

RADA PROGRAMOWA

Jan Górecki (IRWiR PAN), Wojciech Józwiak (IERiGŻ-PIB), Bogdan Klepacki (SGGW, przewodniczący), Marek Kłodziński (IRWiR PAN), Henryk Manteuffel (SGGW), Ludmila Pavlovskaya (State University of Agriculture and Ecology), Wallace E. Tyner (Purdue University), Stanisław Urban (Uniwersytet Przyrodniczy we Wrocławiu), Harri Westermarck (University of Helsinki), Jerzy Wilkin (Uniwersytet Warszawski), Maria Bruna Zolin (Universita di Venezia C'a Foscari)

KOMITET REDAKCYJNY

Marcin Bukowski (sekretarz), Jan Górecki, Zdzisław Jakubowski, Jan Kiryjow, Julian T. Krzyżanowski, Henryk Manteuffel (redaktor naczelny), Teresa Sawicka (sekretarz), Stanisław Stańko, Michał Sznajder

RECENZENCI

dr hab. Ewa Drabik prof. SGGW, prof. dr hab. Jan Górecki, dr inż. Mariusz Hamulecuk, dr inż. Marcin Idzik, dr inż. Zdzisław Jakubowski, dr inż. Elżbieta Kacperska, dr 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 Szoego, dr Maria Parlińska, dr Ryszard Pietrzykowski, dr inż. Agnieszka Sobolewska, dr hab. Stanisław Stańko prof. SGGW, dr inż. Alicja Stolarska, dr inż. Ewa Wasilewska

Wydanie publikacji dofinansowane przez Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi

Redakcja naukowa: prof. dr hab. Henryk Manteuffel Szoego

ISBN 978-83-7583-017-0

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. Grzegorzcyk, www.grzeg.com.pl

SPIS TREŚCI

Przedmowa	11
Profesor Zbigniew Adamowski, życie i twórczość (jubileusz 80-lecia urodzin)	13
– <i>Mieczysław Adamowicz</i> Mierzenie wartości efektów polityki rozwoju wsi i rolnictwa Measurement of value effects of the policy of agricultural and rural development	17
– <i>Arkadiusz Artyszak</i> Rynek cukru w UE po drugim roku reformy Sugar market in the EU after the second year of reform	30
– <i>Agnieszka Biernat-Jarka</i> Ocena zmian płatności bezpośrednich Wspólnej Polityki Rolnej Unii Europejskiej Evaluation of changes of direct payments within the Common Agricultural Policy of European Union	36
– <i>Lucyna Błażejczyk-Majka, Krzysztof Maciejewski</i> Wyposażenie w czynniki wytwórcze oraz efektywność ich wykorzystania w gospodarstwach UE Productive factors and efficiency of their utilization in the EU farms	42
– <i>Agnieszka Borowska</i> Światowy rynek wyrobów tytoniowych w latach 1990-2006 The world tobacco market in the period 1990-2006	53
– <i>Aldona Borowska, Krystyna Rejman</i> Organizacja rynku pierwotnego owoców na przykładzie rejonu grójeckiego Organisation of the primary fruit market in the Grójec region	65

– <i>Piotr Bórawski</i>	
Analiza wskaźników płynności i zadłużenia indywidualnych gospodarstw rolnych	
Liquidity and debt ratio analysis of individual farms	75
– <i>Katarzyna Brodzińska</i>	
Program rolnośrodowiskowy i jego zakres realizacji w aspekcie rozwoju rolnictwa i ochrony środowiska	
Agri-environmental programme and its performance with respect to agricultural development and environmental protection	83
– <i>Roman Chorób</i>	
Determinanty i perspektywy rozwoju procesów integracyjnych rolnictwa z przemysłem spożywczym na przykładzie Podkarpacia	
Determinants and perspectives in the development of integrating processes between agriculture and food industry in the province of Podkarpacie	92
– <i>Eugenia Czernyszewicz, Anna Adamska</i>	
Wsparcie finansowe wybranych gospodarstw sadowniczych na Lubelszczyźnie z funduszy Unii Europejskiej	
Financial support of some orchard farms in Lubelszczyzna region from the European Union funds	105
– <i>Andrzej Czyżewski, Piotr Kulyk</i>	
Płatności bezpośrednie a interesy polskiego rolnictwa	
Direct payments and the interests of Polish agriculture	115
– <i>Małgorzata Dolata</i>	
Infrastruktura ekologiczna obszarów wiejskich po przystąpieniu Polski do Unii Europejskiej na przykładzie województwa wielkopolskiego	
Ecological infrastructure of rural areas after Poland's accession to the European Union; case study of Wielkopolskie voivodeship	125
– <i>Marta Domagalska-Grędyś</i>	
Perspektywy rozwoju produktów tradycyjnych Podkarpacia w kontekście opinii mieszkańców	
Perspectives of the development of traditional products in the Podkarpacie region in the context of the inhabitants' opinions	135

– <i>Ewa Drabik</i>	
Aukcja koni arabskich Pride of Poland jako aukcja asymetryczna	
Auction of Arabian horses Pride of Poland as an asymmetric auction	145
– <i>Nina Drejerska, Iwona M. Pomianek</i>	
Przedsiębiorczość jako przejaw aktywności zawodowej mieszkańców obszarów wiejskich	
Entrepreneurship as a manifestation of economic activity of rural areas inhabitants	156
– <i>Dominik K. Gajowiak</i>	
Spółdzielczość bankowa na przykładzie wybranych europejskich banków zrzeszających	
Cooperative banking as exemplified by selected European banking groups	165
– <i>Barbara Hadryjańska</i>	
Proces ekologizacji w przedsiębiorstwach mleczarskich województwa wielkopolskiego wobec polityki ekologicznej Unii Europejskiej	
The ecologisation process in dairy companies in Wielkopolska voivodeship in the light of the ecological policy of the European Union	174
– <i>Mariusz Hamulczuk</i>	
Modele równowagi cząstkowej w prognozowaniu i symulacjach na rynku rolnym; model AGMEMOD	
Partial equilibrium models as a tool of forecasting and simulation in agriculture; the AGMEMOD model approach	185
– <i>Marcin Idzik</i>	
Zachowania nabywcze konsumentów na rynku dóbr szybkozbywalnych w latach 1992-2007	
Polish consumers behaviour in the FMCG market in years 1992-2007	198
– <i>Lilianna Jabłońska</i>	
Rynek roślin ozdobnych w świetle akcesji Polski do Unii Europejskiej	
Ornamental plant market in the light of the Polish accession to the European Union	207

– <i>Joanna Kaczorowska</i>	
Wpływ rozszerzenia Unii na działalność polskich przedsiębiorstw w obszarze rozwoju i opracowywania nowych produktów żywnościowych Influence of the EU extension on activity of Polish companies in the area of new food products development	217
– <i>Paweł Kasztelan</i>	
Kwotowanie produkcji mleka – stan obecny oraz perspektywa likwidacji Milk quotas; present status and plans of liquidation	225
– <i>Ryszard Kata</i>	
Potrzeby rolników w zakresie wsparcia ze strony otoczenia instytucjonalnego w warunkach członkostwa Polski w Unii Europejskiej Farmers' needs of institutional support in conditions of Poland's membership in the European Union	235
– <i>Ewa Kiryluk-Dryjska</i>	
Ocena alokacji środków Planu Rozwoju Obszarów Wiejskich przy wykorzystaniu metod optymalizacyjnych Assessment of allocation of the Polish Rural Development Program funds using optimization methods	246
– <i>Joanna Kisielińska</i>	
Panelowe klasyfikacyjne modele upadłości ekonomicznej gospodarstw rolniczych Classification panel models of farm bankruptcy	259
– <i>Małgorzata Kołodziejczak</i>	
Zróżnicowanie regionalne rolnictwa w Polsce i w Niemczech Regional diversification of agriculture in Poland and Germany	270
– <i>Beata Madras-Majewska, Janusz Majewski</i>	
Zmiany w światowym pszczelarstwie z uwzględnieniem miejsca Polski Changes in world's beekeeping and the role of Poland	281

– <i>Renata Marks-Bielska</i> Dzierżawa nieruchomości rolnych w woj. warmińsko-mazurskim w opiniach dzierżawców Agricultural property rentals in the province of Warmia and Mazury in tenants' opinion	291
– <i>Ewa Matyjaszczyk</i> Perspektywy zmian na rynku środków ochrony roślin w Polsce w świetle nowelizacji wymagań unijnych The prospects of the Polish plant protection products market after the change of EU requirements	300
– <i>Renata Matysik-Pejas</i> Procesy rozwojowe rolnictwa ekologicznego w Polsce w latach 2003-2007 Development processes of the organic farming in Poland in years 2003-2007	309
– <i>Robert Mroczek</i> Wpływ wspólnej polityki rolnej, handlowej i strukturalnej UE na polski przemysł spożywczy na przykładzie sektorów wrażliwych Impact of the Common Agricultural Policy and the EU commercial and structural policies on the Polish food industry; case study of the sensitive sectors	319
– <i>Bożena Oleszko-Kurzyna</i> Rozwój zrównoważony rolnictwa wobec wymogów Unii Europejskiej w zakresie ochrony środowiska Sustainable agriculture in the light of the European Union environmental requirements	326
– <i>Ludmiła Borysowna Parfionowa</i> Perspektywy handlu zagranicznego artykułami spożywczymi Polski i regionu Jarosławskiego w warunkach oczekiwanego przystąpienia Rosji do WTO Prospects for foreign trade in foodstuffs between Poland and Yaroslavl region after the expected Russian accession to the WTO	337

– <i>Maria Parlińska, Anna Pomaska</i> Szanse wykorzystania e-learningu w edukacji w nawiązaniu do obszarów wiejskich The possibility of using e-learning in education under the conditions of rural areas	344
– <i>Joanna Pawlak, Lilianna Jabłońska</i> Poziom jakości handlowej owoców na rynku krajowym w świetle wymagań Unii Europejskiej na przykładzie Lubelszczyzny Trade quality of fruit traded in the domestic market in the context of the EU requirements; case study of the Lublin region	350
– <i>Karolina Pawlak, Walenty Poczta, Joanna Śledzińska</i> Perspektywy rozwoju handlu zagranicznego produktami mięsnymi w Polsce i Unii Europejskiej Prospects of growth in foreign trade in meat products in Poland and the European Union	360
– <i>Robert Pietrzykowski, Paweł Kobus</i> Wielowymiarowe metody statystyczne w analizie wyników ekonomiczno-produkcyjnych gospodarstw rolnych wybranych państw Unii Europejskiej Multivariate statistical methods in analysis of production and economic results of agricultural holdings in the EU countries	371
– <i>Walenty Poczta, Joanna Śledzińska, Karolina Pawlak</i> Sytuacja finansowa gospodarstw rolnych krajów UE sklasyfikowanych według ich wyników produkcyjno-ekonomicznych Financial situation of the agricultural holdings in the EU countries grouped according to their production and economic results	379
– <i>Anna Maria Rak, Agata Mirończuk</i> Zmiany bezrobocia na wiejskim rynku pracy po integracji Polski z Unią Europejską Changes of unemployment in the rural labour market after the integration of Poland with the European Union	388

– <i>Anna Sieczko</i>	
Tworzenie rynku produktów tradycyjnych i regionalnych Creation of traditional and regional products market	397
– <i>Agnieszka Sobolewska</i>	
Gospodarka odpadami komunalnymi na terenach wiejskich Municipal waste management in rural areas	408
– <i>Stanisław Stańko</i>	
Tendencje zmian cen produktów rolnych i żywnościowych w Polsce w latach 1996-2008 Tendencies in changes of the agricultural products and food prices in Poland in years 1996-2008	416
– <i>Ewa Stawicka</i>	
Kapitał ludzki jako element różnicujący dochody kierowników gospodarstw (na przykładzie województwa mazowieckiego) Human capital as a factor determining income in privately owned farms; case study of the Masovian voivodeship	424
– <i>Elżbieta Szymańska</i>	
Dochodowość gospodarstw trzodowych o różnych systemach produkcyjnych w Polsce po integracji z UE Profitability of pig farms characterized by different production systems after Polish accession to the EU	434
– <i>Alina Walenia</i>	
Czynniki warunkujące konkurencyjność rolnictwa Podkarpacia w procesie integracji ze Wspólnotą Europejską Factors determining competitiveness of the Podkarpacie region agriculture in the process of Polish integration with the European Community	444
– <i>Tomasz Wojewodziec</i>	
Perspektywy gospodarstw suplementarnych Pogórza Zachodniobeskidzkiego i Beskidów Zachodnich Perspectives for supplementary farms in the West Beskid Upland and Western Beskidy Mountains	456

Przedmowa

Niniejszy tom *Problemów Rolnictwa Światowego* stanowi zbiorową publikację pierwszej partii polskojęzycznych recenzowanych artykułów nadesłanych do redakcji w związku z piątą już międzynarodową konferencją "Rolnictwo i gospodarka żywnościowa Polski w ramach Unii Europejskiej", organizowaną przez Katedrę Ekonomiki Rolnictwa i Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych SGGW. Stanowi więc zarazem rodzaj zbiorowej monografii tematu. Jednocześnie jest to próba wieloaspektowej społeczno-ekonomicznej analizy aktualnych przemian związanych głównie z polską akcesją do Unii.

Henryk Manteuffel Szoega

Profesor Zbigniew Adamowski, życie i twórczość (jubileusz 80-lecia urodzin)

Profesor Zbigniew Adamowski urodził się 18 grudnia 1928 r. w Werbkowicach na ziemi lubelskiej w rodzinie chłopskiej. Szkołę średnią ukończył w Poznaniu w 1950 r. Studia inżynierskie odbył na Wydziale Rolniczym WSR w Poznaniu w latach 1951-1953, a magisterskie na Wydziale Inżynieryjno-Ekonomicznym SGGW (obecnie Nauk Ekonomicznych) w latach 1954-1955. Pracę naukowo-dydaktyczną rozpoczął w 1952 r. jako student II-go roku w Katedrze Polityki Agrarnej WSR w Poznaniu. Przez krótki okres był asystentem w Katedrze Ekonomiki i Organizacji Socjalistycznych Przedsiębiorstw Rolnych SGGW. Następnie przez kilkanaście lat pracował początkowo w Katedrze Ekonomiki Gospodarki Narodowej, a później w Katedrze Ekonomiki Rolnictwa nieistniejącej już Wyższej Szkoły Nauk Społecznych. Jednocześnie przez kilka lat pracował w Komisji Planowania przy Radzie Ministrów. Stopień doktora nauk ekonomicznych uzyskał w 1963 r. na podstawie rozprawy pt. „Zatrudnienie w gospodarstwach chłopskich i migracja ze wsi w świetle badań ankietowych” przygotowanej pod kierunkiem prof. Maksymiliana Pohorillego na Wydziale Ekonomicznym WSNS. Tam też habilitował się w 1968 r. przedkładając pracę pt. „Społeczno-gospodarcze aspekty rozwoju kółek rolniczych w Polsce”.

Od dnia 1 października 1967 r. przeszedł do pracy w UMCS w Lublinie, gdzie był jednym ze współorganizatorów nowoutworzonego Wydziału Ekonomicznego i objął kierownictwo Katedry Ekonomiki Rolnictwa, którą kierował do 1976 r. Na uczelni tej w 1973 r. uzyskał tytuł naukowy profesora nadzwyczajnego w zakresie nauk ekonomicznych. Przez kilka lat był prodziekanem tego wydziału (1969-1973).

W latach 1976-1979 pracował w Katedrze Ekonomiki Rolnictwa Szkoły Głównej Planowania i Statystyki (obecnie wrócono do przedwojennej nazwy Szkoła Główna Handlowa). W 1979 r. przeszedł ponownie do pracy na SGGW, do Instytutu Ekonomiki Rolnictwa i Polityki Agrarnej, gdzie objął kierownictwo Zakładu Ekonomiki Rolnictwa, którym kierował w latach 1979-1984. W latach 1984-1991 pełnił funkcje dyrektora Instytutu Ekonomiki Rolnictwa i Polityki Agrarnej SGGW. Tytuł profesora zwyczajnego uzyskał w 1988 r.

Zainteresowania naukowe Profesora Zbigniewa Adamowskiego są szerokie i dotyczą ekonomiki rolnictwa, polityki agrarnej oraz ekonomiki, organizacji i zarządzania przedsiębiorstwem rolnym. W Jego pracy badawczej można wyróżnić następujące kierunki:

- przeobrażenia ludnościowe na wsi polskiej,
- ekonomiczne i społeczne problemy rozwoju mechanizacji rolnictwa oraz usług produkcyjnych,
- funkcjonowanie spółdzielczości rolniczej, głównie kółek rolniczych,
- przemiany strukturalne w rolnictwie polskim,
- dochody i ceny w rolnictwie.

Z badań Profesora dotyczących ewolucji zatrudnienia i rozwoju mechanizacji przez kółka rolnicze wynikało, że procesy te były ważnym elementem modernizacji gospodarstw i wdrażania do rolnictwa postępu technicznego i technologicznego. Dotyczyło to zwłaszcza gospodarstw mniejszych obszarowo. Zagadnieniom tym poświęcił szereg prac zarówno o charakterze teoretycznym, jak i empiryczno-poznawczym. Wyniki badań z tego zakresu

znalazły odbicie w wielu publikacjach i referatach na konferencjach i seminariach oraz w książkach. Do najważniejszych należą: „*Ewolucja zatrudnienia w rolnictwie polskim*” PAN-PWRiL 1964, „*Rolnictwo polskie w dwudziestopięcioleciu*” PWN 1970 (wspólnie z J. Lewandowskim), „*Kółka rolnicze w rolnictwie polskim*” PWRiL 1971.

Przemiany strukturalne w rolnictwie ujmował Profesor kompleksowo, tj. w ścisłym powiązaniu ze zmianami w zasobach i strukturze produkcji, efektywności gospodarowania oraz z sytuacją dochodową rolnictwa. W wyniku takiego podejścia możliwe było przedstawienie zmian w strukturze agrarnej oraz mechanizmów, które do nich prowadzą. Podsumowaniem tego kierunku badań jest monografia pt.: „Przemiany strukturalne w rolnictwie polskim” PWRiL 1988 oraz udział w pracy zbiorowej pod redakcją F. Tomczaka pt. „Gospodarstwa rodzinne w rolnictwie, teraźniejszość i przyszłość” PWRiL 1988, ss. 44-63 i 87-134.

