim działaniem jest m.in. promocja produktów rolno-spożywczych. Spełnia ona trzy funkcje [Jeznach 2006]:

- informacyjną – dostarcza wiedzy o danym produkcie, jego właściwościach, zastosowaniu,
- stymulującą – kreuje chęć nabycia danego produktu,
- konkurencyjną – stwarza pozacenowe instrumenty konkurencji rynkowej.

Promocja żywności odgrywa coraz większą rolę. Ze względu na dużą różnorodność produktów rolno-spożywczych wprowadzanych na rynek przedsiębiorcy zmuszani są do podejmowania różnego rodzaju działań promocyjnych i informacyjnych. Cele promocji wynikające z ogólnej strategii przedsiębiorstwa oraz z określonych celów marketingowych, można podzielić na:

- cele o charakterze ekonomicznym, zwane również celami sprzedażowymi; wytyczają one pożądany poziom sprzedaży promowych produktów lub docelowy ich udział w rynku;
- cele o charakterze komunikacyjnym; dotyczą one szerokiego wachlarza działań związanych z przedsiębiorstwem, konsumentem i produktem (marką); chodzi tu przede wszystkim o zmianę stosunku odbiorców promocji do przedsiębiorstwa i jego oferty lub zmniejszenie elastyczności cenowej popytu na ofertę; jest to również dążenie przedsiębiorstwa do pozyskania lojalności nabywców wobec marki oraz zmniejszenia ich wrażliwości na wyższą cenę markowych produktów [Michalski 2009].

Działania promocyjne na rynku produktów rolno-spożywczych

Jednym z podstawowych sposobów realizacji polityki promocyjnej i informacyjnej w Unii Europejskiej jest wspieranie producentów/organizacji producentów przez współfinansowanie kampanii, których głównym celem jest wzmacnianie wśród konsumentów wizerunku produktów wspólnotowych przez rzetelne i obiektywne informacje. Identyfikację i wybór poszczególnych wyrobów ułatwiają m.in. oznaczenia geograficzne, nazwy pochodzenia oraz świadectwa potwierdzające ich szczególny charakter. Elementy te mają na celu wyróżnienie wyrobów pochodzących z konkretnych

regionów, jak też charakteryzujących się tradycyjną metodą produkcji lub opatrzonych znakami potwierdzającymi ich wysoką jakość. Zgodnie z Rozporządzeniem Rady (WE) nr 3/2008 z dnia 17 grudnia 2007 r. w sprawie działań informacyjnych i promocyjnych dotyczących produktów rolnych na rynku wewnętrznym i w krajach trzecich [Rozporządzenie.. 2007] działania wspierane przez UE nie mogą być ukierunkowane na konkretną markę, znak towarowy i firmę, ani też zachęcać do konsumpcji określonego produktu ze względu na jego pochodzenie.

Do działań podlegających współfinansowaniu, za pomocą których można osiągnąć cele kampanii promocyjnych lub informacyjnych, należą:

- reklama (w mediach: prasa, radio, telewizja, reklama zewnętrzna) – jest podstawową formą komunikowania się z rynkiem, która obejmuje informowanie i przypominanie o zaletach jakościowych produktu, wartościach odżywczych i zdrowotnych, etykietowaniu, specyficznych metodach produkcji, wysokich standardach ochrony zwierząt i poszanowania środowiska naturalnego, a także kreowanie wśród konsumentów potrzeby i chęci posiadania danego produktu oraz kształtowanie pozytywnego wyobrażenia o nim;
- promocja sprzedaży – jest formą promocji obejmującą krótkookresowe bodźce, takie jak: próbki, kupony, premie, konkursy i loterie, pokazy multimedialne; bodźce te zachęcają nabywcę do przyspieszenia decyzji o zakupie większej ilości promowanych produktów;
- *public relations* – poprzez:
  - organizowanie konferencji, sympozjów, szkoleń, seminariów,
  - opracowywanie materiałów prasowych, komunikatów, informacji o produktach, artykułów specjalistycznych i wywiadów,
  - organizowanie konferencji prasowych,
  - projektowanie i wykonanie identyfikacji wizualnej firmy,
- promocja wystawienniczo-targowa – działania związane z promocją, skierowane do konsumentów i detalistów w postaci przygotowywania ulotek, broszur, katalogów, promocje w miejscach sprzedaży, udział w pokazach, targach i wystawach o znaczeniu międzynarodowym,
- marketing bezpośredni – forma promocji oparta na interakcji, wykorzystująca jeden lub kilka rodzajów mediów, np. Internet, telewizję cyfrową, jak również wykorzystująca adresowaną reklamę pocztową.

Zgodnie z Rozporządzeniem Rady (WE) Nr 501/2008 z dnia 5 czerwca 2008 r. ustanawiającym szczegółowe zasady stosowania rozporządzenia Rady (WE) Nr 3/2008 w sprawie działań informacyjnych i promocyjnych dotyczących produktów rolnych na rynku wewnętrznym i w krajach trzecich [Rozporządzenie... 2008], organizacje realizujące wyżej wymienione działania dzięki dofinansowaniu mogą zyskać:

- poprawę wizerunku produktów oraz rozszerzenie wiedzy konsumentów na ich temat,
- rozszerzenie rynków zbytu poprzez wprowadzenie produktów na nowe rynki,
- wzrost popytu na promowane produkty, a w konsekwencji wzrost ich sprzedaży,
- poprawę wizerunku i pozycji wśród organizacji działających w danej branży.

O dofinansowanie kampanii promocyjnych lub informacyjnych mogą ubiegać się organizacje zrzeszające producentów danej branży rolnej. Uczestnictwo w tym

mechanizmie umożliwia organizacjom uzyskanie zwrotu maksymalnie 80% kwoty netto kosztów faktycznie poniesionych na realizację działań promocyjno-informacyjnych (maksymalnie 50% środków pochodzi z budżetu Unii Europejskiej, a 30% z budżetu krajowego). Pozostałe 20% stanowi udział własny organizacji [Rozporządzenie... 2008].

Działania promocyjne i informacyjne mogą być prowadzone odrębnie na rynku wewnętrznym UE lub na rynkach krajów nienależących do UE [Rozporządzenie... 2008].

Komisja Europejska określiła wykaz tematów i produktów, które mogą być objęte powyższymi działaniami na rynku wewnętrznym Unii Europejskiej. Są to:

- świeże owoce i warzywa oraz przetwory owocowo-warzywne,
- włókno lniane,
- świeże, schłodzone lub mrożone mięso, wyprodukowane zgodnie ze wspólnotowym systemem jakości,
- mięso drobiowe,
- jaja przeznaczone do konsumpcji,
- mleko i produkty mleczarskie,
- miód i produkty pszczelarskie,
- oliwa z oliwek i oliwki deserowe,
- olej z nasion,
- wysokiej jakości wina ze wskazanym regionem pochodzenia,
- żywe rośliny i produkty ogrodnictwa ozdobnego,
- znak graficzny dla najbardziej odległych regionów, ustanowiony w prawodawstwie rolnym,
- chroniona nazwa pochodzenia produktu, chronione oznaczenie geograficzne lub gwarantowana tradycyjna specjalność,
- rolnictwo ekologiczne i produkty rolnictwa ekologicznego.

Działania promocyjne na rynku krajów nienależących do Unii Europejskiej mogą obejmować:

- świeżą, schłodzoną lub mrożoną wołowinę, cielęcinę i wieprzowinę oraz przetwory spożywcze z tych produktów,
- wysokiej jakości mięso drobiowe,
- przetwory mleczne,
- napoje spirytusowe z oznaczeniem geograficznym lub o zastrzeżonym tradycyjnym opisie,
- świeże owoce i warzywa oraz przetwory owocowo-warzywne,
- przetwory ze zbóż i ryżu,
- włókno lniane,
- żywe rośliny i produkty ogrodnictwa ozdobnego,
- produkty posiadające chronioną nazwę pochodzenia, chronione oznaczenia geograficzne,
- produkty rolnictwa ekologicznego.