Zmiana systemu gospodarczego po 1989 r. spowodowała powstanie nowych warunków funkcjonowania rolnictwa w gospodarce rynkowej. Profesor Adamowski czynnie włączył się swoimi badaniami w ocenę tych nowych procesów. Podstawowym przedmiotem zainteresowania Profesora były ceny i dochody w rolnictwie w okresie reformowania gospodarki. Problematyce tej poświęcił cykl artykułów opublikowanych głównie w *Zagadnieniach Ekonomiki Rolnej*. Obejmują one zagadnienia sytuacji produkcyjnej, dochodów i ich zróżnicowania oraz procesów dostosowawczych w rolnictwie do gospodarki rynkowej. Publikacje te wypełniały lukę w polskim piśmiennictwie naukowym poświęconym problematyce cen i dochodów w okresie reformowania gospodarki.

Wszystkie jego prace naukowe cechuje nie tylko wysoki poziom naukowy ale i doskonale dopracowana metodyka badań.

Profesor Zbigniew Adamowski jest bardzo wysoko cenionym pracownikiem naukowym i dydaktycznym z zakresu ekonomiki rolnictwa. Wyróżnia się wyjątkową sumiennością. Stawia zawsze duże wymagania w stosunku do siebie, do młodzieży akademickiej i współpracowników. Wyrazem tego podejścia jest podręcznik akademicki pt. „*Podstawy ekonomiki i organizacji przedsiębiorstw rolnych*”. To pierwszy akademicki podręcznik tego przedmiotu wydany po 1945 r. w Polsce, uwzględniający dorobek nauki światowej. Stanowi on podstawową pomoc dydaktyczną dla pracowników naukowych, studentów studiów rolniczych, ekonomiczno-rolniczych i ekonomicznych. Jest to publikacja powszechnie znana i ceniona przez wszystkie ośrodki akademickie. W wyniku tego był on kilkakrotnie wznawiany.

Na ogólny dorobek naukowy Profesora Adamowskiego składa się ponad 250 prac, w tym 7 książek, 26 rozpraw i studiów oraz wiele ekspertyz.

Profesor wykształcił liczną kadrę ekonomistów rolnych. Pod jego kierunkiem wykonano ponad 300 prac inżynierskich i magisterskich oraz 6 rozpraw doktorskich. Wyrazem uznania dla doświadczenia zawodowego i dydaktycznego było powierzenie Profesorowi funkcji recenzenta 14 rozpraw habilitacyjnych i 26 wniosków o nadanie tytułu profesora.

Za działalność naukową i dydaktyczną Profesor był wielokrotnie nagradzany nagrodami ministra (nagrodami Ministra Nauki i Szkolnictwa Wyższego 5-krotnie) i rektora SGGW. Odznaczony jest też m.in. Złotym Krzyżem Zasługi, Krzyżem Kawalerskim Orderu Odrodzenia Polski, Medalem Edukacji Narodowej. Przez wiele lat był członkiem Komitetu Ekonomiki Rolnictwa PAN (1976-1986), Komitetu Nauk

Ekonomicznych PAN (1975-1977), Komisji Ekonomiki Rady Naukowo-Technicznej przy Ministerstwie Rolnictwa (1981-1989).

W dniu 1 października 1999 r. Profesor przeszedł na emeryturę. Nie pozostaje jednak bierny. Uczestniczy w zebraniach naukowych Katedry Ekonomiki Rolnictwa i Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych SGGW i wykłada nadal, dawniej w Wyższej Szkole Biznesu i Przedsiębiorczości w Ostrowcu Świętokrzyskim, a obecnie w Małopolskiej Szkole Ekonomicznej w Tarnowie.

Stanisław Stańko

Mieczysław Adamowicz¹
Katedra Polityki Agrarnej i Marketingu
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego
Warszawa

Mierzenie wartości efektów polityki rozwoju wsi i rolnictwa

Measurement of value effects of the policy of agricultural and rural development

Abstract. The aim of the article is a discussion of the need and the possibilities of evaluating and measuring the effectiveness of agricultural policy with a special attention given to the CAP. The issue of the value added by agricultural expenditure generated by the CAP is raised. The evolution of the CAP from market to rural development policy is presented. Its goals, measures and financing sources are shown. The need of such evaluation and necessary conditions for adequate evaluation and measuring are pointed out in the conclusion.

Key words: Common Agricultural Policy, New Rural Development Policy, direct payment, value added, CAP evaluation

Synopsis. Celem pracy jest próba wskazania na potrzebę i możliwości oceny i mierzenia efektywności wydatków na rolnictwo generowanych przez Wspólną Politykę Rolną Unii Europejskiej. Podjęto kwestię tworzenia wartości dodanej przez WPR odnosząc się głównie do polityki rozwoju wsi. Zarysowano ewolucję WPR w kontekście stosowanych celów, instrumentów i źródeł finansowania. We wnioskach wskazano na złożoność takiej oceny i warunki, które powinny być spełnione aby ją przeprowadzić.

Słowa kluczowe: Wspólna Polityka Rolna, nowa polityka rozwoju wsi, płatności bezpośrednie, wartość dodana, ocena WPR

Wstęp

Polityka rolna, zarówno polityka narodowa prowadzona przez poszczególne kraje czy Wspólna Polityka Rolna Unii Europejskiej, poddawana jest na ogół ocenie głównie w kategoriach odnoszących się do skuteczności i w mniejszym stopniu w kategoriach efektywności. Opisywane są jej cele, stosowane środki i instrumenty, nawet poddawana jest analizie z punktu widzenia wielkości nakładów i kosztów, jednakże o efektach mówi się raczej ogólnikowo, bądź to w postaci możliwych, bądź pożądanых skutków, które nie są precyzyjnie określone. Niekiedy analizuje się efekty ekonomiczne, które nie mogą być przypisane konkretnym czynnikom, wśród których znajdują się także nakłady wydatkowane na politykę rolną. W społeczeństwach i w życiu publicznym dojrzewa jednak świadomość potrzeby prowadzenia bardziej dokładnego i wiarygodnego rachunku kosztów i efektów polityki rolnej oraz tego, kogo obciążają te koszty i kto korzysta z generowanych przez politykę efektów. Coraz częściej stawia się pytanie, jaka jest wartość dodana prowadzonej polityki rolnej.

¹ Prof. dr hab., ul. Nowoursynowska 166, 02-787 Warszawa; e-mail: kpam@sggw.pl

Wartość dodana polityki rolnej

Prowadzenie takiego rachunku jest z pewnością zadaniem trudnym, złożonym i nie do końca możliwym przy założeniu pewnego niezbędnego poziomu dokładności. Pierwsze próby w tym względzie zostały podjęte przez OECD, która zaproponowała wskaźniki służące do oceny wpływu instrumentów polityki na producentów rolnych i konsumentów: PSE (Producer Subsidy Equivalent, Ekwivalent Subsydii Producenta) i CSE (Consumer Subsidies Equivalent, Ekwivalent Subsydii Konsumenta). Mierzą one transfery środków wsparcia dla producentów, które wynikają z prowadzonej w danym okresie polityki rolnej. Aktualnie sprawy oceny efektywności polityki rolnej podejmowane są przez Komisję Europejską i Parlament Europejski przy okazji oceny Wspólnej Polityki Rolnej, która została zapoczątkowana pod koniec 2007 roku i jest kontynuowana [The EU Added... 2007].

Mierzenie efektywności wymaga porównania uzyskanych efektów z poniesionymi nakładami. W przypadku oceny Wspólnej Polityki Rolnej chodzi o poszukiwanie odpowiedzi na pytanie, czy ta polityka generuje korzyści przewyższające wartością wydatkowane kwoty z budżetu Wspólnoty na wspieranie rynków rolnych i rozwój obszarów wiejskich. Istotną sprawą jest bezpośrednie porównanie kosztów i korzyści określonych wydatków przeznaczonych na rozwój wsi i rolnictwa. Ważne jest, aby to robić w kontekście oceny całości ograniczonych środków budżetowych, które znajdują się w budżecie Wspólnoty i mogą być przeznaczone na alternatywne cele czy alternatywne polityki sektorowe. Szczególnie trudne jest określenie i zmierzenie efektów prowadzonej polityki. Trudności kwantyfikacji występują po obydwu stronach rachunku. Nakłady na politykę można mierzyć w kategoriach finansowych. Trudniej jest określać i mierzyć efekty oraz powiązać je z czynnikami sprawczymi w postaci nakładów czy konkretnych działań. Samo wykazanie, że istnieją pewne korzyści z zastosowanej polityki nie wystarcza do udowodnienia, że tworzona jest nowa wartość, wartość dodana ze stosowania tej polityki. Polityka tworzy wartość dodaną wtedy, kiedy korzyści przewyższają koszty, nie tylko te poniesione na realizację konkretnej polityki, ale również koszty wynikające z tej polityki w różnych innych obszarach, czyli tzw. koszty zewnętrzne [The EU Added... 2007, s. 3]. Wsparcie cenowe np. nie tylko generuje dodatkowe koszty u konsumentów, ale także zakłóca funkcjonowanie innych rynków. Wpływ wsparcia cenowego na dochody rolnicze jest zakłócany przez pośrednie oddziaływanie polityki cenowej na wzrostowy ruch cen na rynkach środków produkcji. W rachunku tym powinno się uwzględniać także możliwe korzyści z alternatywnego zastosowania funduszy przeznaczonych na konkretny rodzaj polityki, co oznacza również potrzebę prowadzenie rachunku kosztów alternatywnych.

Wsparcie jakiegokolwiek sektora gospodarki pociąga za sobą wydatki i koszty publiczne, podczas gdy korzyści kierowane są do określonej grupy prywatnych podmiotów gospodarczych czy grup ludności. Polityka interwencjonizmu stanowi więc sposób redystrybucji uzyskiwanych w kraju dochodów. Istotne jest także to, przez jakie kanały i przy użyciu jakich mechanizmów finansowane są koszty danej polityki. Państwo, prowadząc interwencjonizm rolny, może kierować pomoc dla rolników przez mechanizmy rynkowe lub przez bezpośrednią dystrybucję środków publicznych. Instrumenty wspierania cen rolnych mogą wiązać się z większymi wydatkami konsumentów płacących wyższe ceny za produkty żywnościowe bądź z bezpośrednimi wydatkami budżetowymi obciążającymi podatników.

Prowadzenie polityki rolnej generuje koszty jak również korzyści, wpływa na dochody rolników, praktyki rolnicze i środowisko naturalne, pośrednio oddziałuje na przetwórstwo rolnicze, konsumentów i ich bezpieczeństwo, wzmacnia konkurencyjność, oddziałuje na ceny i obroty międzynarodowe. Koszty poniesione w gospodarstwach rolnych generują korzyści, które ujawniają się w poszczególnych ogniwach łańcucha żywnościowego. Zatem, rozpatrując kwestię tworzenia wartości dodanej przez politykę rolną, mamy do czynienia z efektami wewnętrznymi występującymi w samym rolnictwie i z efektami poza obrębem rolnictwa w łańcuchu żywnościowym.

Mierzenie efektów produkcyjnych polityki rolnej

Wspomniane wyżej wskaźniki CSE i PSE można traktować jako pomiar wielkości transferów środków pieniężnych od podatników do konsumentów i producentów rolnych. Wielkość tych transferów wynika ze stosowania instrumentów polityki rolnej na rynku wewnętrznym i w obrocie zagranicznym. Wskaźnik CSE służy do pomiaru ewentualnych transferów rynkowych od konsumentów do producentów oraz subsydiów wydatkowanych z budżetu państwa na konsumpcję. Jeżeli transfery rynkowe przewyższają subsydia do konsumpcji, wtedy CSE jest ujemne i określa wielkość obciążeń konsumentów na rzecz producentów rolnych. Wskaźnik PSE/CSE oblicza się w odniesieniu do podstawowych produktów rolnych czy krajów [Adamowicz 1990].

Do typowych instrumentów polityki rolnej uwzględnianych przy obliczeniach tych wskaźników należą: instrumenty rynkowo-cenowe na rynku wewnętrznym i instrumenty regulacji zagranicznych obrotów handlowych, subwencje, dopłaty bezpośrednie do produkcji lub powierzchni, dopłaty i subsydia do usług i środków produkcji, ogólne usługi publiczne, środki strukturalne, dopłaty do infrastruktury, koncesje, podatki i inne.

Do określenia poziomu subsydiowania całego rolnictwa służy wskaźnik AMS (Aggregate Measurement of Support, Zagregowany Pomiar Wsparcia), który jest zbliżony do wskaźnika PSE. Wskaźniki PSE/CSE oraz AMS były wykorzystywane w negocjacjach Rundy Urugwajskiej GATT, na podstawie których wdrożono w 1992 roku Reformę Wspólnej Polityki Rolnej McSharry'ego, która miała doprowadzić do obniżenia poziomu subsydiowania rolnictwa do 2000 roku o 20% w stosunku do okresu bazowego lat 1986-1988.

W latach późniejszych wprowadzono nieco uproszczony wskaźnik TSE (Total Support Estimate, Ogólny Szacunek Wsparcia), który zawiera również wsparcie celowe, dopłaty bezpośrednie i inne subsydia dla rolnictwa. Aktualnie podejmuje się próby zastosowania wskaźnika VA of PE (Value Added of Public Expenses, Wartość Dodana Wydatków Publicznych), który zawiera łączną wartość wsparcia ekonomicznego, społecznego i środowiskowego. Wskaźnik ten dostosowany jest do koncepcji rozwoju zrównoważonego.

Wydatki publiczne są niezbędne wtedy, gdy niesprawne funkcjonowanie rynku powoduje nieefektywności występujące w sferze makroekonomicznej bądź niekorzystne efekty zewnętrzne, np. w sferze środowiskowej. Są uzasadnione również wtedy, gdy służą realizacji celów wzmacniania równości społecznej i pozytywnych przemian społecznych oraz zapobiegają wahaniom koniunktury czy umacniają konkurencyjność rynku.

Pomiar wartości efektów polityki rolnej przy zastosowaniu wyłącznie mierników ekonomicznych jest trudny, a podejmowane próby takich obliczeń dają na ogół efekt ujemny. Oznacza to, że ocena wartości dodanej polityki rolnej przy zastosowaniu wyłącznie kryte-

riów ekonomicznych i z perspektywy wyłącznie sektora rolniczego, nie jest satysfakcjonująca.

Ewolucja Wspólnej Polityki rolnej UE

W dotychczasowej historii Wspólnej Polityki Rolnej można wyróżnić kilka istotnie różniących się okresów. Biorąc pod uwagę cele, zasady i przede wszystkim stosowane instrumenty oraz zakres oddziaływania można zaproponować wyróżnienie czterech następujących okresów:

- I. lata 1962-1972 kształtowanie dochodów rolniczych przez wsparcie cen rolnych,
- II. lata 1972-1992 wspieranie gospodarstw rolnych przez politykę rynkową uzupełnioną instrumentami o charakterze strukturalnym,
- III. lata 1992-2003 dopłaty bezpośrednie i środki towarzyszące o charakterze strukturalnym, wyodrębnienie się 2 filarów WPR,
- IV. lata 2003-2013 dwa filary (piony) WPR: polityka rolna i polityka rozwoju wsi; wielofunkcyjność, jednolite płatności bezpośrednie, modulacja, współzależność, pułapy płatności.

W pierwszym okresie WPR ukierunkowana była na wzrost produktywności, który miał służyć z jednej strony zapewnieniu bezpieczeństwa żywnościowego, a jednocześnie godziwych dochodów rolnikom, przez racjonalne wykorzystanie dostępnych zasobów i stabilizację rynków. Już od samego początku WPR, dążąc do wzrostu dochodów rolniczych, brała również pod uwagę interesy konsumentów. Zastosowanie narzędzi wspierania dochodów poprzez politykę kształtowanie cen dało nadspodziewane efekty produkcyjne, które przekształciły szybko rynki z pozycji niedoborów do nadwyżek po stronie podaży.

Od 1972 roku w ramy WPR zaczęto wprowadzać pewne instrumenty o charakterze strukturalnym, których efekty powinny ujawniać się w gospodarstwach rolnych. Były to działania wspierające poprawę struktury agrarnej, poprawiające stan informacji rynkowej czy rozwijające współdziałania producentów na poszczególnych rynkach rolnych. Instrumenty wsparcia cen były uzupełnione na rynku wewnętrznym o takie narzędzia jak kwoty produkcyjne, ograniczenie powierzchni upraw, renaturalizacja itp. oraz o różne formy wspierania eksportu i ochrony przed nadmiernym importem, stosowane w obrotach zagranicznych. Można było również odnotować pewne oddziaływania zwiększające popyt na produkty rolne.

Instrumenty pozarynkowe wsparcia rolnictwa obejmowały takie działania jak subsydia bezpośrednie do produkcji lub obszaru, subsydia pośrednie dotyczące zwłaszcza sfery społecznej, kredyty preferencyjne oraz instrumenty wspierające rozwój funkcji pozarolniczych na obszarach wiejskich.

Reforma McSharry'ego z lat 1992-1996 wprowadziła bardziej radykalne zmiany instrumentów w postaci dopłat bezpośrednich pokrywających obniżenie instytucjonalnych cen rolnych oraz środków towarzyszących przeznaczonych na finansowanie wcześniejszych emerytur, zalesiania i ochrony środowiska. Obniżka cen rolnych nie była na tyle istotna aby znieść nierównowagę między popytem i podażą. Pomocą w tym względzie było wyłączenie gruntów z uprawy, obowiązkowe dla większych producentów korzystających z dopłat bezpośrednich.

Zmiany wprowadzone przez Reformę McSharry'ego były wzmacniane przez Agendę 2000, która również przeorientowała tradycyjne cele WPR przyjęte jeszcze w Traktacie

Rzymskim. Wśród zaktualizowanych celów WPR wysunięto na plan pierwszy sprawę konkurencyjności wewnętrznej i międzynarodowej oraz kwestię bezpieczeństwa żywnościowego, wzmocniono instrumenty środowiskowe o zagadnienia dobrostanu zwierząt. Agenda 2000 prowadziła do dalszego rozdzielania wysokości płatności od wysokości produkcji i powiązała możliwość uzyskiwania korzyści z dopłat bezpośrednich od spełnienia pewnych warunków i standardów środowiskowych (zasada współzależności). Zastosowanie zasady modulacji pozwalało przesunąć środki z polityki rynkowo-cenowej I filaru na politykę rozwoju obszarów wiejskich finansowaną z filaru II.

Ugruntowanie tych dwóch filarów nastąpiło po tzw. przeglądzie średnioterminowym zwanym także reformą Fischlera. Reforma ta w zasadzie całkowicie oddziela wielkość płatności bezpośrednich od produkcji przez upowszechnienie tzw. Jednolitej Płatności na Gospodarstwo (stare kraje UE) lub Jednolitej Płatności Obszarowej (nowe państwa członkowskie). Dopłaty bezpośrednie zostały silnie powiązane z wypełnieniem kryteriów dotyczących środowiska, dobrostanu zwierząt i bezpieczeństwa żywnościowego.

Reforma Fischlera położyła nacisk na przesuwanie środków z polityki rolnej na politykę rozwoju wsi. Zostało to uzewnętrznione w projekcie wydatków budżetowych na lata 2007-2013. Potwierdza, trwający od dłuższego czasu, trend wyodrębnienia się polityki rozwoju obszarów wiejskich jako odrębnej pozycji w budżecie Unii. Dotychczas środki na ten cel pochodziły zarówno z WPR jak i z funduszy strukturalnych.

Ostatnie reformy WPR prowadziły do przywracania zasad konkurencji i większej orientacji rynkowej oraz umocnienia koncepcji rozwoju zrównoważonego. Wspólna Polityka Rolna stała się bardziej zrównoważona w relacji do głównych partnerów zagranicznych. Wsparcie rolnictwa przez kształtowanie systemu cen było zastępowane przez płatności bezpośrednie, przy utrzymywaniu raczej na niezmiennym poziomie wielkości wsparcia. W ostatnim okresie można zauważyć rozpoczęcie przechodzenia od płatności bezpośrednich na rzecz szerszego finansowania drugiego filaru WPR. W ramach tych tendencji większa uwaga zwracana jest na jakość produktów rolnych i żywnościowych. Efekty w tym względzie zostały zauważone zwłaszcza w nowych krajach członkowskich.

Od 1992 roku w polityce rolnej zostały uwzględnione środki przeznaczone na wsparcie programów agro-środowiskowych dostosowujących zarządzanie gospodarstwem i metody produkcji rolnej do wymagań ochrony środowiska. Wspólna Polityka Rolna przez wspieranie rolnictwa wrażliwego na środowisko przyrodnicze, wielofunkcyjnego i konkurencyjnego zakłada, iż rozwój rolnictwa powinien być oparty na zasadach rozwoju zrównoważonego. Zasada zrównoważonego rozwoju obowiązuje również w odniesieniu do polityki rozwoju wsi.

Chociaż środki na prowadzenie polityki rozwoju wsi zostały wyodrębnione w Europejskim Funduszu Rolnym w Sekcji Ukierunkowania już w 1964 roku, polityka strukturalna praktycznie została zapoczątkowana w 1972 roku. W połowie lat osiemdziesiątych nastąpiła konsolidacja tej polityki, wiążąca się z ustaleniem priorytetowych obszarów wsparcia, powiększeniem funduszy i przyjęciem bardziej przejrzystych zasad programowania i finansowania ze środków budżetowych oraz środków własnych poszczególnych krajów. Wzrost znaczenia polityki strukturalnej prowadził do wykorzystania na te cele różnych środków i wyróżnienie, finansowanych także z Sekcji Gwarancji, dwóch filarów WPR, co zamazywało przejrzystość odnośnie źródeł finansowania. Ograniczenie liczby celów priorytetowych i tzw. Inicjatyw Wspólnotowych, podjęte przez Agendę 2000, prowadziło do wyodrębnienia z Europejskiego Funduszu Orientacji i Gwarancji Rolnej, w perspektywie finansowania na lata 2007-2013, środków przeznaczanych na rozwój wsi w odrębną linię

budżetową (Europejski Fundusz Rolniczy na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich). Pozwoliło to na wzmocnienie inwestowania w sferę środowiskową i nierolniczą działalność gospodarczą na obszarach wiejskich. Według Regulacji Rady 1698/2005 aktualnie polityka rozwoju wsi ma na celu poprawę konkurencyjności rolnictwa i leśnictwa przez restrukturyzację, rozwój i innowacje, poprawę środowiska i krajobrazu wiejskiego przez sprawne zarządzanie gruntami oraz poprawę jakości życia na obszarach wiejskich i popieranie zróżnicowania działalności ekonomicznej. Rozdzielenie środków budżetowych w nowej perspektywie finansowej kierowanych na rozwój rolnictwa i rozwój wsi stanowi podstawę do bardziej wyraźnego rozdzielenia dwóch pionów Wspólnej Polityki Rolnej: pionu I dotyczącego polityki rolnej i pionu II dotyczącego polityki rozwoju wsi. Z pionem I utożsamiane są głównie płatności bezpośrednie oraz regulacje rynkowe, których stosowanie jest ograniczone. W pionie II wyodrębniono cztery osie oddziaływania.

Płatności bezpośrednie a tworzenie wartości dodanej

Przed reformą McSharry'ego płatności bezpośrednie do powierzchni czy produkcji były stosowane na niewielką skalę. Reforma McSharry'ego wprowadziła takie płatności w wyniku negocjacji GATT jako rekompensatę za obniżenie wsparcia cenowego. Z czasem stawały się one bardziej narzędziem wsparcia dochodów. W wyniku Agendy 2000, a zwłaszcza reformy Fishlera, stały się instrumentem realizacji wielofunkcyjności rolnictwa, praktyk sprzyjających ochronie środowiska, przestrzegania dobrostanu zwierząt czy zapewnienia bezpieczeństwa żywnościowego. Cele realizowane za pomocą płatności bezpośrednich dotyczą bezpośrednio lub pośrednio rolnictwa, ale służą też realizacji pewnych zadań zewnętrznych. Ich efektem miało być podtrzymywanie poziomu dochodów bez powiększania produkcji, a nawet przy jej ograniczaniu. Wielość celów, które osiągnęto przy ich zastosowaniu, uczyniła płatności bezpośrednie narzędziem dość uniwersalnym. To także spowodowało, że trudno wyliczyć dokładnie efekty ich stosowania. Efekty te pojawiły się nie tylko w postaci wyższych dochodów rolniczych, ale także w postaci tzw. zazielenienia I filaru WPR, tj. korzystnych efektów środowiskowych i innych, których wycena jest szczególnie trudna. W starych krajach członkowskich, w których stosowana jest Jednolita Płatność na Gospodarstwo, wielkość płatności w dalszym ciągu jest powiązana z wielkością produkcji sprzed reformy. Pełne oderwanie wysokości płatności od wielkości produkcji osiągnięto w nowych krajach członkowskich, gdzie zastosowano system Jednolitej Płatności Obszarowej.

Podtrzymywanie poziomu dochodów rolniczych jest traktowane jako główny cel stosowania płatności bezpośrednich. Bez tych płatności wielu rolników zaprzestałoby produkcji, co mogłoby mieć negatywne skutki dla środowiska, krajobrazu i społeczności wiejskiej, zwłaszcza w sferze wiejskiego rynku pracy. Cel dochodowy jednak nie w pełni daje się uzasadnić, jako że z efektów tego instrumentu w większym stopniu korzystają gospodarstwa większe, które mogłyby się obejść bez tych dopłat. Płatności bezpośrednie wynagradzają właścicieli środków produkcji, co nie zawsze pozostaje w zgodności z intencjami jakie przyświecają WPR. Uznaje się jednak, że płatności bezpośrednie lepiej wypełniają te intencje niż wcześniej stosowane instrumenty wsparcia cen. Wprowadzenie płatności ustabilizowało w znacznym stopniu dochody rolnicze i przyczyniło się do zachowania rolnictwa w rejonach niekorzystnych dla jego rozwoju. Płatności mają tę cechę, że w większym stopniu docierają do rolników, tzn. bezpośrednich producentów, do których są adresowane.

Tzw. wskaźnik efektywności transferu przy stosowaniu instrumentów wsparcia cenowego był niższy niż przy stosowaniu płatności bezpośrednich. W pierwszym przypadku do rolników gospodarujących na roli docierało 23% środków i 13% do właścicieli ziemi. Wskaźnik efektywności transferu przy płatnościach bezpośrednich wynosi odpowiednio 47% i 45% [The EU Added... 2007]. Oznacza to, że środki na politykę rolną w mniejszym stopniu przechwytywane są przez inne sektory agrobiznesu, a zwłaszcza przez sektory zaopatrzenia w środki produkcji. Zastosowanie płatności bezpośrednich prowadzi do bardziej racjonalnego, zgodnego z przeznaczeniem wykorzystania środków finansowych polityki rolnej, a stosowana polityka zakłóca w mniejszym stopniu mechanizmy rynkowe i obniża straty jakie ponosiło rolnictwo.

Wzrost wskaźnika efektywności wykorzystania środków WPR przez rolnictwo, chociaż nie zawsze oznacza bezpośrednio przyrost wartości dodanej, to z pewnością obniża tzw. koszty alternatywne produkcji rolniczej. Wartość dodana w wyniku stosowania płatności bezpośrednich powstaje wtedy, gdy rolnicy osiągając wyższe dochody podtrzymują produkcję rolną i pozostają na obszarach wiejskich, gdzie ich obecność jest pożądana ze społecznego punktu widzenia. Według kryteriów ekonomicznych koszty prowadzonej polityki powinny odzwierciedlać pożądaną wartość dodaną, odpowiadającą kwocie, którą społeczeństwo chce zapłacić za utrzymanie korzyści płynących z zatrzymania rolników na obszarach zaniku rolnictwa. Wartość tych korzyści może być zróżnicowana regionalnie.

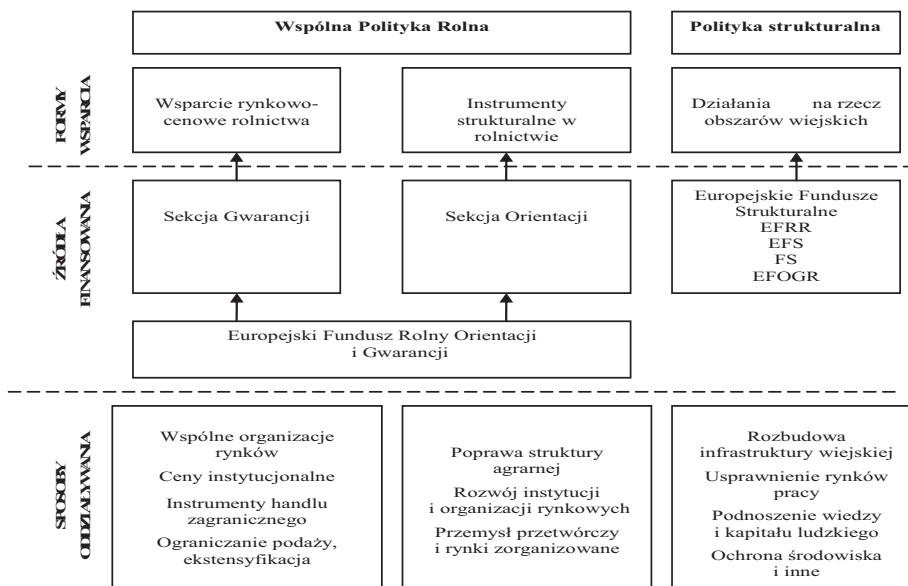
W praktyce znaczna część dochodów generowanych przez płatności bezpośrednie kierowana jest na tereny rozwinięte, wysoko zurbanizowane i do gospodarstw wysoko towarowych. Pozostaje więc pytanie, czy utrzymanie rolnictwa na obszarach słabiej rozwiniętych jest wystarczającym uzasadnieniem dla powszechnego stosowania tego typu instrumentów. Nowe kraje członkowskie również dostarczają dowodów na to, iż płatności bezpośrednie nie zawsze są właściwym instrumentem wsparcia dochodów rolniczych, gdyż problem ubóstwa w tych krajach dotyczy nie tylko ludności rolniczej, ale także znacznej części ludności w miastach. Oznacza to, iż płatności bezpośrednie mogą lepiej spełniać pokładane w nich nadzieje, jeśli będą bardziej precyzyjnie adresowane do gospodarstw niewydolnych dochodowo, jak i do regionów depresyjnych.

Płatności bezpośrednie są uzależnione od wypełnienia przez rolników wymagań wiążących się z prawidłowym prowadzeniem procesów produkcyjnych w produkcji roślinnej i zwierzęcej. Zasady współzależności, wyrażające dbałość o wymagania środowiska i ochronę konsumentów, ujęte są w wielu regulacjach prawnych określających sposoby wykonywania różnych czynności i postępowania w środowisku.

Stosowanie zasady współzależności zostało wzmocnione przez reformę Fishlera, a standardy i sposoby jej osiągania zostały określone w różnych dyrektywach dotyczących wód gruntowych, zawartości azotanów, wykorzystania pestycydów, warunków utrzymania zwierząt itp. Koszty ich implementacji są uwarunkowane wieloma czynnikami i są zróżnicowane regionalnie. Efekty tych działań rozkładają się nie tylko na rolników, ale też na całe społeczeństwo. Ponoszenie przez rolników dodatkowych kosztów na utrzymanie standardów produkcyjnych zapewniających bezpieczeństwo ludzi, warunki dobrostanu zwierząt i konserwację środowiska przyrodniczego uzasadnia finansowanie płatności bezpośrednich z budżetu wspólnotowego. Ich wielkość i rozdysponowanie między beneficjentów wymaga jednak przyjęcia racjonalnych zasad rozdziału środków i dokładniejszych metod mierzenia efektów.

Polityka rozwoju wsi

Do czasów Reformy McSharry'ego polityka rozwoju wsi stanowiła bądź to integralną część polityki strukturalnej, bądź element wspólnej polityki rolnej, finansowanej z Sekcji Orientacji Europejskiego Funduszu Rolnego.

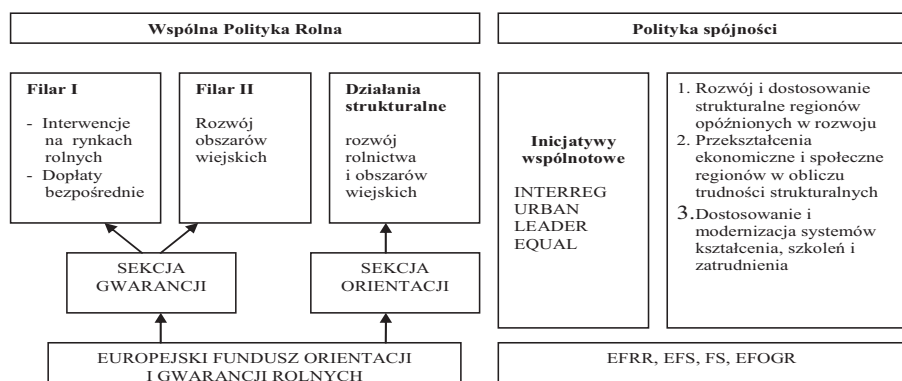


Notacja: EFRR – Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego, EFS – Europejski Fundusz Społeczny, FS – Fundusz Spójności (kohezyj), EFOGR – Europejski Fundusz Orientacji i Gwarancji Rolnych

Rys.1. Wspieranie rolnictwa i obszarów wiejskich w latach 1972-1992
Fig. 1. Support for agriculture and rural areas in years 1972-1992

W pierwszej połowie lat siedemdziesiątych, poczynając od 1972 r., podejmowano działania zmierzające do poprawy struktury agrarnej, organizacji systemów integracji rynkowej, wsparcia dla organizacji rolników czy przemysłu przetwórczego (rys. 1). W ramach polityki strukturalnej wsparcie dla obszarów wiejskich prowadzone było bądź to przez wprowadzenie priorytetów dotyczących rynku pracy, bądź przez środki kierowane do regionów słabiej rozwiniętych.

Reforma McSharry'ego przeprowadzona w latach 1992-1996 wyodrębniła cele strukturalne w formę tzw. działań towarzyszących, ukierunkowanych na szybszą wymianę pokoleń rolników przez wcześniejsze emerytury, zalesianie słabszych gruntów rolniczych czy na programy agrośrodowiskowe. Rola tych działań została wzmocniona przez Agendę 2000, która ukształtowała model tej polityki realizowany w latach 2000-2006. W tym okresie wyodrębniono wyraźniej dwa filary WPR, które były finansowane z Sekcji Gwarancji Europejskiego Funduszu Rolnego. Poza tym realizowane były działania strukturalne skierowane na rolnictwo i obszary wiejskie finansowane z Sekcji Orientacji Funduszu Rolnego (rys. 2).



Rys. 2. Wspieranie rolnictwa i obszarów wiejskich w latach 2000-2006
 Fig. 2. Support for agriculture and rural areas in years 2000-2006

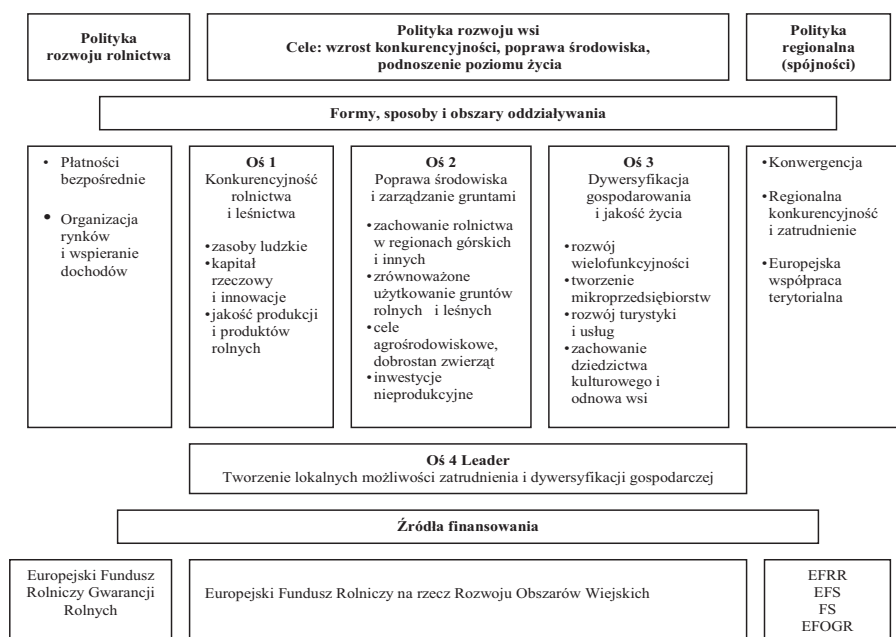
Problematykę rozwoju obszarów wiejskich starano się zintegrować, co znalazło wyraz w przyjęciu jednolitej Regulacji dotyczącej Rozwoju Wsi. Regulacja Rozwoju Wsi wyszczególniła zestaw nowych instrumentów wsparcia rozwoju obszarów wiejskich wychodząc coraz bardziej poza gospodarstwo rolne i działalność rolniczą. Kluczowe znaczenie miała podjęta przy okazji przeglądu wdrażania Agendy 2000 w 2003 roku tzw. reforma luksemburska (Fischlera). W reformie tej starano się rozłączyć wielkość Jednolitej Płatności na Gospodarstwo od wielkości produkcji. Wprowadzono wówczas także ograniczenie wielkości płatności dla dużych gospodarstw (płatności powyżej 5.000 Euro) w postaci tzw. „modulacji”. Cztery nowe obszary działań dotyczące jakości żywności, standardów środowiskowych, bezpieczeństwa zdrowotnego i dobrostanu zwierząt wzbogaciły dotychczasowe formy oddziaływania na rolnictwo i obszary wiejskie. W nowej perspektywie finansowej na lata 2007-2013 Europejski Fundusz Orientacji i Gwarancji Rolnej został podzielony na dwa odrębne fundusze, z których Europejski Fundusz Rolniczy Gwarancji Rolnych finansuje wydatki I pionu polityki rolnej związane z reformą rynkowo-cenową oraz dopłaty bezpośrednie, zaś Europejski Fundusz Rolniczy na Rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich finansuje cele II pionu WPR oraz cele wchodzące w obszar wsparcia funduszami strukturalnymi.