Współfinansowane przez Unię Europejską działania promocyjne i informacyjne, m.in. działania *public relations*, udział w targach, organizacja szkoleń, funkcjonowanie serwisu internetowego, produkcja i emisja reklam telewizyjnych i radiowych, muszą służyć przede wszystkim wzmocnieniu pozycji wspólnotowych artykułów żywnościowych na rynku globalnym, a co za tym idzie zwiększeniu popytu na określone produkty przez zachęcanie

do ich konsumpcji, wzmacnianie ich wizerunku w oczach konsumentów oraz uświadamianie aspektów zdrowotnych i jakościowych.

Wspólna Polityka Rolna (WPR) przewiduje wspieranie działalności promocyjnej, informacyjnej i reklamowej prowadzonej na rynku produktów rolno-spożywczych. Pomoc finansową dla tych działań można uzyskać w ramach mechanizmu „Wsparcie działań promocyjnych i informacyjnych na rynkach wybranych produktów rolnych", którym w Polsce administruje Agencja Rynku Rolnego (ARR). Realizowane przez ARR działania promocyjne w ramach WPR mają służyć w szczególności zwiększeniu stopnia przejrzystości rynku, kształtowaniu preferencji nabywców oraz prawidłowych nawyków żywieniowych.

Mechanizm „Wsparcie działań promocyjnych i informacyjnych na rynkach wybranych produktów rolnych" funkcjonuje w Polsce od momentu akcesji do UE, tj. od 1 maja 2004 r. Jest on adresowany do producentów, przetwórców i dystrybutorów produktów rolnych za pośrednictwem ich organizacji branżowych (reprezentujących jedną lub wiele branż). Objęcie dofinansowaniem m.in. działań *public relations*, udziału w targach, organizacji szkoleń, funkcjonowania serwisów internetowych, produkcji oraz emisji reklam telewizyjnych i radiowych ma zwiększyć popyt na określone artykuły żywnościowe. Wymienione wyżej działania promocyjne i informacyjne składają się na kampanie, które mają ściśle określony okres wdrażania.

Polskie kampanie promujące produkty rolno-spożywcze

W ramach mechanizmu „Wsparcie działań promocyjnych i informacyjnych na rynkach wybranych produktów rolnych" Polska od dnia akcesji uzyskała akceptację Komisji Europejskiej dla realizacji 10 kampanii dotyczących różnych grup produktów [Agencja... 2009].

1. „Rolnictwo ekologiczne" – kampania informacyjna dotycząca rolnictwa ekologicznego oraz produktów ekologicznych.
2. „Oryginalność pod ochroną" – kampania informacyjna, w ramach której upowszechniano wiedzę o istnieniu i zasadach systemu oznaczeń produktów regionalnych i tradycyjnych.
3. „Mrożonki pełne natury" – kampania promująca mrożone owoce i warzywa.
4. „Marchewka" – kampania promująca soki marchwiowe i marchwiowo-owocowe w Rumunii i Bułgarii.
5. „Mięso i jego produkty – tradycja i smak" – kampania promująca wołowinę, cielęcinę i wieprzowinę w Chinach, Japonii i na Ukrainie.
6. „Życie miodem słodzone" – kampania promocyjno-informacyjna miodu i produktów pszczelich.
7. „Stawiam na mleko i produkty mleczne" – kampania informacyjno-promocyjna mleka i przetworów mlecznych.
8. „Stół pełen smaków" – kampania promująca mięso wołowe, cielęce i wieprzowe w Stanach Zjednoczonych Ameryki Północnej i Korei Południowej.
9. „Mrożonki pełne natury" – druga kampania promująca spożycie mrożonych owoców i warzyw.
10. „5 x dziennie warzywa i owoce" – kampania promocyjno-informacyjna promująca spożywanie warzyw i owoców.