Nowa polityka rozwoju wsi została określona przez Rozporządzenie Rady UE 1698/2005, które wdrożono w styczniu 2007 roku. Wykorzystuje ona doświadczenia lat poprzednich i w znacznym stopniu poszerza pole oddziaływania wspólnoty. Dotychczasowe i nowe środki zostały przegrupowane w postać programu finansowanego z jednego źródła, z nowego Europejskiego Funduszu Rolnego Rozwoju Wsi. Europejska strategia rozwoju wsi została uznana jako podstawa do opracowania narodowych strategii i programów. Wzmocniono w niej monitorowanie, kontrolę, ocenę i raportowanie, które to działania zapewniają przejrzystość w sprawie finansowania. Kraje członkowskie uzyskały większą swobodę w określaniu szczegółów własnych programów i priorytetów. Nacisk położono na podejście oddolne przy programowaniu. Dużą liczbę środków stosowanych w ramach tej polityki ujęto w czterech podstawowych osiach.

1. Poprawa konkurencyjności rolnictwa i leśnictwa przez wspieranie restrukturyzacji, innowacji i rozwoju.

2. Poprawa środowiska naturalnego i racjonalna gospodarka gruntami.
3. Podnoszenie jakości życia ludności i dywersyfikacja gospodarki wiejskiej.
4. Program Leader.

Realizacja działań w ramach poszczególnych osi jest wyrazem bardziej wyraźnego przyjmowania przez Unię zasad konwergencji oraz trwałego i zrównoważonego rozwoju. Polityka rozwoju wsi przeznaczają największe środki na oś pierwszą dotyczącą poprawy konkurencyjności sektorowej rolnictwa i leśnictwa. W ramach tej osi wyszczególnione są takie działania jak wzmocnienie potencjału ludzkiego, restrukturyzacja rolnictwa i leśnictwa, rozwój kapitału rzeczowego i wspieranie innowacji, programy poprawy jakości produktów rolnych, wspieranie gospodarstw niskotowarowych, tworzenie grup producentów. Z programów tej osi korzystają głównie kraje południowe: Hiszpania, Grecja, Portugalia i Włochy. Oś druga koncentruje się na działaniach prowadzących do przestrzegania zasad rozwoju trwałego i zrównoważonego, a także obejmuje pomoc dla rolników w rejonach o mniej korzystnych warunkach, płatności rolnośrodowiskowe, program NATURA 2000, zapewnienie dobrostanu zwierząt, zabezpieczenie przed ryzykiem, wspieranie inwestycji nieprodukcyjnych, zapewnienie trwałości użytkownikom gruntów leśnych. Programem tej osi zainteresowane są kraje: Wielka Brytania, Irlandia, Finlandia, Austria, Szwecja, Dania i Luksemburg.



Rys. 3. Wspieranie rolnictwa i obszarów wiejskich w nowej perspektywie finansowej na lata 2007-2013
 Fig. 3. Support for agriculture and rural areas in the new financial perspective, years 2007-2013

W ramach trzeciej osi postuluje się dywersyfikację działalności gospodarczej w rolnictwie, tworzenie mikroprzedsiębiorstw na wsi, rozwój turystyki i innych usług gospodarczych i bytowych oraz odnowę wsi. Z wydatków tej osi korzystają zwłaszcza nowe kraje członkowskie, a także Niemcy i Holandia [Reflection... 2007]. Oś czwarta odnosi się do

dotychczasowych doświadczeń programu Leader, w którym istotną rolę odgrywają inicjatywy oddolne w rozwoju obszarów wiejskich.

Krótki przegląd priorytetów polityki rozwoju wsi wskazuje, że w dalszym ciągu rolnictwo stanowi główny obszar, na którym upatruje się kreacji wartości dodanej przez prowadzoną politykę. Pojawiają się jednak także nowe obszary wymagające wsparcia, wynikające między innymi z naturalnego ryzyka działalności gospodarczej, zmian klimatu i ugrunтовania się nowych form działalności nierolniczej.

Mimo dywersyfikacji gospodarczej nadal przyjmuje się założenie, że obszary wiejskie mają głównie charakter rolniczy i charakteryzują się niskim poziomem dochodów, co powoduje ubytek ludności. To z zasady upoważnia do kierowania głównej części pomocy dla rolnictwa. Rzeczywistość często jest jednak inna. Choć rolnictwo rzeczywiście użytkuje większość zasobów ziemi, to jego udział w zatrudnieniu się zmniejsza. Na wielu terenach wiejskich rolnictwo zatrudnia zaledwie kilkanaście procent miejscowych zasobów pracy, pozostała część mieszkańców pracuje w przemyśle i usługach, często także dynamika zatrudnienia poza rolnictwem jest wysoka, a regiony rolnicze wykazują przyrost ludności i ogólnie korzystne cechy rozwojowe. Wszystko to powoduje, że nie ma pełnej zgodności z tezą, iż regiony rolnicze są na ogół słabiej rozwinięte i że stosowana polityka rozwoju rolnictwa na obszarach wiejskich adekwatnie wspiera ten rozwój.

Ocena instrumentów Polityki Rozwoju Wsi

Polityka rozwoju wsi posługuje się dużą liczbą instrumentów, których omówienie wykracza poza ramy niniejszego opracowania. Próby oceny tych instrumentów zostały podjęte przy okazji oceny pierwszej połowy okresu poprzedniej perspektywy finansowej i programu zmian przyjętego przez Agendę 2000. Ocena programu rozwoju wsi na lata 2000-2006 została dokonana na zlecenie Komisji Europejskiej w różnych krajach członkowskich [Synthesis... 2005A, Synthesis... 2005B]. Do kluczowych obszarów, które zostały poddane ocenie należą:

- inwestycje w gospodarstwach rolnych,
- instrumenty mające na celu poprawę przetwórstwa i marketingu produktów rolnych,
- renty strukturalne i wsparcie dla młodych rolników,
- działalność szkoleniowa,
- wsparcie dla terenów posiadających mniej korzystne warunki dla rolnictwa,
- środki agro-środowiskowe,
- środki podnoszenia jakości życia i dywersyfikacji gospodarki wiejskiej,
- program Leader i inne.

Pierwsze cztery grupy środków mają na celu wzrost konkurencyjności sektora rolnego, dwa kolejne służą poprawie środowiska i wizerunku wsi, kolejne zaś zwiększaniu aktywności gospodarczej, dywersyfikacji produkcji i poprawie jakości życia na wsi. Przeprowadzona ocena wskazała na wiele efektów pozytywnych, które są jednak wielce zróżnicowane w poszczególnych krajach. Wiele krajów nie było w stanie określić w sposób wymierny efektów i ocenić przydatność stosowanych środków.

Ogólnie jednak monitorowanie wdrażania programów rozwoju wsi jest potrzebne i służy usprawnianiu programowania polityki w następnych okresach. Ogólnie można stwierdzić, że programy rozwoju wsi mają na celu ochronę obszarów wiejskich i zapewnienie im możliwości rozwoju ekonomicznego przy zachowaniu walorów środowiskowych i

społeczno-kulturowych. W tym kontekście szczególnie pozytywnie oceniono programy agro-środowiskowe i program Leader, oceny innych programów były zróżnicowane. Ważną rolę spełniały fundusze unijne kierowane na rozwój obszarów wiejskich w osiąganiu pewnych wspólnotowych standardów. Osiąganie tych standardów jest szczególnie ważne dla nowych krajów członkowskich. Środki unijne przeznaczone na rozwój wsi pomagały też w odkrywaniu i w lepszym wykorzystaniu wewnętrznego potencjału wzrostu gospodarczego.

Istotnym wynikiem przeprowadzonej oceny było to, iż programy rozwoju wsi należy rozpatrywać nie jako działania izolowane. Dają one znacznie lepsze efekty, gdy związane są z innymi programami prowadzonymi w ramach polityki spójności czy w powiązaniu wspólnej polityki rolnej z innymi politykami branżowymi prowadzonymi we Wspólnocie. Spojrzenie holistyczne jest ważne szczególnie w kontekście szczupłości środków i możliwości ich alternatywnego wykorzystania.

Wnioski

Przeprowadzona analiza miała na celu wykazanie potrzeby oceny efektywności Wspólnej Polityki Rolnej poprzez porównanie nakładów na tę politykę z jej efektami. Dokonanie takiej oceny wymaga specjalnych badań w oparciu o dokładne dane. Przy aktualnym stanie informacji, zarówno o wydatkach jak i o efektach, rachunek taki jest niemożliwy. Można stwierdzić, że wartość dodana prowadzonej polityki rolnej tworzy się wówczas kiedy stosowane środki niwelują słabości rynku lub generują pożądane dobra publiczne i efekty zewnętrzne bez kreowania niepożądanych kosztów alternatywnych. Każdy nakład publiczny, a za taki należy uznać nakłady na politykę rolną, tworzy też straty lub ogranicza możliwości w innych sektorach gospodarki.

Patrząc na przemiany Wspólnej Polityki Rolnej dokonujące się od początku lat dziewięćdziesiątych można zauważyć szereg zmian pozytywnych podnoszących efektywność tej polityki. Taką ocenę potwierdza także aktualnie dokonujący się tzw. „Przegląd zdrowotny” WPR. Poprawa jakości i efektywności Wspólnej Polityki Rolnej w kontekście tworzenia wartości dodanej wymaga wprowadzenia dalszych zmian mających na celu:

- ściślejsze związanie przyznawanych środków budżetowych z założonymi celami,
- poszerzenie zakresu interwencji w sektorze rolnym na dodatkowe funkcje pozarolnicze,
- wypracowanie dokładnych metod oceny i pomiaru efektów stosowanych instrumentów i tym samym względnie precyzyjne określenie wartości dodanej stosowanych polityk.

Literatura

- Adamowicz M. [1990]: Interwencjonizm a tendencje liberalne w polityce rolnej. *Problemy Rolnictwa Światowego*, tom IV, ss. 7-29.
- Adamowicz M. [2008]: Ocena Wspólnej Polityki Rolnej i jej instrumentów. [W:] *Wies i Rolnictwo w procesie zmian, Szanse rozwojowe rolnictwa w przestrzeni europejskiej*. Uniwersytet Opolski, Opole, ss. 49-58.
- Agri Environment Measures. Overview on General Principles. Types of Measures and Application. [2005]. European Commission, DG Agriculture, Bruksela.
- Analysis of the 2003 CAP Reform. [2004]. OECD, Paryż.

Buckwell A. [2007]: The Next Steps in the CAP Reform. *Eurochoice* vol. 6, November.

EU Rural development monitoring date – synthesis report for 2001-2003. [2006]. European Commission SEC 508.

Farm Households Income: Issues and Policy Responses. [2003]. OECD, Paryż.

Reflection on the Possibilities for the Future Development of the CAP – The Rural Development Perspectives. Agriculture Note. [2007]. European Parliament. Directorate General for Internal Policies of the Union.

Synthesis of rural development mid term evaluation, Lot 1. EAGGF guarantee. Final report for the European Commission. [2005A]. AGRA CEAS, maszynopis powielany Job. No 2182/BDB/November 2005.

Synthesis of rural development mid term evaluation, Lot 11. EAGGF guarantee. Final report for the European Commission. [2005B]. AGRA CEAS, maszynopis powielany Job. No 2181/BDB/ November 2005.

The EU added value of agricultural expenditure from market to multifunctionality – gathering criticism and success stories of CAP. [2007]. Draft Study Budgetary Affairs, 06.11.2007

The Future of Rural Policy – From Sectoral to Place Based Policies in Rural Areas. [2003]. OECD, Paryż.

The New Rural Paradigm of Policies and Governance. OECD, Paryż.

The Territorial Impact of the CAP and Rural Development Policy. ESPON Project 2.1.3. final report. [2004]. ESPON, maszynopis powielany.

WPR Nowoczesna polityka rozwoju rolnictwa i obszarów wiejskich. [2007]. FAPA, Warszawa.

Arkadiusz Artyszak¹
Katedra Agronomii
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego
Warszawa

Rynek cukru w UE po drugim roku reformy

Sugar market in the EU after the second year of reform

Abstract. The paper presents the state of the EU sugar market and the sugar beet market after the second year of their reform. The main purpose, i.e. reducing the sugar production by ca. 1/3 has been practically achieved. For Poland it means that from exporter our country, so far net exporter, will become a net importer of sugar.

Key words: sugar market reform, sugar beet, European Union

Synopsis. Praca przedstawia sytuację na rynku cukru w UE po drugim roku reformy. Główny cel reformy, czyli zmniejszenie produkcji cukru o 1/3, został praktycznie osiągnięty. W wypadku Polski oznacza to, że z eksportera nasz kraj zmieni się w importera netto cukru.

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

Wstęp

W 2005 r. Unia Europejska zdecydowała na reformę rynku cukru. Za główne przyczyny jej wprowadzenia należy uznać [Klimczuk 2005]:

- przegrany panel przed Światową Organizacją Handlu (WTO), co zmuszało UE do ograniczenia eksportu cukru o 2 mln t od roku 2006,
- chęć przejęcia inicjatywy w negocjacjach w ramach WTO Rundy z Doha w celu doprowadzenia do porozumienia o generalnej obniżce ceł i barier pozataryfowych w handlu artykułami rolnymi,
- nacisk lobby przetwórców cukru, którzy od wielu lat na różne sposoby próbują przekonać decydentów, że cena cukru w UE jest zbyt wysoka,
- podpisane przez UE porozumienia międzynarodowe, w szczególności EBA, dzięki którym część krajów słabo rozwiniętych od 2009 r. prawo do eksportu cukru do UE bez barier celnych i ograniczeń kwotowych,
- dążenie Komisji Europejskiej do ujednoczenia podejścia do regulacji różnych rynków rolnych, a w szczególności do ograniczenia dopłat do produkcji,
- zakończenie w czerwcu 2006 r. kolejnego okresu obowiązywania ówczesnej regulacji rynku cukru.

W sytuacji braku reformy największe koszty zmniejszenia produkcji cukru w Europie poniosłyby kraje i firmy zlokalizowane w Niemczech i we Francji, czyli najwięksi eksporterzy cukru C. Od 2006 r. musiałyby znacznie ograniczyć kontraktację buraków cukrowych. Od 2009 r. dodatkowo pojawi się konkurencja ze strony producentów cukru objętych inicjatywą EBA [Klimczuk 2005].

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

Pierwszy rok reformy unijnego rynku cukru (2006/07) nie przyniósł oczekiwanych rezultatów. W sezonie 2006/2007 tylko pięć krajów (Włochy, Irlandia, Hiszpania, Szwecja i Portugalia) sprzedało łącznie 1,5 mln t limitów produkcyjnych do Funduszu Restrukturyzacyjnego. Oznaczało to, że produkcja cukru w Europie musiała zmniejszyć się o kolejne 4,5 mln t. W 2007 r. wprowadzono modyfikacje przepisów, które miały zachęcić do zmniejszenia produkcji nie tylko cukrownie, ale przede wszystkim plantatorów do ograniczania produkcji buraka cukrowego.

Celem pracy jest charakterystyka unijnego rynku cukru pod koniec obowiązywania drugiego roku reformy.

Metodyka

W opracowaniu niniejszego artykułu wykorzystano dane poszczególnych koncernów cukrowych funkcjonujących w Polsce, publikacje FAMMU/FAPA, Eurostat, a także informacje pochodzące z rozmów z ekspertami, dotyczące okresu 2005/2006–2008/2009. Wybrano do porównania sezon 2005/2006 jako ostatni przed wprowadzeniem w życie reformy rynku cukru, a także sezon 2008/2009 jako sezon bieżący. Obliczenia dotyczące zmniejszenia produkcji cukru oraz powierzchni uprawy buraków cukrowych w poszczególnych krajach UE przedstawiono w tabelach. Porównano także wysokość limitów produkcji cukru w sezonie 2008/2009 z kwotą produkcji cukru A w sezonie 2005/2006 (potraktowaną jako wielkość orientacyjnego zapotrzebowania rynku krajowego). Na tej podstawie oszacowano wielkość niezbędnego importu cukru w poszczególnych krajach.

Rynek cukru

Unijni producenci cukru skorzystali z „drugiego kroku” sprzedaży limitów produkcyjnych (do końca marca 2008 r.) i według nieoficjalnych informacji zbyli prawa do produkcji 791 077 t cukru od sezonu 2008/09 (tab. 1). Najwięcej sprzedały Niemcy (264 tys. t, w sumie 757 tys. t), Francja (192 tys. t, łącznie 682 tys. t) i Polska (127 tys. t, łącznie 367 tys. t). Pod względem procentowego udziału zrzeczenia się limitu w stosunku do limitu posiadanego najwięcej sprzedały z niego Węgry (2/3) i Włochy (1/3) oraz Bułgaria i Portugalia, które już w „pierwszym kroku” sprzedały całość przysługującego im limitu i od sezonu 2008/09 nie będą produkować cukru. Łączna sprzedaż limitów w sezonie 2008/09 wzrosła do 3 263 560 t cukru. Portugalia zbyła także prawa do produkcji 3 371 t izoglukozy [Rynek... 18.04.2008].

Dane te nieco różnią się od danych prezentowanych przez inne źródła [Kazimierczak 2008]. Według tego autora redukcja od roku 2008/2009 w ramach „pierwszego kroku” wyniosła 2 550 528 t cukru, a „drugiego” 782 622 t. Całkowite zmniejszenie produkcji cukru od początku reformy to 5 212 211 t, a pozostały limit produkcji cukru w UE to 13 354 862 t cukru. Dotychczasowa redukcja produkcji cukru, izoglukozy i syropu inulinowego wyniosła 5 645 270 t. Pozostały limit produkcji cukru i izoglukozy to 14 168 288 t (kwota syropu inulinowego została zredukowana całkowicie).

W ograniczaniu produkcji cukru w Polsce wzięli udział wszyscy producenci. Według Kazimierczaka [2008] łączne zrzeczenie się kwoty w Polsce wyniosło 366 869,02 t cukru, a pozostała kwota cukru to 1 405 607,98 t. Krajowa Spółka Cukrowa ograniczyła produkcję

o 149 486,96 t cukru. W wypadku spółki Südzucker redukcja wyniosła 95 663,2 t cukru. Koncern BSO zredukował produkcję o 41 169,71 t cukru W wypadku spółki Pfeifer&Langen redukcja wyniosła 59 873,32 t cukru, a w koncernie Nordzucker 20 676,83 t [Kazimierczak 2008].

Tabela 1. Zmniejszenie limitów produkcji cukru w UE od sezonu 2008/2009, tys. t
Table 1. Lowering the quotas of sugar production in the EU for the season 2008/2009, thousand t

Kraj	Kwota produkcyjna w sezonie 2007/2008	Sprzedaż do funduszu		Łączne zmniejszenie limitu (%)
		„I krok” (do końca stycznia 2008 r.	„II krok” (do końca marca 2008 r.	
Austria	405 812,4	54 758,0	-	13,5
Belgia	862 077,0	176 116,0	29 950,0	23,9
Bułgaria	4 752,0	4 752,0	-	100,0
Dania	420 746,0	61 083,0	19 000,0	19,0
Finlandia	90 000,0	9 001,0	-	10,0
Francja	3 640 441,9	489 522,7	191 644,0	18,7
Hiszpania	887 163,7	231 806,0	24 772,0	28,9
Holandia	876 560,0	125 744,0	713,0	14,4
Litwa	103 010,0	13 901,0	-	13,5
Niemcy	3 655 455,5	493 487,0	263 712,0	20,7
Polska	1 772 477,0	239 335,9	127 533,0	20,7
Portugalia	15 000,0	15 000,0	-	100,0
Rumunia	109 164,0	4 471,6	-	4,1
Słowacja	140 031,0	15 018,0	-	24,0
Szwecja	325 700,0	35 236,0	15 000,0	15,4
Węgry	298 591,0	92 750,0	100 187,0	64,2
W. Brytania	1 221 474,0	165 000,0	-	13,5
Włochy	753 845,5	245 466,5	-	32,6
RAZEM	16 599 138,3	2 472 483,0	791 077	20,9

Źródło: opracowanie własne na podstawie AgraFacts, AgrNet [Rynek... 18.04.2008]

W tabeli 2 porównano wysokość limitów produkcji cukru A i B w sezonie 2005/2006, czyli ostatnim przed wejściem w życie reformy z wysokością limitów produkcyjnych w sezonie 2008/2009. Z zestawienia wynika, że kraje o dużym udziale kwoty B w stosunku do A (Niemcy, Francja) skorzystały na połączeniu kwot A i B, co było jednym z elementów reformy. W następstwie tego zrzekały się teraz przede wszystkim limitu z kwoty B i limitu dodatkowego, który producenci cukru mogli zakupić po wejściu w życie reformy. Straciły na tym te kraje, w których udział kwoty B w stosunku do A był niewielki, na przykład Polska. Traktując kwotę A jako odpowiednią do pokrycia zapotrzebowania krajowego można wskazać kraje, które są w stanie go zaspokoić (Niemcy, Francja, Dania) i takie, które staną się importerem netto cukru, w tym Polska.

Rynek buraka cukrowego

Według Eurostatu [2008] w 2007 r. w całej UE burak cukrowy był uprawiany na 1,8 mln ha (tab. 3). Niemiecka firma analityczna F.O. Licht szacuje, że areał uprawy buraka cukrowego w UE w 2008 r. zmaleje do 1,4 mln ha [Rynek... 09.05.2008], a zdaniem Komisji Europejskiej będzie to nieco ponad 1,45 mln ha [Rynek... 11.07.2008].

Tabela 2. Porównanie limitów produkcji cukru w sezonie 2005/2006 i 2008/2009, tys. t
Table 2. Comparing quotas of sugar production in seasons 2005/2006 and 2008/2009, thousand t

Kraj	Kwota A produkcji cukru w sezonie 2005/2006	Kwota B produkcji cukru w sezonie 2005/2006	Limit produkcji cukru w sezonie 2008 /2009	Różnica w limicie produkcji cukru 2008/2009 – 2005/2006 (kwota A)
Austria	314 028,9	73 297,5	351 054,4	+37 025,5
Belgia	674 905,5	144 906,1	656 011,0	-18 894,5
Bułgaria	b.d.	b.d.	0,0	b.d.
Czechy	441 209,0	13 653,0	369 900,0	-71 309,0
Dania	325 000,0	95 745,5	340 663,0	+15 663,0
Finlandia	132 806,3	13 280,4	80 999	-51 807,3
Francja	2 506 487,4	752 259,5	2 959 275,2	+452 787,8
Grecja	288 638,0	28 863,8	158 700,0	-129 938,0
Hiszpania	957 082,4	39 878,5	630 585,7	-326 496,7
Holandia	684 112,4	180 447,1	750 103,0	+65 990,6
Irlandia	181 145,2	18 114,5	0,0	-181 145,2
Litwa	103 010,0	0,0	89 109,0	-13 901,0
Łotwa	66 400,0	105,0	0,0	-66 400,0
Niemcy	2 612 913,3	803 982,2	2 898 256,5	+285 343,2
Polska	1 580 000,0	91 926,0	1 405 608,1	-174 391,9
Portugalia	63 380,2	6 338,0	0,0	-63 380,2
Rumunia	b.d.	b.d.	104 692,4	b.d.
Słowacja	189 760,0	17 672,0	125 013	-64 747,0
Słowenia	48 157,0	4 816,0	0,0	-48 157,0
Szwecja	334 784,2	33 478,0	275 464,0	-59 320,2
Węgry	400 454	1 230,0	105 654,0	-294 800,0
W. Brytania	1 035 115,4	103 511,5	1 056 474,0	+21 358,6
Włochy	1 310 903,9	246 539,3	508 379,0	-802 524,9

Źródło: obliczenia własne na podstawie Rozporządzenia Rady nr 1260/2001 [2001] i AgraFacts, AgrNet [Rynek... 18.04.2008]

Krajowy Związek Plantatorów Buraka Cukrowego oszacował, że powierzchnia zasiewów buraka w Polsce w 2008 r. wynosi zaledwie 180 tys. ha. Jest to o 55 tys. ha mniej niż w 2007 r. [Rynek... 16.05.2008].

Największy producent cukru w Polsce, czyli Krajowa Spółka Cukrowa, podała, że zakontraktowała w 2008 r. 65 432 ha upraw buraka cukrowego [Ledóchowski 2008]. Natomiast drugi na rynku koncern Südzucker 40 981 ha [Izdebski 2008]. Firma BSO

zakontraktowała 22 302 ha [Sachs 2008]. Pozostali dwaj producenci cukru, Pfeifer&Langen i Nordzucker, nie ujawnili skali swojej kontraktacji.

Tabela 3. Powierzchnia uprawy buraka cukrowego w UE w latach 2005–2008, tys. ha
Table 3. Area of sugar beet plantation in the EU in years 2005–2008, thousand hectare

Kraj	Rok			
	2005	2006	2007	2008
UE (27)	2245,1	1869,3	1808,7	b.d.
Austria	44,2	39,4	42,3	42,8
Belgia	85,5	82,9	82,7	b.d.
Bułgaria	1,3	1,4	1,3	b.d.
Czechy	65,6	61,0	54,3	49,8
Dania	47,0	41,4	39,4	36,3
Finlandia	31,3	23,9	16,0	b.d.
Francja	378,5	379,3	393,5	350,0
Grecja	42,5	26,9	13,7	b.d.
Hiszpania	102,0	86,9	73,3	54,3
Holandia	91,3	82,0	82,1	b.d.
Irlandia	31,0	1,7	1,0	1,0
Litwa	21,0	18,5	16,9	16,3
Łotwa	13,5	12,7	0,3	b.d.
Niemcy	420,1	357,6	402,7	b.d.
Polska	286,2	262,0	247,4	b.d.
Portugalia	8,6	4,3	4,3	39,4
Rumunia	25,2	39,8	29,7	21,3
Słowacja	33,1	27,7	18,9	b.d.
Słowenia	5,1	6,7	0,0	b.d.
Szwecja	49,2	44,2	40,8	36,7
Węgry	61,6	46,8	40,7	14,3
W. Brytania	148,3	131,0	122,0	b.d.
Włochy	253,0	91,2	85,6	71,4

Źródło: opracowanie własne na podstawie Eurostatu [2008]

Następstwa reformy

Biorąc pod uwagę sprzedaż limitów w poprzednich sezonach unijni producenci zbyli o 370 000 t limitu mniej od założeń Komisji Europejskiej (redukcja o 6 mln t). W 2010 r. ilość ta może zostać podzielona między kraje członkowskie w ramach przymusowej redukcji. Od sezonu 2008/09 unijni producenci będą mogli wyprodukować 12 318 741 t cukru wobec 16 599 138,3 t w sezonie 2007/08 [Rynek... 18.04.2008]. Natomiast według Kazimierczaka [2008] pozostaje do zredukowania 377 000 t cukru i izoglukozy. Oznacza to

konieczność zamknięcia 75 cukrowni w całej UE i utratę miejsc pracy przez 10 tys. pracowników [Rynek... 04.04.2008].

Ograniczenie produkcji cukru o planowane 6 mln t w UE spowoduje konieczność zagospodarowania 750 tys. ha, na których burak cukrowy nie będzie uprawiany. Areal ten może zostać przeznaczony do uprawy roślin energetycznych, na przykład kukurydzy i rzepaku [Rynek... 18.04.2008].

Polsce od sezonu 2008/2009 będzie przysługiwać zaledwie 1 405 608,1 t limitu. Oznacza to, że przy zapotrzebowaniu wynoszącym 1,6–1,65 mln t trzeba będzie importować 200–250 tys. t cukru. Oznacza to, że Polska stanie się jego importerem netto.

Zespół specjalistów pod kierunkiem prof. Harald von Witzke [von Witzke i inni 2008] z Uniwersytetu Humboldta w Berlinie przygotował analizę dotyczącą globalnych trendów w światowym rynku rolnym i ich wpływu na rolnictwo w UE. Wynika z niej, że w latach 2003/05–2013/2015 import rzepaku przez UE trzeba będzie zwiększyć o 25 229 tys. t, a pszenicy o 7 824 tys. t. Jednak w opinii eksperta [von Witzke 2008] zwiększone zapotrzebowanie na surowce roślinne nie spowoduje zmian w regulacji unijnego rynku cukru.

Podsumowanie

Główne cele reformy unijnego rynku cukru, czyli ograniczenie jego produkcji o 1/3 należy uznać za osiągnięte. Dla polskich cukrowników oznacza to zamykanie cukrowni i utratę miejsc pracy, a dla plantatorów masową rezygnację z uprawy buraka cukrowego. Dla gospodarki żywnościowej natomiast konieczność importu cukru, aby zaspokoić potrzeby.

Literatura

Eurostat. Tryb dostępu:

http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page?_pageid=1996,39140985&_dad=portal&_schema=PORTAL&screen=detailref&language=en&product=Yearlies_new_agriculture&root=Yearlies_new_agriculture/E/E1/E12/tag00106. Data odczytu: lipiec 2008.

Izdebski Z. [2008]: Informacja z Südzucker Polska. Materiały konferencji surowcowej „Postęp w uprawie i w gospodarce surowcowej”. Zakopane, 26–27 maja 2008 r., ss. 22.

Kazimierzczak M. [2008]: Rynek cukru w Polsce i w Unii Europejskiej. Stan aktualny. Materiały konferencji surowcowej „Postęp w uprawie i w gospodarce surowcowej”. Zakopane, 26–27 maja 2008 r., ss. 31.

Klimczuk B. [2005]: Strategie korporacyjne koncernów cukrowniczych a reforma rynku cukru w Unii Europejskiej. Materiały konferencyjne „Reforma cukru w UE. Perspektywy dla Polski”, Wyd. SGGW, Warszawa, ss. 65–78.

Ledóchowski P. [2008]: Kontrakcja, siewy, ocena wschodów i stanu plantacji w cukrowniach Krajowej Spółki Cukrowej S.A. Materiały konferencji surowcowej „Postęp w uprawie i w gospodarce surowcowej”. Zakopane, 26–27 maja 2008 r., ss. 17.

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

Rynek cukru 04.04.2008: 1. Zespół Monitoringu Zagranicznych Rynków Rolnych (FAMMU/FAPA).

Rynek cukru 18.04.2008: 1. Zespół Monitoringu Zagranicznych Rynków Rolnych (FAMMU/FAPA).

Rynek cukru 09.05.2008: 2. Zespół Monitoringu Zagranicznych Rynków Rolnych (FAMMU/FAPA).

Rynek cukru 16.05.2008: 2. Zespół Monitoringu Zagranicznych Rynków Rolnych (FAMMU/FAPA).

Rynek cukru 11.07.2008: 1. Zespół Monitoringu Zagranicznych Rynków Rolnych (FAMMU/FAPA).

Sachs F. [2008]: Stan plantacji BSO Polska 2008. Materiały konferencji surowcowej „Postęp w uprawie i w gospodarce surowcowej”. Zakopane, 26–27 maja 2008 r., ss. 4.

Witzke von H. [2008]: Informacja ustna. Bratysława, 29 maja 2008.

Witzke von H., Noleppa S., Schwarz G. [2008]: Global agricultural market trends and their impacts on EU agriculture. Materiały konferencyjne. Bratysława, 29 maja 2008: ss. 40.

Agnieszka Biernat-Jarka¹
Katedra Polityki Agrarnej i Marketingu
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego
Warszawa

Ocena zmian płatności bezpośrednich Wspólnej Polityki Rolnej Unii Europejskiej

Evaluation of changes of direct payments within the Common Agricultural Policy of European Union

Abstract. The aim of this paper was to analyze the changes of direct payments of the CAP. During the last 15 years the CAP has changed in response to pressures from the European society and its evolving economy. The 2003 reform marked a new phase in this process, introducing decoupled direct payments, via the Single Payment Scheme, in most sectors of the first pillar of CAP and strengthening Rural Development policy in the second pillar. In the direct aid system we need to seek ways to make the system simpler and more efficient for farmers. To do so, Member States will be given the opportunity to change their implementation models by moving towards a flatter rate of aid. The linkage between the payments that farmers receive and the farmers' obligations in the areas of environmental protection, human, animal and plant health as well as animal welfare has also to be made clearer for farmers.

Key words: Common Agricultural Policy, budget, European Union, direct payments

Synopsis. W artykule dokonano przeglądu Wspólnej Polityki Rolnej Unii Europejskiej, ze szczególnym uwzględnieniem płatności bezpośrednich. Autorka podjęła próbę oceny proponowanych zmian na lata 2013-2020 z punktu widzenia Polski. Obecnie w krajach członkowskich UE toczy się dyskusja w zakresie zmian budżetu UE, zmniejszenia wydatków na pierwszy filar WPR, a także zwiększenia wydatków na rozwój obszarów wiejskich (II filar). Ważną kwestią poddaną dyskusji są zasady współzależności i modulacji, a także koncepcja refinansowania części wydatków na płatności bezpośrednie z budżetów krajowych poszczególnych państw członkowskich.

Słowa kluczowe: Wspólna Polityka Rolna, budżet, Unia Europejska, płatności bezpośrednie

Wstęp

W listopadzie 2007 r. Komisja Europejska rozpoczęła proces oceny funkcjonowania zreformowanej w 2003 r. Wspólnej Polityki Rolnej. Jeszcze wcześniej, bo w maju 2006 r. Parlament Europejski, Rada i Komisja uzgodniły, że Komisja Europejska powinna dokonać szczegółowego przeglądu budżetu UE. Zwracając się do Komisji stwierdzono, iż należy podjąć kompleksowy przegląd obejmujący wszystkie aspekty wydatków UE, uwzględniając Wspólną Politykę Rolną, a także inne zagadnienia związane z wydatkami i dochodami budżetu (np. rabat brytyjski) [Reformowanie... 2007]. Ocena budżetu powinna zakończyć się przygotowaniem końcowego sprawozdania w latach 2008-2009. Zadaniem Komisji jest określenie struktury i kierunku przyszłych priorytetów Unii w zakresie wydatków budżetowych a także należy odpowiedzieć na pytanie: w jaki sposób zachowując ciągłość budżetu uwzględnić nowe wyzwania stojące przed zintegrowaną Europą?

¹ Dr inż., e-mail: biernat-jarka.agnieszka@wp.pl

Przeгляд budżetu UE to przede wszystkim interes płatników netto, którzy stoją na stanowisku zmiany struktury wydatków i ograniczenia budżetu. Stanowisko Polski jako największego beneficjenta polityki spójności i polityki rozwoju wsi w latach 2007-2013 będzie miało duży wpływ na ostateczne porozumienie. Przeгляд budżetu UE będzie dotyczył przede wszystkim [Reformowanie... 2007]:

- rozmiaru budżetu , który w 2013 r. będzie wynosił 0,9% PKB UE,
- wysokości nakładów na WPR oraz sposobu jej finansowania,
- znaczenia polityki spójności, określenie grupy beneficjentów i warunków otrzymania funduszy,
- spojrzenia na aktualne światowe problemy dotyczące bezpieczeństwa energetycznego i przeciwdziałania zmianom klimatycznym.

Celem niniejszej pracy jest przedstawienie zmian w zakresie funkcjonowania Wspólnej Polityki Rolnej Unii Europejskiej, w latach 2013-2020, ze szczególnym uwzględnieniem płatności bezpośrednich.