Dotychczas zakończono realizację programów: „Marchewka", „Oryginalność pod ochroną", „Mrożonki pełne natury" (pierwsza kampania) oraz „Mięso i jego produkty – tradycja i smak". Aktualnie realizowane są programy: „Rolnictwo ekologiczne", „Stawiam na mleko i produkty mleczne", „Życie miodem słodzone", „Stół pełen smaków", „Mrożonki pełne natury" (druga kampania) oraz „5 x dziennie warzywa i owoce".

Kampania „Rolnictwo ekologiczne" promuje ekologiczne metody produkcji i ekologiczne produkty. Celem tej kampanii jest rozpowszechnianie wśród konsumentów i handlowców wiedzy o cechach, wyjątkowości i gwarantowanej jakości produktów ekologicznych, a także nakłanianie producentów i przetwórców do przestawienia produkcji na ekologiczną, certyfikowaną zgodnie z prawodawstwem Unii Europejskiej.

Kampanią, która odniosła duży sukces, była kampania „Oryginalność pod ochroną", w ramach której upowszechniano wiedzę o istnieniu i zasadach oznaczania produktów regionalnych i tradycyjnych. Kampania ta, wykorzystując różne środki przekazu, wzbudziła duże zainteresowanie konsumentów i handlowców produktami regionalnymi i tradycyjnymi. Polska zaczęła być postrzegana jako kraj żywności z tradycjami, co przyczyniło się do wzrostu popytu na tego rodzaju produkty.

Kolejną kampanią, która ma za zadanie promowanie mrożonek i zmianę myślenia, że owoce i warzywa mrożone tracą smak i walory odżywcze, jest kampania „Mrożonki pełne natury". Przesłaniem tej kampanii jest przede wszystkim zmiana postrzegania mrożonych owoców i warzyw poprzez edukację konsumentów, uświadamianie zdrowego aspektu produktów profesjonalnie zamrożonych oraz wykreowanie mody na mrożonki. Kampania ta spowodowała, że konsumenci coraz częściej sięgają po mrożonki, dzięki czemu zwiększyło się na nie zapotrzebowanie. Przetworzona (zamrożona) żywność umożliwia szybkie przygotowywanie bogatych w wartości odżywcze sałatek, zup i dań głównych czy też przystawek. Kampania „Mrożonki pełne natury" przyczyniła się do 20% wzrostu konsumpcji mrożonych owoców i warzyw. W związku z tak dużym zainteresowaniem konsumentów mrożonkami, Stowarzyszenie Mrożonej Żywności postanowiło wystąpić o dofinansowanie kontynuacji projektu w zintensyfikowanym wymiarze.

Sukcesem zakończyła się kampania „Marchewka", promująca spożycie soków i nektarów marchwiowych i marchwiowo-owocowych w Bułgarii i Rumunii. Mimo że produkty te były dostępne na obu rynkach, to ze względu na brak świadomości społecznej były mało popularne. Kampania ta dowiodła, że rozpowszechniając rzetelną informację o danej kategorii produktów, można skutecznie wpływać na popyt. Informując o wartościach odżywczych i innych walorach, głównie zdrowotnych, producenci odnotowali wzrost zbytu swoich produktów o około 60%.

Celem kampanii „Mięso i jego produkty – tradycja i smak", była promocja wyrobów mięsnych równolegle na rynkach trzech państw: Japonii, Chin oraz Ukrainy. Strategia tej kampanii skoncentrowana była głównie na wypromowanie wysokiej jakości mięsa pochodzącego ze Wspólnoty Europejskiej, jego smaku oraz tradycji.

Inną kampanią, która ma za zadanie przełamanie stereotypu, że miód jest tylko środkiem na przeziębienie jest kampania „Życie miodem słodzone". Miód jest bardzo cenną i naturalną substancją odżywczą. Mimo licznych walorów, jego produkcja oraz konsumpcja w Polsce są bardzo małe. Konsumpcja jest około dziesięciokrotnie niższa niż w innych krajach Unii Europejskiej. Głównym celem tej kampanii jest upowszechnianie wiedzy wśród społeczeństwa na temat znaczenia miodu w racjonalnym żywieniu człowieka

oraz poszerzenie wiedzy producentów i handlowców na temat preferencji konsumentów i gatunków miodu.