Obecny kształt Wspólnej Polityki Rolnej

Pierwsze lata funkcjonowania WPR to przede wszystkim dążenie do uzyskania samowystarczalności żywnościowej i wsparcie dochodów producentów rolnych. Konsekwencją tych działań było wsparcie rynkowe poprzez stosowany system wysokich cen interwencyjnych, ustalonych na podstawowe produkty rolne. Wspólnota Europejska jednak dość szybko stała się samowystarczalna, natomiast istotnym problemem stały się nadwyżki żywności, co podkreśliło konieczność wprowadzenia limitowania produkcji rolnej. W 1967 r. wprowadzono kwoty cukrowe a kilkanaście lat później (1984 r.) kwoty mleczne. Ważną zmianą w funkcjonowaniu WPR była Reforma Mac Sharry'ego, w 1992 r., w ramach której zaczęto obniżać poziom cen interwencyjnych a wprowadzony system płatności bezpośrednich miał zrekompensować producentom rolnym obniżenie przychodów z tego tytułu. Istotne zmiany zaszły w 2003 r., kiedy w Luksemburgu przyjęta została reforma Fischlera, wprowadzająca zmiany w systemie płatności, poprzez uniezależnienie ich wypłacania od wielkości produkcji. Kolejne zmiany w ramach WPR to reforma na rynku cukru w 2006 r. oraz w sektorze warzyw i owoców (rok 2007).

Obecnie WPR odgrywa coraz większą rolę w zapobieganiu degradacji środowiska naturalnego, gdyż wsparcie udzielone producentom uzależnione jest od przestrzegania norm w zakresie ochrony środowiska naturalnego a także bezpieczeństwa i jakości żywności oraz dobrostanu zwierząt [Komunikat... 2007].

Uproszczenie systemu płatności bezpośrednich

Nowe państwa członkowskie mają możliwość stosowania uproszczonego systemu jednolitej płatności obszarowej do końca 2010 r. (w przypadku Bułgarii i Rumunii termin ten został określony na koniec 2011 r.), podczas gdy stare kraje członkowskie wdrożyły zreformowany system jednolitej płatności do końca 2007 r. Zgodnie z postanowieniami w Luksemburgu w 2005 r., w krajach 15-stki płatności bezpośrednie oddzielone zostały od struktury i wielkości produkcji rolnej. Płatności bezpośrednie mogły być obliczone w

oparciu o model historyczny, które oblicza się na podstawie płatności otrzymanych przez dane gospodarstwo w okresie referencyjnym, w latach 2000-2002, lub z wykorzystaniem modelu regionalnego na podstawie kwalifikujących się hektarów, będących w posiadaniu rolnika podczas pierwszego roku wprowadzania systemu Jednolitych Płatności. Otrzymanie wsparcia finansowego przez gospodarstwo uzależnione jest od spełnienia standardów ochrony środowiska, wymogów weterynaryjnych i jakościowych (zasada współzależności). Ponadto, rolnik musi utrzymywać ziemię w dobrej kulturze rolnej, której zasady zostały zdefiniowane na poziomie poszczególnych krajów członkowskich (przy uwzględnieniu krajowych czy regionalnych uwarunkowań klimatycznych, glebowych, metod gospodarowania czy struktury gospodarstw). Państwa członkowskie, w uzasadnionych przypadkach, miały możliwość powiązania części płatności bezpośrednich z rodzajem prowadzonej produkcji. Mogły podjąć taką decyzję w przypadku obawy o zaniechanie niektórych kierunków produkcji rolniczej w wybranych regionach oraz wówczas gdy prowadzenie wybranych kierunków jest ważne z punktu widzenia ochrony środowiska naturalnego lub poprawy jakości produkcji i marketingu. W ramach oceny WPR zaproponowano nie tylko uproszczenie zasady współzależności, poprzez ponowną analizę norm, których rolnicy muszą przestrzegać aby otrzymać płatności bezpośrednie, ale także wprowadzenie nowych rozwiązań, uwzględniających obecne wyzwania stojące przed UE, tj. zmiany klimatu, wykorzystanie zasobów wodnych i energii odnawialnej [Dąbrowska 2008].

Polska przyjęła zobowiązania wynikające z zasady współzależności w zakresie ochrony środowiska, dobrostanu zwierząt i bezpieczeństwa żywności. Jednak stanowisko Polski w tym zakresie mówi, iż wdrażanie mechanizmu współzależności powinno rozpocząć się w 2013 r., czyli w momencie, gdy poziom płatności wypłacanych polskim rolnikom osiągnie poziom 100% poziomu płatności w krajach 15-stki. Takie rozwiązanie umożliwi lepsze dostosowanie się gospodarstw do obowiązujących standardów i uniknięcie redukcji płatności w sytuacji braku dostosowań.

Zmiany systemu płatności bezpośrednich w Unii Europejskiej

Nową proponowaną zmianą w ramach WPR jest propozycja w zakresie finansowania wydatków z budżetu UE. W tej kwestii pojawiają się dwie koncepcje, mianowicie pierwsza odnosząca się do renacjonalizacji płatności, druga zaś do ograniczenia wydatków na I filar Wspólnej Polityki Rolnej i przesunięcia środków na rozwój obszarów wiejskich (II filar). Dyskusje prowadzone w poszczególnych państwach członkowskich UE wskazują, iż coraz więcej z nich dopuszcza możliwość częściowego przesunięcia ciężaru finansowania płatności bezpośrednich na budżety krajowe. Komisja Europejska uważa, że jest to możliwe, gdyż oddzielenie płatności bezpośrednich od wielkości produkcji nie wpływa na warunki konkurencji. W wyniku takich działań doszłoby do dużych oszczędności w budżecie UE, co mogłoby umożliwić finansowanie innych, ważnych z punktu widzenia całej Wspólnoty celów. Komisja Europejska swoją propozycję uzasadnia wcześniejszymi doświadczeniami nowych państw członkowskich, które już wcześniej współfinansowały część płatności z budżetu krajowego (płatności uzupełniające). Trzeba jednak pamiętać, iż kraje te podjęły takie wyzwanie, gdyż tylko w taki sposób, zgodnie z postanowieniami akcesyjnymi, mogły zwiększyć poziom płatności wypłacanych swoim producentom. Należy także podkreślić, że wydatki w ramach WPR na płatności bezpośrednie wyniosły w

2006 roku 34 051 mln euro, czyli 68% łącznych wydatków i 32% całkowitego budżetu UE [36. sprawozdanie... 2007]. W piętnastu krajach UE w 2006 r. 80% beneficjentów otrzymywało 19% płatności bezpośrednich (podczas gdy np. w Portugalii 80% gospodarstw otrzymało 14% płatności, zaś w Luksemburgu 57%). W 10-ciu nowych państwach członkowskich 80% beneficjentów otrzymywało około 26% płatności (od 4% na Słowacji do 43% w Słowenii). Licząc z kolei średnią dla 25-ciu krajów członkowskich około 47% beneficjentów otrzymuje mniej niż 500 euro [Rozporządzenie... 2008], co niejednokrotnie nie wystarcza na pokrycie związanych z nimi kosztów administracyjnych. W tym przypadku, aby uprościć system i obniżyć koszty administracyjne, proponuje się wprowadzenie w państwach członkowskich minimalnej wysokości płatności na poziomie 250 euro bądź minimalnej powierzchni kwalifikującej się w gospodarstwie do pomocy, o powierzchni 1 ha (bądź wprowadzenie obu tych rozwiązań jednocześnie) [Rozporządzenie... 2008]. Jednak zawsze trzeba pamiętać o wyjątkowych zasadach, które należałoby wprowadzić w państwach członkowskich, w których występuje duże rozdrobnienie gospodarstw rolnych. Ważną kwestią wymagającą rozstrzygnięcia jest zróżnicowany poziom płatności bezpośrednich w poszczególnych państwach członkowskich, np. w Danii, w roku 2006 wynosił on 300 euro na ha, podczas gdy w Polsce około 150 euro/ha [Rozporządzenie... 2008]. Jedną z propozycji w zakresie płatności bezpośrednich jest wyrównanie ich wysokości na hektar we wszystkich gospodarstwach lub w odniesieniu do poszczególnych obszarów. Według Guby [2007] ograniczenie wsparcia cen rolnych w wyniku liberalizacji handlu zwiększy znaczenie płatności bezpośrednich dla konkurencyjności rolnictwa UE. Z kolei współfinansowanie z budżetu krajowego może doprowadzić do zniekształcenia warunków konkurencji w UE, gdyż pozycja konkurencyjna rolników zależałaby od preferencji rządów i możliwości finansowych ich budżetów.

Modulacja płatności bezpośrednich

Modulacja płatności bezpośrednich polega na obniżce procentowej wysokości płatności bezpośrednich dla producentów rolnych i przekazaniu zaoszczędzonych środków na rozwój obszarów wiejskich. W Luksemburgu, w roku 2003 r. poziom modulacji został ustalony na 3% w roku 2005, ze zwiększeniem tego procentu w kolejnych latach (4% w roku 2006 i 5% w 2007 r.). Z systemu obniżania wysokości płatności bezpośrednich zostały wyłączone gospodarstwa rolne otrzymujące poniżej 5 tys. euro. Również zmiany te nie dotyczą tych państw członkowskich, gdzie wysokość płatności bezpośrednich jest znacznie niższa niż w krajach piętnastki. Komisja Europejska aktualnie proponuje zwiększenie obowiązkowej modulacji o 8% i wprowadzenie następujących zasad, a mianowicie [Rozporządzenie... 2008]:

- oszczędności z modulacji będą do dyspozycji kraju członkowskiego, w którym zostały zaoszczędzone,
- poziom modulacji podstawowej zostanie zwiększony o 2% od 2009 roku i osiągnie w 2012 roku 8% (plus wprowadzony wcześniej poziom 5%) (por. tabelę 1),
- system modulacji, tak jak wcześniej, nie dotyczy gospodarstw osiągających poziom płatności poniżej 5 tys. euro rocznie,
- gospodarstwa w nowych państwach członkowskich kwalifikują się do modulacji na poziomie 3% (zamiast 13%).

Tabela 1. Proponowany poziom modulacji w starych krajach członkowskich UE w latach 2009-2012

Table 1. Level of the modulations in the EU-15 countries in years 2009-2012

Wysokość płatności bezpośrednich, euro/gospodarstwo/rok	Lata			
	2009	2010	2011	2012
Od 1 do 5 000	0	0	0	0
Od 5001 do 99 999	5%+2%	5%+4%	5%+6%	5%+8%
Od 100 000 do 199 999	5%+5%	5%+7%	5%+9%	5%+11%
Od 200 000 do 299 999	5%+8%	5%+10%	5%+12%	5%+14%
Powyżej 300 000	5%+11%	5%+13%	5%+15%	5%+17%

Źródło: [Rozporządzenie... 2008].

W związku z możliwą ograniczoną wysokością modulacji w nowych państwach członkowskich (o ile zostanie zastosowana) może dojść do znacznie mniejszego wygospodarowania środków na II filar WPR. To z kolei może doprowadzić do pogłębiania się różnic między państwami członkowskimi, a ta sytuacja byłaby sprzeczna z podstawowym celem polityki regionalnej UE. Kiedy w roku 1992 wprowadzono system płatności bezpośrednich, powiązano go z obowiązkowym odłogowaniem w tzw. dużych gospodarstwach rolnych. Coraz częściej także, w obliczu trudnej sytuacji żywnościowej na świecie, proponuje się zniesienie obowiązkowego odłogowania.

Podsumowanie

Zmiany Wspólnej Polityki Rolnej proponowane przez Komisję Europejską stały się podstawą publicznej debaty, w jakim kierunku ma pójść Unia Europejska w przyszłości, a tym samym jak mają wyglądać wspólne polityki unijne. Wspólna Polityka Rolna ze względu na charakter a także poziom wydatków jest szczególnie, dlatego też została poddana szczegółowej analizie także w poszczególnych krajach członkowskich. Bardzo ważnym zagadnieniem dyskutowanym w UE jest reforma płatności bezpośrednich, częściowe przesunięcie odpowiedzialności finansowej w tym zakresie na budżety państw członkowskich, a także zwiększenie wielkości modulacji. Beneficjenci zawsze muszą pamiętać o tym, iż wypłacanie płatności bezpośrednich związane jest z przestrzeganiem zasad ochrony środowiska naturalnego i dobrostanu zwierząt.

Literatura

36. sprawozdanie finansowe Komisji dla Parlamentu Europejskiego i Rady dotyczące EFOiGR, sekcja Gwarancji-rok budżetowy 2006. [2007]. Komisja Wspólnot Europejskich, Bruksela, dnia 3.10.2007 r.
- Dąbrowska I. [2008]: Heath Check, czyli ocena zreformowanej w 2003 r. Wspólnej Polityki Rolnej. *Świat zbóż, Biuletyn informacyjny Federacji Producentów Zbóż*, nr 8, luty.
- Guba W. [2007]: WPR w latach 2014-2020 – polskie priorytety. *Nowe Życie Gospodarcze*, 11.11.2007 r.
- Kierunki reformy Wspólnej Polityki Rolnej w ramach przeglądu zaplanowanego na lata 2008/2009 – z perspektywy Polski. [2007]. SAEPR/FAPA, Warszawa.
- Komunikat Komisji Dla Rady i Parlamentu Europejskiego, Przygotowania do oceny funkcjonowania reformy WPR. [2007]. Komisja Wspólnot Europejskich, Bruksela 20.11.2007.

- Oręziak L. [2004]: Perspektywa finansowa 2007-2013 – kierunki ewolucji systemu finansowania Unii Europejskiej. *Bank i Kredyt*, lipiec
- Reformowanie Budżetu, Zmianianie Europy. Dokument dotyczący publicznych konsultacji w sprawie przeglądu budżetu w okresie 2008-2009. [2007]. Komunikat Komisji, Bruksela dnia 12.09.2007.
- 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 (2008) 306/4.

Lucyna Błażejczyk-Majka¹
Zakład Historii Gospodarczej
Uniwersytet Adama Mickiewicza
Krzysztof Maciejewski²
Katedra Ekologii Produktów
Akademia Ekonomiczna
Poznań

Wyposażenie w czynniki wytwórcze oraz efektywność ich wykorzystania w gospodarstwach UE

Productive factors and efficiency of their utilization in the EU farms

Abstract. The aim of this study is an analysis of the equipment in productive factors in the new regions against the background of regions in the old EU countries, and also an analysis of equipment in labour force, land and capital depending on the economic size of a farm. The analysis indicated that the regions of the new states (i.e. admitted on May 1, 2004) are characterized by a small economic size of farms, not exceeding 20 ESU. Doubling of labour efficiency in these farms requires very large investments, especially in current assets, to a smaller degree in fixed assets.

Key words: productive factors, labour efficiency, agriculture, EU.

Synopsis. Celem niniejszego opracowania jest analiza wyposażenia w czynniki wytwórcze nowych regionów na tle regionów starej Unii Europejskiej, a także analiza wyposażenia w siłę roboczą, ziemię oraz kapitał w zależności od siły ekonomicznej gospodarstw. Stwierdzono, że regiony państw nowoprzyjętych w wyniku rozszerzenia UE w 2004 r., w tym również Polski, odznaczają się niskim poziomem wielkości ekonomicznej gospodarstwa, nie przekraczającym 20 ESU. Podwojenie wydajności w tych regionach wymaga doinwestowania gospodarstw, zwłaszcza w kapitał obrotowy, w mniejszym stopniu w kapitał trwały.

Słowa kluczowe: czynniki wytwórcze, efektywność siły roboczej, rolnictwo, UE.

Wstęp

Poprawa efektywności i dochodowości gospodarstw rolnych w Unii Europejskiej (UE) jest efektem prowadzenia wieloletniej Wspólnej Polityki Rolnej (WPR). Przystąpienie do UE nowych krajów, w tym Polski, w dłuższej perspektywie stanowi możliwość poprawy sprawności ekonomicznej gospodarstw rolnych w tych krajach. Jak stwierdza A. Woś [2003 s. 49]: „Jednym z ważniejszych spojrzeń na potencjalne zdolności (możliwości) konkurowania polskiego rolnictwa jest jego konkurencyjność zasobowa”. Stąd też celem niniejszego opracowania jest analiza wyposażenia w czynniki wytwórcze oraz efektywności ich wykorzystania w gospodarstwach unijnych w zależności od ich siły ekonomicznej. Wnioski z tych analiz pozwolą określić kierunek zmian w zasobach polskich gospodarstw rolnych, pozwalających na poprawę ich siły ekonomicznej, a co jest z tym związane ich konkurencyjności w Unii Europejskiej.

¹ Dr, email: majkal@amu.edu.pl.

² Dr, email: krzysztof.maciejewski@ae.poznan.pl.

Obszar badań

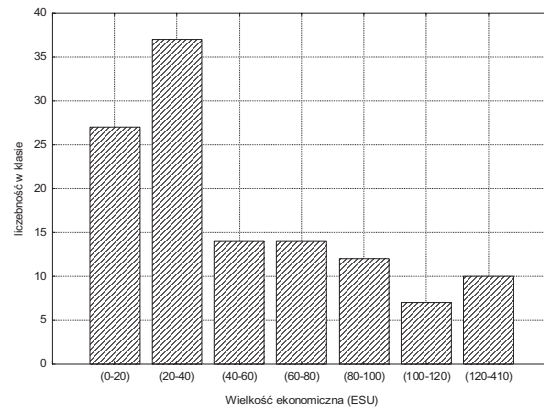
Badania przeprowadzono w oparciu o dane statystyczne udostępniane przez europejski system zbierania danych rachunkowych z gospodarstw rolnych (Farm Accounting Data Network), FADN. Z uwagi na dużą szczegółowość i wiarygodność wspomnianego systemu, był on wielokrotnie wykorzystywany w innych wcześniejszych badaniach tego rodzaju [np.: Coelli i inni 2006]. W polu obserwacji systemu FADN znajdują się przede wszystkim największe gospodarstwa towarowe, które łącznie wytwarzają w danym regionie lub kraju co najmniej 90% standardowej nadwyżki bezpośredniej (Standard Gross Margin SGM). Wielkość ta definiowana jest jako nadwyżka wartości produkcji w określonej działalności rolniczej nad wartością kosztów bezpośrednich, które są poniesione w przeciętnych, dla danego regionu, warunkach produkcji [Definitions... 2006]. Łączna wartość standardowych nadwyżek bezpośrednich w poszczególnych działalnościach rolniczych jest punktem wyjścia do określania wielkości ekonomicznej każdego gospodarstwa. Wielkość ekonomiczna gospodarstwa jest wyrażona w europejskich jednostkach wielkości (ESU – European Size Unit), przy czym jedna jednostka ESU odpowiada równowartości 1200 € SGM.

System FADN udostępnia dane o gospodarstwach rolniczych na różnym poziomie agregacji. Możliwa jest zatem analiza średnich gospodarstw w poszczególnych kierunkach produkcji lub klasach wielkości ekonomicznej na poziomie regionu, państwa, grupy państw czy całej Unii Europejskiej. Należy również podkreślić, że punktem wyjścia w tworzeniu tego typu agregatów jest system wag, bazujących na liczebnościach grup gospodarstw składających się na określony agregat. I tak na przykład średnia powierzchnia gospodarstwa w określonym kraju to średnia ważona (ważona liczebnością gospodarstw reprezentujących poszczególne regiony) średnich powierzchni gospodarstw w regionach wchodzących w skład struktury tego kraju.

W pracy wykorzystano dane zagregowane na poziomie regionalnym. Jednostkami badania były średnie gospodarstwa w 122 regionach UE. Wyodrębnione jednostki przebadano ze względu na ich wielkość ekonomiczną oraz wykorzystanie i efektywność czterech podstawowych czynników wytwórczych: siły roboczej, ziemi, kapitału obrotowego oraz kapitału trwałego. Przeprowadzone badania dotyczyły 2005 r.

Uwzględniając wielkość ekonomiczną jako kryterium porównania, stwierdzono, że najmniejsze gospodarstwa znajdowały się na Litwie (7 ESU), a największe, osiągające aż 410 ESU, w Niemczech, w regionie Turyngii. Aby uwypuklić zależności badanych zjawisk wszystkie gospodarstwa pogrupowano ze względu na ich wielkość ekonomiczną w siedem kategorii, wyrażonych w jednostkach ESU: 0-20, 20-40, 40-60, 60-80, 80-100, 100-120 i 120-410. Liczebność gospodarstw w poszczególnych kategoriach wielkości ekonomicznej przedstawiono na rysunku 1. Największym udziałem wśród badanych jednostek charakteryzowały się gospodarstwa o przeciętnej wielkości ekonomicznej od 20 do 40 ESU. Stwierdzono również, że w 2005 r. w połowie regionów UE przeciętna wielkość ekonomiczna gospodarstwa nie przekraczała 38 ESU.

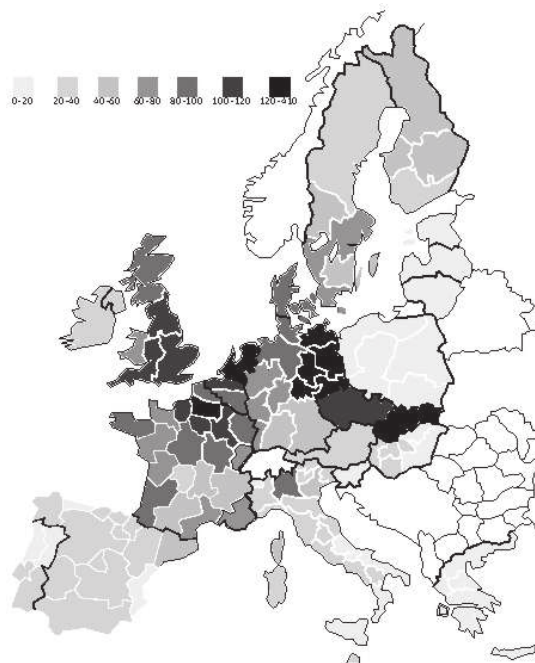
Ze względu na ograniczone możliwości prezentacji szczegółowych wyników przeprowadzonych analiz poszczególne kategorie wielkości ekonomicznej gospodarstw w badanych regionach UE zostały zilustrowane na rysunku 2.



Rys. 1. Liczebności gospodarstw w poszczególnych kategoriach wielkości ekonomicznej

Fig.1. Distribution of farms by their economic size

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych FADN z 2005 r.



Rys. 2. Średnia wielkość ekonomiczna gospodarstw w regionach UE

Fig.2. Average economic size of farms [ESU] in the EU regions

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych FADN z 2005 r.

W dalszej części opracowania bardziej szczegółowo przedstawiono natomiast analizę wielkości ekonomicznej gospodarstw w regionach wyodrębnionych w ramach państw przyjętych w struktury UE w 2004r. Liczbę regionów wyodrębnionych w ramach każdego ze wspomnianych państw, średnią wielkość ekonomiczną gospodarstwa w regionie oraz liczbę gospodarstw, które były podstawą do wyznaczenia odpowiednich średnich, zestawiono w tabeli 1. Należy również podkreślić, że przeciętny poziom badanych wielkości wyznaczono w oparciu o średnie ważone [Sobczyk 1997 s. 32], zgodnie z procedurami stosowanymi w ramach systemu FADN [Definitions... 2006]. W przypadku Węgier jako wagi użyto liczby gospodarstw w poszczególnych regionach, wyodrębnionych w ramach tego kraju. W tabeli 1 zaznaczono również kategorię wielkości ekonomicznej, do której należały średnie gospodarstwa w regionach wymienionych państw.

Spośród państw przyjętych w struktury UE w 2004 r. najmniejszymi przeciętnie gospodarstwami pod względem siły ekonomicznej odznacza się Litwa i Słowenia (około 7 ESU). W 2005 roku większą nadwyżkę bezpośrednią (przeciętnie 10-11 ESU), wypracowywały gospodarstwa cypryjskie, polskie i łotewskie. Do wyższej kategorii gospodarstw można zakwalifikować jednostki reprezentujące trzy regiony węgierskie i Maltę. Natomiast najsilniejsze ekonomicznie okazały gospodarstwa usytuowane na Słowacji i w Czechach. Sytuacja taka jest efektem uprzednio realizowanej na terenie wspomnianych państw polityki nacjonalizacji i kolektywizacji gruntów rolnych.

Tabela 1. Średnia wielkość ekonomiczna gospodarstwa w regionach państw przyjętych do UE w 2004 r.

Table 1. The average economic size of farm in regions of countries accepted to the EU in 2004

Kraj	Liczba regionów	Liczba gospodarstw podlegających badaniu	Średnia wielkość ekonomiczna gospodarstw [ESU]	Kategoria wielkości ekonomicznej [ESU]
Litwa	1	52440	7,00	(0-20)
Słowenia	1	38940	7,30	(0-20)
Cypr	1	28940	9,80	(0-20)
Polska	4	757400	10,14	(0-20)
Łotwa	1	19060	11,10	(0-20)
Estonia	1	6650	15,70	(0-20)
Węgry	7	83500	19,17	(0-20); (20-40)
Malta	1	1360	24,90	(20-40)
Czechy	1	14300	111,00	(100-120)
Słowacja	1	3680	125,10	(120-410)

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych FADN z 2005 r.

Wyposażenie gospodarstw w czynniki wytwórcze

W celu oceny i porównania wyposażenia gospodarstw rolnych w czynniki wytwórcze posłużono się charakterystykami dostarczonymi przez system FADN. Jako podstawę oceny przyjęto: siłę roboczą, ziemię, kapitał obrotowy oraz kapitał trwały. Wskaźniki ekonomiczne, które posłużyły do analizy wymienionych zasobów, to odpowiednio: nakłady

pracy ogółem (SE010³), powierzchnia użytków rolnych (SE025), aktywa bieżące (SE465) oraz aktywa trwałe (SE441). Nakłady pracy są wyrażone w jednostkach przeliczeniowych AWU (Annual Work Unit). Powyższa jednostka nakładu pracy jest równoważna 2200 godzinom pracy w ciągu roku [Definitions... 2006]. Powierzchnia użytków rolnych to całkowity obszar ziemi użytkowanej rolniczo. Obok ziemi własnej do zasobu tego zalicza się ziemię dzierżawioną oraz ziemię czasowo wyłączoną z uprawy ze względu na warunki technologiczne i przyczyny wynikające z prowadzonej polityki rolnej. Aktywa obrotowe obejmują natomiast zwierzęta stada obrotowego oraz kapitał obrotowy, na który składają się zapasy produktów rolniczych oraz inne aktywa obrotowe (np. wartość upraw na pniu, gotówka w kasie). Według terminologii FADN podstawą do wyznaczenia wartości aktywów trwałych (SE441) stanowią wartość ziemi rolniczej (SE446), budynków gospodarczych i kapitału leśnego, maszyny i urządzenia, zwierzęta stada podstawowego. Ze względu na fakt, że w niniejszych badaniach czynnik ziemi jest analizowany oddzielnie, wartość aktywów trwałych została pomniejszona o wartość ziemi (SE441-SE446).

Przeciętny poziom analizowanych czynników wytwórczych (\bar{x}) w poszczególnych kategoriach wielkości ekonomicznej gospodarstw zestawiono w tabeli 2. Ze względu na znaczne różnice w średnim poziomie badanych wielkości, do oceny siły dyspersji wybrano współczynnik zmienności (V_s) [Sobczyk 1997, s. 50]. Do porównania przeciętnych wartości zaangażowania czynników wytwórczych w poszczególnych kategoriach wielkości ekonomicznej gospodarstw zostały wykorzystane zasady wnioskowania statystycznego. Wykorzystano test istotności F dla różnicy dwóch wariancji i, w zależności od jego wyniku, odpowiedni test istotności t dla różnicy dwóch średnich [Kala 2002 s. 67-76]. Wnioskowanie przeprowadzono na poziomie istotności $\alpha=0,05$.

Tabela 2. Przeciętne zaangażowanie czynników wytwórczych w gospodarstwach UE z uwzględnieniem ich wielkości ekonomicznej

Table 2. The average level of productive factors in a EU farm depending on its economic size

Czynnik wytwórczy		Klasa wielkości ekonomicznej gospodarstwa, ESU						
		(0-20)	(20-40)	(40-60)	(60-80)	(80-100)	(100-120)	(120-410)
Siła robocza	\bar{x}	1,48	1,43	1,71	1,90	1,88	3,15	3,58
[AWU]	V_s	0,25	0,19	0,16	0,19	0,12	0,72	0,85
Ziemia	\bar{x}	14,66	33,33	39,82	69,90	80,44	114,45	133,26
[ha]	V_s	0,84	0,64	0,56	0,36	0,72	0,59	1,07
Kapitał obrotowy	\bar{x}	15,36	61,16	62,60	98,26	133,71	165,51	217,94
[tys. €]	V_s	1,16	0,44	0,27	0,20	0,29	0,54	0,34
Kapitał trwały	\bar{x}	36,19	70,85	119,95	147,34	244,54	209,66	329,47
[tys. €]	V_s	0,50	0,76	0,27	0,35	0,79	0,52	0,55
Liczba regionów ze średnią w klasie		27	38	14	14	12	7	10

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych FADN z 2005r.

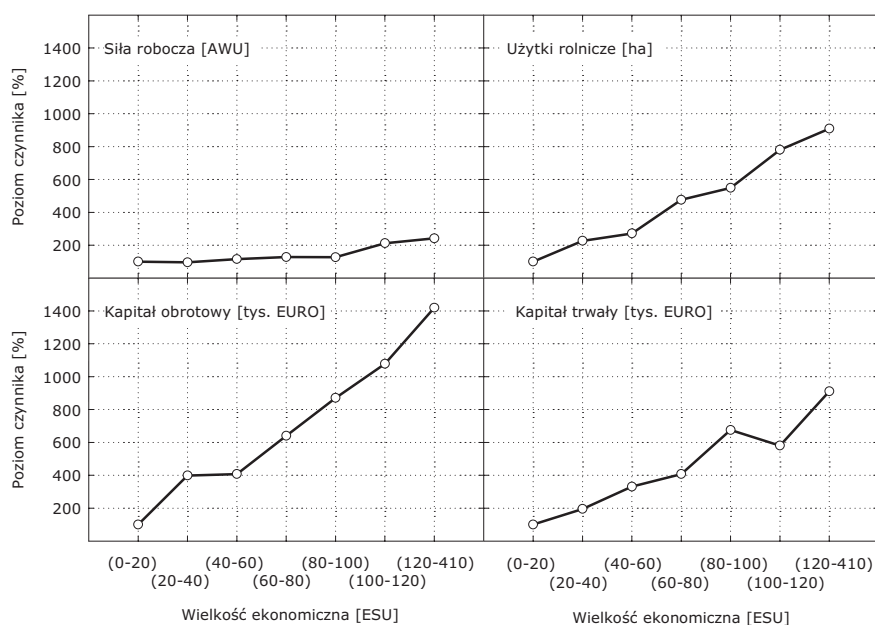
Na wykresach zestawionych na rysunku 3 przedstawiono przeciętne zaangażowanie analizowanych czynników wytwórczych w wyodrębnionych klasach wielkości ekonomicznej gospodarstw, w odniesieniu do średniego zaangażowania analogicznych

³ Symbole w nawiasach odpowiadają oznaczeniom wspomnianych cech w bazie FADN

czynników wytwórczych w gospodarstwach należących do najniższej kategorii wielkości ekonomicznej (0-20 ESU).

Analiza wielkości zawartych w tabeli 2 dowodzi, że przeciętny poziom zatrudnienia w gospodarstwie rolnym rośnie wraz ze wzrostem siły ekonomicznej gospodarstwa. W 2005 r. w gospodarstwach o wielkości do 40 ESU (dwie pierwsze klasy), przeciętny poziom zatrudnienia wynosił około 1,45 AWU. Natomiast w analogicznym okresie w gospodarstwach wytwarzających nadwyżkę bezpośrednią na poziomie 60-100 ESU (czwarta i piąta klasa gospodarstw), wspomniany wskaźnik wynosił 1,90 AWU.

Należy zwrócić uwagę na fakt, że w gospodarstwach o wielkości ekonomicznej powyżej 120 ESU poziom zatrudnienia był około dwukrotnie wyższy w porównaniu z gospodarstwami wytwarzającymi nadwyżkę ekonomiczną na najniższym poziomie.



Rys. 3. Względny poziom zaangażowania czynników wytwórczych w gospodarstwach UE z uwzględnieniem ich wielkości ekonomicznej, wartość czynnika w klasie (0-20) = 100%

Fig. 3. The relative level of productive factors in the EU farms depending on their economic size, value of the factor in the class (0-20) = 100%

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych FADN z 2005 r.

Analiza wyników dotyczących przeciętnej powierzchni użytków rolnych wykorzystywanych przez średnie gospodarstwa w poszczególnych regionach UE pozwala stwierdzić, że na wytworzenie większej nadwyżki bezpośredniej konieczne jest zaangażowanie większej powierzchni użytków rolniczych. Ze względu na dużą dyspersję w tym obszarze (współczynnik zmienności wynosił od 36% do 106%), do stwierdzenia tego nie należy jednak podchodzić zbyt kategoriycznie. Z porównania odpowiednich wykresów

(rysunek 3) wynika natomiast, że różnica pomiędzy wyposażeniem w ziemię gospodarstw należących do krańcowych kategorii wielkości ekonomicznych wynosiła aż 800% przy średniej powierzchni gospodarstw najślabszych ekonomicznie wynoszącej przeciętnie 14,66 ha UR.

Jeszcze większe dysproporcje w poziomie wyposażenia gospodarstw należących do poszczególnych klas wielkości ekonomicznej można zauważyć w odniesieniu do kapitału obrotowego. Poziom zaangażowania tego czynnika produkcji w gospodarstwach największych ekonomicznie okazał się w 2005 r. aż trzynastokrotnie wyższy w stosunku do zaangażowania kapitału obrotowego w gospodarstwach najmniejszych. Należy również podkreślić, że w tym obszarze badań największą zmiennością odznaczały się gospodarstwa najślabse pod względem ekonomicznym, w których średni poziom użycia kapitału obrotowego wynosił 15,36 tys. €. Na podstawie analizy statystycznej nie odnotowano natomiast istotnych różnic w gospodarstwach należących do kategorii: 20-40 oraz 40-60 ESU. Dynamiczny wzrost wyposażenia gospodarstw w kapitał obrotowy miał miejsce dopiero po przekroczeniu 60 ESU. Wynika to głównie z substytucyjnego charakteru kapitału obrotowego w stosunku do pozostałych czynników wytwórczych.

Zaangażowanie kapitału trwałego w analizowanym roku również wzrastało wraz ze wzrostem wielkości ekonomicznej gospodarstwa. Jednak tempo tego wzrostu okazało się mniejsze niż w przypadku analogicznego badania przeprowadzonego dla kapitału obrotowego. Zaangażowanie kapitału trwałego w klasie najniższej wynosiło 36,19 tys. € i okazało się być ośmiokrotnie niższe w porównaniu z zaangażowaniem tego kapitału w gospodarstwach największych pod względem ekonomicznym.

Efektywność siły roboczej w poszczególnych grupach gospodarstw

Efektywność siły roboczej jest wynikiem działania wielu czynników, takich jak kierunek produkcji gospodarstwa, czy jego wielkość ekonomiczna. Dużą rolę odgrywają tu także warunki agroklimatyczne panujące w regionach poszczególnych państw [Gallup i Sachs 2000]. W przeprowadzonym badaniu za miarę efektywności siły roboczej przyjęto stosunek wartości standardowej nadwyżki bezpośredniej do liczby pełnozatrudnionych w gospodarstwie. Obok efektywności wyrażonej w jednostkach pieniężnych, przeanalizowano także wyposażenie siły roboczej w pozostałe czynniki wytwórcze: ziemię oraz kapitał trwały i obrotowy. Średni poziom tych wskaźników w badanych klasach wielkości ekonomicznej gospodarstw w wartościach absolutnych wraz ze współczynnikami zmienności zestawiono w tabeli 3, natomiast względne różnice pomiędzy nimi przedstawiono na wykresach zestawionych na rysunku 4.