Kampania informacyjno-promocyjna mleka i przetworów mlecznych „Stawiam na mleko i produkty mleczne" propaguje spożycie mleka i jego produktów. Jej głównym celem jest edukacja społeczeństwa poprzez informowanie o konsekwencjach dla zdrowia wynikających z niedoboru wapnia w organizmie. Kampania ma zachęcić do spożywania mleka i jego produktów oraz postrzegania ich jako charakteryzujących się dużymi wartościami odżywczymi.

„Stół pełen smaków", jest to kampania promująca wołowinę, cielęcinę i wieprzowinę oraz ich przetwory na rynkach Stanów Zjednoczonych i Korei Południowej. Celem zaplanowanych działań promocyjnych i informacyjnych jest zbudowanie i utrwalenie pozytywnego wizerunku produktów mięsnych pochodzących z Unii Europejskiej na tych rynkach. Kampania ma zachęcić odbiorców z USA i Korei Południowej do importu promowanych produktów, zaś konsumentów nauczyć rozpoznawać i cenić oryginalne europejskie mięsa i wędliny.

Kolejną kampanią promocyjną jest kampania „5 x dziennie warzywa i owoce", skierowana do matek w wieku 25-40 lat oraz dzieci w wieku 7-13 lat. Celem kampanii jest zwiększenie popytu na świeże warzywa i owoce oraz soki przez budowanie świadomości wśród grup docelowych o walorach zdrowotnych warzyw i owoców. Istotne jest również podkreślenie potrzeby spożywania warzyw i owoców 5 razy dziennie jako dawki optymalnej oraz wyrobienie wśród dzieci przyzwyczajenia do spożywania warzyw i owoców w codziennej diecie. Program skierowany jest na rynek polski. W ramach kampanii planowana jest reklama w telewizji i w prasie, a także działania *public relations* (konferencje prasowe, warsztaty dla dziennikarzy) oraz strona internetowa z informacjami na temat zdrowego odżywiania.

Praktycznie we wszystkich państwach członkowskich UE władze wspomagają działania promocyjne podstawowych produktów rolno-spożywczych. Działania te realizowane są poprzez reklamę, wspieranie eksportu, oznaczenia jakościowe, organizowanie stoisk tematycznych na targach i różnego rodzaju wystawach.

Na realizację programów promocyjnych i informacyjnych produktów rolno-spożywczych Polska wydatkowała dotychczas 30 mln zł, w tym 17 mln zł pochodziło z budżetu UE. Środki pochodzące z UE na wsparcie działań promocyjnych i informacyjnych produktów żywnościowych z każdym rokiem ulegają zwiększeniu. Jest to wynikiem przede wszystkim lepszego zorganizowania poszczególnych branż rynkowych i dobrze przygotowanych programów promocyjnych, które spotkały się z akceptacją Komisji Europejskiej. W 2005 r. wydatkowano na promocję zaledwie 1,5 mln zł (w tym 0,75 mln zł stanowiło dofinansowanie z UE), ale już w kolejnym roku było to 8,3 mln zł (4,5 mln zł z UE), a w 2008 r. 13,0 mln zł (7,8 mln zł z UE). Kwoty wydatkowane przez Polskę są jednak niewielkie, jeżeli porównujemy je z wydatkami innych krajów członkowskich.

Wobec liberalizacji handlu, ograniczania wsparcia eksportu i wzrastającej konkurencji promocja produktów rolno-spożywczych nabiera coraz większego znaczenia. Wykorzystaniu programów wsparcia służą fundusze promocji podstawowych produktów rolnych. Fundusze te skutecznie wspierają wzrost sprzedaży produktów, zdobywanie trwałych rynków zbytu, poprawę jakości produkowanych wyrobów oraz konsolidację branży rolno-spożywczej. Fundusze promocji produktów rolno-spożywczych są podstawą pozyskania środków finansowych na promocję żywności.

Tabela 1. Budżety kampanii promujących polskie produkty rolno-spożywcze, mln EUR

Table 1. Budget of promotion campaigns of Polish food products, million EUR

Tytuł kampanii	Rynki docelowe	Produkty i systemy objęte promocją	Wkład Komisji Europejskiej (50%)	Wkład budżetu krajowego (30%)	Wkład organizacji branżowych (20%)	Całkowity budżet programu (100%)
Rolnictwo ekologiczne	Polska	rolnictwo ekologiczne i produkty rolnictwa ekologicznego	1,57	1,57	-	3,14
Mięso i jego produkty - tradycja i smak	Ukraina, Chiny, Japonia	wołowina, wieprzowina, cielęcina	0,87	0,52	0,35	1,74
Życie miodem słodzone	Polska	miód i produkty pszczele	0,34	0,20	0,14	0,68
Stawiam na mleko i produkty mleczne	Polska	mleko i produkty mleczne	4,90	2,94	1,96	9,80
Stół pełen smaków	Korea Płd., USA	wołowina, wieprzowina, cielęcina	1,16	0,70	0,46	2,32
5×dziennie warzywa i owoce	Polska	świeże owoce i warzywa oraz przetworzone owoce i warzywa oraz soki	1,00	0,60	0,40	2,00
Oryginalność pod ochroną	Polska	wspólnotowy system oznaczeń produktów regionalnych i tradycyjnych	0,74	0,74	-	1,48
Mrożonki pełne natury	Polska	mrożone owoce i warzywa	0,08	0,05	0,03	0,16
Marchewka	Bułgaria, Rumunia	soki i nektary marchwiowe i marchwiowo-owocowe	0,88	0,53	0,35	1,76
RAZEM			11,54	7,85	3,69	23,08

Źródło opracowanie własne na podstawie danych ARR.

Fundusze, uwzględniając specyfikę i rozwiązania stosowane w poszczególnych krajach, wspierają m.in. takie działania jak [Twarowski 2008]:

- działania informacyjne o jakości i zaletach produktów,
- promowanie spożycia,
- udział w specjalistycznych wystawach i targach,
- badania rynkowe obejmujące spożycie poszczególnych produktów,
- badania naukowe oraz prace badawczo-rozwojowe dotyczące poprawy jakości produktów, których efekty mogą bezpośrednio wpływać na wzrost spożycia,
- szkolenia dostawców i podmiotów skupujących,

- funkcjonowanie organizacji branżowych, w tym ich przedstawicieli w specjalistycznych komitetach organizacji międzynarodowych,
- programy informacyjne oraz promocyjne wspierane również ze środków unijnych.

Tabela 2. Kwoty wypłacone na wsparcie działań promocyjnych i informacyjnych[a] , mln zł

Table 2. Expenditure on support of promotional and informational operations, million PLN

Kampania	Rok				
	2005	2006	2007	2008	Razem
„Rolnictwo ekologiczne”	-	1,6	3,8	2,8	8,2
„Oryginalność pod ochroną”	1,5	3,4	0,9	-	5,8
„Marchewka”	-	3,2	2,2	-	5,4
„Mrożonki pełne natury”	-	0,1	0,3	-	0,4
„Stół pełen smaków”	-	-	-	0,9	0,9
„Mięso i jego produkty – tradycja i smak”	-	-	-	2,1	2,1
„Stawiam na mleko i produkty mleczne”	-	-	-	6,3	6,3
„Życie miodem słodzone”	-	-	-	0,9	0,9
Razem	1,5	8,3	7,2	13,0	30,0

[a] W 2004 roku były składane wnioski o dofinansowanie kampanii, których realizacja następowała w latach późniejszych. Pozostałe kampanie zostały zatwierdzone przez Komisję Europejską, a kwoty wsparcia zostały wypłacone w 2008 roku.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych ARR.

Powyższe działania mogą pośrednio wpływać na konkurencyjność gospodarki przez zapewnienie mechanizmów gwarantujących regularne wspieranie działań promocyjno-informacyjnych dotyczących produktów rolno-spożywczych. Całość działań zmierza ku zwiększeniu sprzedaży polskich produktów żywnościowych na rynkach zagranicznych. Poprzez zwiększony popyt na produkty żywnościowe, zwiększa się produkcja oraz konkurencyjność polskiego sektora rolnego.

Podsumowanie

Jak wynika z analiz prowadzonych w IERIGŻ-PIB [Ocena... 2008], polska żywność jest konkurencyjna na rynku światowym, o czym świadczy m.in. rozwój eksportu produktów rolno-spożywczych.

Obecnie jednak o powodzeniu handlowym i sukcesie gospodarczym coraz częściej nie decyduje sam produkt, który jest konkurencyjny cenowo i jakościowo, lecz przede wszystkim jego marka oraz skuteczna promocja i reklama. Celem promocji jest przede wszystkim zwiększenie sprzedaży. Na wielu rynkach polska żywność jest jeszcze mało znana, nie zbudowano dla niej wiarygodnej marki. Polska kojarzy się obcokrajowcom głównie z Janem Pawłem II oraz Lechem Wałęsą, a polskie marki rozpoznawalne w świecie to jedynie wyroby mięsne Krakus, Yano, Peck i „Wódka wyborowa”. Najważniejszym zadaniem jest teraz wypromowanie naszego kraju jako producenta artykułów rolno-

spożywczych najwyższej jakości, atrakcyjnych smakowo i wizualnie oraz konkurencyjnych cenowo. W zależności od ujęcia celów promocji w czasie, mogą one przybierać formę długo-, średnio- lub krótkookresową. Długofalowy cel promocji to na przykład zwiększenie sprzedaży oraz satysfakcja i lojalność klientów. Celem średniookresowym może być podniesienie stopnia znajomości i akceptacji produktu w określonych segmentach rynku. Cele krótkookresowe mogą dotyczyć np. przeprowadzenia konkretnej akcji promocyjnej. Reasumując, celem promocji powinien być przede wszystkim wzrost konkurencyjności produktów i zwiększenie ich sprzedaży.

Literatura

Agencji Rynku Rolnego. [2009]. [Tryb dostępu:] www.arr.gov.pl. [Data odczytu: lipiec 2009].

Czubak A. [2008]: Promocja żywności w Polsce. *Biuletyn Informacyjny ARR* 3(208).

Handel zagraniczny produktami rolno-spożywczymi. Stan i perspektywy. Analizy rynkowe. [2003-2008]. IERiGŻ-PIB, ARR, MRiRW, Warszawa.

Jeznach M. [2006]: Stan i perspektywy rozwoju rynku żywności funkcjonalnej. Wyd. SGGW, Warszawa.

Michalski E. [2009]: Marketing, Podręcznik akademicki. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.

Promocja produktów rolnych. [2008]. Broszura informacyjna Agencji Rynku Rolnego, Warszawa.

Rozporządzenie Rady (WE) Nr 3/2008 z dnia 17 grudnia 2007 r. w sprawie działań informacyjnych i promocyjnych dotyczących produktów rolnych na rynku wewnętrznym i w krajach trzecich. [2007].

Rozporządzenie Rady (WE) Nr 501/2008 z dnia 5 czerwca 2008 r. ustanawiające szczegółowe zasady stosowania rozporządzenia Rady (WE) Nr 3/2008 w sprawie działań informacyjnych i promocyjnych dotyczących produktów rolnych na rynku wewnętrznym i w krajach trzecich. [2008].

Ocena rozwoju konkurencyjności polskich producentów żywności po integracji z Unią Europejską. Raport Nr 99. [2008]. Szczepaniak I. (red.). IERiGŻ-PIB, Warszawa.

Twarowski B. [2008]: Fundusze promocji produktów rolno-spożywczych. *Biuletyn Informacyjny ARR* 9(201).

Wiktor W.J. [2006]: Promocja. System komunikacji przedsiębiorstwa z rynkiem. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.