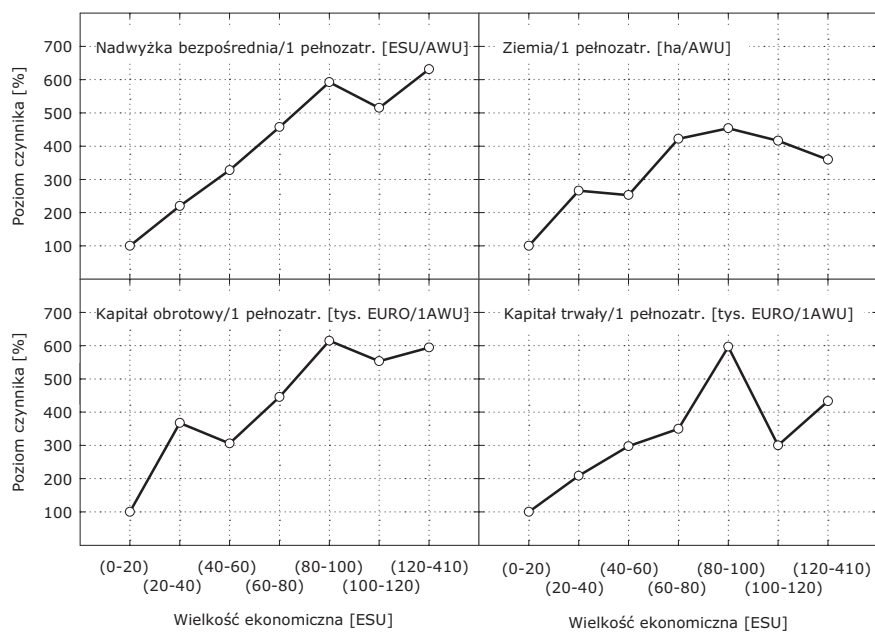
Analiza średnich efektywności siły roboczej w poszczególnych klasach pozwala na stwierdzenie, że osiągnięty przez gospodarstwa poziom ich siły ekonomicznej jednoznacznie determinuje wzrost wydajności pracy. Średnia wydajność pracy w gospodarstwach najślabszych ekonomicznie wynosiła 8,52 ESU/AWU. W gospodarstwach wypracowujących nadwyżkę bezpośrednią na poziomie 80-100 ESU średni współczynnik efektywności siły roboczej był około sześć razy większy i wynosił 50,46 ESU/AWU. Cechą znaną w tym obszarze jest również fakt, że najwyższą zmiennością wskaźnika odznaczają się gospodarstwa wypracowujące nie więcej niż 20 ESU.

Tabela 3. Średnia efektywność siły roboczej oraz inne relacje w zależności od wielkości ekonomicznej gospodarstwa

Table 3. The average labour efficiency and other relations depending on the economic size of a farm

Wskaźnik	Wielkość ekonomiczna gospodarstwa, ESU						
	(0-20)	(20-40)	(40-60)	(60-80)	(80-100)	(100-120)	(120-410)
Wielkość ekonomiczna /siła robocza [ESU/AWU]	\bar{x} 8,52	18,76	27,91	38,96	50,46	43,86	53,79
	V_s 0,52	0,27	0,10	0,20	0,16	0,31	0,19
Ziemia /siła robocza [ha/AWU]	\bar{x} 9,41	25,04	23,79	39,71	42,68	39,18	33,82
	V_s 0,60	0,70	0,55	0,47	0,64	0,45	0,66
Kapitał obrotowy /siła robocza [tys. €/AWU]	\bar{x} 11,99	44,06	36,68	53,40	73,68	66,31	71,25
	V_s 1,49	0,49	0,23	0,27	0,41	0,68	0,20
Kapitał trwały /siła robocza [tys. €/AWU]	\bar{x} 24,06	50,20	71,64	84,12	143,58	72,16	104,11
	V_s 0,44	0,68	0,30	0,49	0,99	0,17	0,33
Liczba regionów w klasie	27	38	14	14	12	7	10

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych FADN z 2005 r.



Rys.4. Względny poziom efektywności siły roboczej oraz inne wskaźniki w gospodarstwach UE z uwzględnieniem ich wielkości ekonomicznej, poziom w klasie (0-20) = 100%

Fig. 4. The relative level of labour efficiency and other indices in the EU farms with respect to their economic size, the value of the coefficients in the class (0-20) = 100%

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych FADN z 2005 r.

Natomiast w obszarze analizy wykorzystania pozostałych czynników wytwórczych przez siłę roboczą, na uwagę zasługuje fakt relatywnie największej zmienności w obszarze

wyposażenia siły roboczej w ziemię W najmniejszych ekonomicznie gospodarstwach na jednego pełnozatrudnionego przypadało przeciętnie około 9,41 ha UR. Natomiast w klasie gospodarstw od 80-100 ESU jeden pełnozatrudniony obrabiał średnio 42,68 ha użytków rolniczych. Różnica między tymi gospodarstwami wynosiła zatem około 350%. W gospodarstwach wytwarzających nadwyżkę bezpośrednią powyżej 100 ESU nastąpiło odwrócenie tej tendencji. Należy zauważyć także, że różnice w średnich, dotyczących powierzchni UR przypadających na jednego pełnozatrudnionego, pomiędzy klasami 20-40 ESU oraz 40-60 ESU okazały się być nieistotne. Wynika to ze względnie małej zdolności ziemi do zastępowania siły roboczej i intensyfikowania jej wykorzystania. Wzrost zasobów ziemi wymaga raczej wzrostu zaangażowania siły roboczej, a nie jej ograniczenia. Z tego względu upatrywanie możliwości wzrostu wydajności pracy jedynie poprzez wzrost powierzchni gospodarstwa jest nieuzasadnione.

W obu wspomnianych klasach wielkości ekonomicznej gospodarstw (20-40 i 40-60 ESU) wielkość kapitału obrotowego przypadająca na jedną osobę pełnozatrudnioną także ukształtowała się na zbliżonym poziomie (odpowiednio 44,06 oraz 36,68 tys. €). Jednak wielkość różnic pomiędzy klasą gospodarstw najmniejszych ekonomicznie a klasą 80-100 ESU wynosiła w tym przypadku około 500%. Podobną wielkość przyrostów w analogicznych klasach odnotowano także w odniesieniu do wyposażenia siły roboczej w kapitał trwały. Jednak w przypadku tego czynnika produkcji w gospodarstwach wytwarzających powyżej 100 ESU nadwyżki bezpośredniej nastąpiło załamanie tendencji wzrostowej.

W największym stopniu wzrost efektywności siły roboczej związany jest zatem ze wzrostem jej wyposażenia w kapitał obrotowy, a w mniejszym stopniu zależy od pozostałych czynników wytwórczych, tzn. do kapitału trwałego i ziemi (rys. 4). Mniejsze oddziaływanie kapitału trwałego na wzrost wydajności niż kapitału obrotowego wynika z jego substytucyjnego charakteru w relacji do siły roboczej, bardziej niż z oddziaływania efektywnościowego. Znamienny w tym obszarze jest również fakt, że w gospodarstwach wytwarzających nadwyżkę bezpośrednią na poziomie wyższym niż 100 ESU następuje spadek poziomu wykorzystania tych czynników przez zatrudnionych (ziemia i kapitał trwały) lub co najmniej stabilizacja ich zużycia (kapitał obrotowy).

Podsumowanie i wnioski

1. Przeciętne gospodarstwa w regionach państw nowo przyjętych w wyniku rozszerzenia UE w 2004 r. zwykle odznaczają się niskim poziomem wielkości ekonomicznej, nie przekraczającym 20 ESU. Granicę tę udało się przekroczyć tylko średnim gospodarstwom w dwóch regionach węgierskich oraz na Malcie. Odrębną grupę stanowią natomiast gospodarstwa w Słowacji i Czechach, które ze względu na inny charakter rolnictwa, opartego nie tylko na rodzinnej sile roboczej, znalazły się w grupie gospodarstw najsilniejszych.
2. Na podstawie przeprowadzonych analiz w obszarze wyposażenia gospodarstw w czynniki wytwórcze najmniejszą dyspersją odznaczała się siła robocza (średni ważony poziom współczynnika zmienności wynosił 36%), natomiast największą zmienność odnotowano dla czynnika ziemi (68%). Analogicznie przeprowadzone badania efektywności siły roboczej wskazywały, że średnia zmienność w tym obszarze była niska i wynosiła 25%. Oznacza to, że poziom zatrudnienia determinuje

jednoznacznie zmiany w sile ekonomicznej gospodarstwa. Natomiast wyposażenie gospodarstw w ziemię może być ściślej związane z kierunkiem produkcji a nie z wielkością ekonomiczną gospodarstwa.

3. Należy również zauważyć, że najmniejszą średnią zmienność pod względem wyposażenia w czynniki wytwórcze wykazały gospodarstwa należące do klasy 40-80 ESU. Średni współczynnik zmienności nie przekraczał dla tych klas 27 %. Natomiast największą zmienność w tym obszarze wykazały gospodarstwa najmniejsze (62%) oraz gospodarstwa największe (63%). Jeszcze silniejszą dyspersję w grupie najsłabszej ekonomicznie odnotowano w przypadku badań dotyczących efektywności siły roboczej. Ogólnie można zatem stwierdzić, że trudno zaobserwować efekty ujednoczenia rynków rolniczych w ramach prowadzonej polityki rolnej w kategoriach, w skład których wchodzi gospodarstwa przemysłowe. Efekty WPR nie są również (bo jeszcze nie mogą być) widoczne w klasach, w których dominują licznie gospodarstwa z regionów państw nowoprzyjętych.
4. W badanym okresie poziom wyposażenia gospodarstw w czynniki wytwórcze wzrastał zwykle wraz z wielkością ekonomiczną gospodarstwa. Pomiędzy kategoriami gospodarstw największych i najmniejszych ekonomicznie, największy (około 1300%) wzrost dotyczył zaangażowania kapitału obrotowego. Dla kapitału trwałego, ziemi i siły roboczej różnice wynosiły odpowiednio około 800%, 560% oraz 140%. Natomiast efektywność siły roboczej w gospodarstwach wytwarzających nadwyżkę bezpośrednią na poziomie 80-100 ESU okazała się być pięciokrotnie wyższa niż w gospodarstwach najsłabszych ekonomicznie. Taki sam względny wzrost odnotowano w przypadku wykorzystania przez pełnozatrudnionych kapitału trwałego i obrotowego. Natomiast powierzchnia użytków rolniczych przypadająca na jednego pełnozatrudnionego we wspomnianych klasach okazała się być zaledwie trzyipółkrotnie wyższa. Znaczący przyrost wydajności pracy w gospodarstwach o większej sile ekonomicznej i nie wymaga tak dużych przyrostów w wyposażeniu w ziemię i kapitał trwały, a nawet wiąże się z ich stabilizacją lub ograniczeniem. Niezbędny jest głównie przyrost zasobów kapitału obrotowego, który powinien się zwiększać proporcjonalnie do przyrostów wydajności pracy.
5. Z punktu widzenia Polski ważna jest analiza zmian pomiędzy klasą najniższą (0-20 ESU) a kolejną (20-40 ESU). Różnica w średnim poziomie efektywności siły roboczej pomiędzy tymi klasami wynosi 120%. Awans do wyższej klasy wiąże się z utrzymaniem w przeciętnym gospodarstwie poziomu zatrudnienia (około 1,4 AWU) przy jednoczesnym wzroście powierzchni gospodarstwa o 120%, wzroście zaangażowania kapitału trwałego o 100% oraz kapitału obrotowego o 300%. Znamienne jest to, że średni poziom zaangażowania siły roboczej nie musi się znacząco zmieniać. Jednak podwojenie wydajności pracy wymaga bardzo dużego doinwestowania gospodarstw, zwłaszcza w kapitał obrotowy i w mniejszym stopniu w kapitał trwały.

Literatura

Coelli T., Parelman S., Lierde van D. [2006]: CAP Reforms and Total Factor Productivity Growth in Belgium Agriculture: A Malmquist Index Approach. [In:] Contributed Papers: International Association of Agricultural Economists, pp. 1-20.

- Definitions of Variables used in FADN standard results [2006]. Community Committee for the Farm Accountancy Data Network (FADN). European Commission. Directorate General for Agricultural and Rural Development. Brussels.
- Gallup J. L., Sachs J. D. [2000]: Agriculture, Climate, and Technology: Why Are the Tropics Falling Behind. *American Journal of Agricultural Economics*, tom 82, nr 3, pp. 731-738.
- Kala R. [2002]: Statystyka dla przyrodników. Wydawnictwo AR w Poznaniu, Poznań.
- Sobczyk M. [1997]: Statystyka. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Woś A. [2003]: Konkurencyjność polskiego sektora żywnościowego. Synteza. IERiGŻ, Warszawa.

Agnieszka Borowska¹

Katedra Ekonomii i Polityki Gospodarczej
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego
Warszawa

Światowy rynek wyrobów tytoniowych w latach 1990-2006

The world tobacco market in the period 1990-2006

Abstract. More than 100 countries in the world produce tobacco. The major producers are China, India, Brazil, the United States, Turkey, Malawi and Zimbabwe. They together produce over 80% of the world's tobacco. In fact China alone accounts for over 35% of world production. FAO has forecasted that world tobacco production would be over 7.1 million tons in 2010. The numbers of smokers will increase mainly due to the growth of world's population. By 2030 there will be at least another 2 billion people in the world. Cigarettes account for the largest share in manufactured tobacco products, 96% of sales total value. Asia, Australia and the Far East are by far the largest consumers (2,715 billion cigarettes), next are the Americas (745 billion), then Eastern Europe and former Soviet Union (631 billion) and Western Europe (606 billion).

Key words: tobacco, production, consumption, cigarettes

Synopsis. Produkcja tytoniu na świecie ma miejsce w ponad 100 krajach. Głównymi producentami surowca nieprzetworzonego są Chiny, Indie, Brazylia, USA, Turcja, Malawi oraz Zimbabwe. Łącznie wszystkie te kraje wytwarzają ponad 80% globalnej produkcji liści tytoniu, zaś same Chiny 35%. Według ekspertów FAO światowa produkcja tytoniu w 2010 r. przeznaczona na wyrób artykułów tytoniowych wyniesie ponad 7,1 mln ton. Niewątpliwie ten stan rzeczy jest podyktowany zmianami ekonomicznymi czy demograficznymi na świecie, zwłaszcza w krajach rozwijających się, będących głównymi plantatorami surowca i konsumentami, przede wszystkim papierosów.

Słowa kluczowe: tytoń, produkcja, konsumpcja, papierosy

Wstęp

Rynek wyrobów tytoniowych powinniśmy rozważać wieloaspektowo. Niezmiernie istotna staje się jego analiza zarówno w znaczeniu ekonomicznym, jak i zdrowotnym, prawnym, etycznym czy środowiskowym. Przykładowo, uwzględniając aspekt ekonomiczny omawianego problemu, na pierwszy plan wysuwają się koszty palenia tytoniu przekraczające kilkakrotnie zyski, które osiągają budżety państw w związku z produkcją i sprzedażą papierosów. Koszty te ponoszą wszyscy podatnicy, nie tylko osoby palące. Palenie idzie w parze z biedą. Dotyczy coraz bardziej ludzi o niskich dochodach, żyjących w sferze ubóstwa (nierzadko bezrobotnych), słabiej wykształconych. Częstość palenia tytoniu w tych grupach jest zwykle kilkakrotnie wyższa niż w grupach ludzi bogatych, dobrze wykształconych.

Największą popularnością konsumentów cieszą się wśród przetworzonych wyrobów tytoniowych przede wszystkim papierosy. Ich udział w strukturze światowego obrotu wyrobami tytoniowymi wynosi około 96%. Codziennie na świecie wypalanych jest powyżej 15 mld papierosów. Według danych z 2000 roku, do największych konsumentów tej używki na świecie w skali roku należą Azja, Australia i Daleki Wschód (2 715 mld papierosów). Za

¹ Dr inż., Nowoursynowska 166, 02-787 Warszawa, tel. 0-22 59 34 038, e-mail: Agnieszka_Borowska@sggw.pl

nimi plasują się obie Ameryki (745 mld szt), Europa Wschodnia i Rosja (w granicach byłego ZSRR) (631 mld) i Zachodnia Europa (606 mld). W 2000 roku na świecie konsumpcja papierosów wyniosła około 5,5 bln szt. wobec 1 bln w 1940 r. Blisko 2/3 spośród palących na świecie mieszka w 10 krajach. Należą do nich Chiny, Indie, Indonezja, Federacja Rosyjska, USA, Japonia, Brazylia, Bangladesz, Niemcy i Turcja.

Jednym z bardziej rozpowszechnionych wśród nałogów u współczesnych mieszkańców kuli ziemskiej jest właśnie palenie wyrobów tytoniowych. Z roku na rok liczba palaczy systematycznie wzrasta. Według badań przeprowadzonych przez Światową Organizację Zdrowia, na świecie papierosy pali ponad 1,25 mld osób, wśród których dominują mężczyźni (około miliarda), natomiast kobiet jest około 250 mln². Szacuje się, że liczba palaczy na globie do roku 2025 wzrośnie do 1,6 mld, co w porównaniu z łączną liczbą ludności na świecie, czyli 6 mld będzie stanowić około 26,7% [Przeciwko... 199]. Tak ogromne zaplecze (armia) osób palących stanowi doskonałe źródło pozyskiwania przez wiele państw środków zasilających budżet nie tylko od plantatorów tytoniu, firm przetwarzających roślinę, czyli koncerny tytoniowe, ale także podmioty uczestniczące w dystrybucji półproduktów jak i wyrobów gotowych, oraz od konsumentów. Do instrumentów fiskalnych umożliwiających takie działania zalicza się przede wszystkim podatki pośrednie, wyróżnić wśród nich możemy popularne i w naszym kraju VAT czy podatek akcyzowy. Co ciekawe, w zależności od systemu podatkowego w danym kraju podatki te mogą stanowić nawet do około 50-70% ceny paczki papierosów w wybranych kategoriach cenowych³.

Konsumpcja wyrobów tytoniowych może przynosić krótkofalowe korzyści fiskalne, ale długofalowe straty ekonomiczne. Spożycie wyrobów tytoniowych pochłania ogromne środki finansowe, związane głównie z leczeniem chorób odytoniowych oraz zmniejszeniem wydajności pracy wśród palących. Dane podane przez WHO w modelu HECOS (*ang. Health and Economic Consequences of Smoking*) są co najmniej niepokojące. W skali świata oblicza się, że na początku XXI w liczba zgonów, która związana jest z paleniem tytoniu, wynosi corocznie około 4 mln, a codziennie przybywa w statystykach około 100 tys. nowych palaczy, z których połowa umrze przedwcześnie [Niewada i Filipiak 2000].

Celem artykułu jest próba przedstawienia zmian zachodzących w produkcji i konsumpcji tytoniu, w tym wyrobów tytoniowych na świecie w latach 1990-2006. W opracowaniu wykorzystano literaturę w zakresie obranego do analizy przedmiotu badań, materiał stanowiły raporty, ekspertyzy pochodzące z ministerstw ds. rolnictwa, dane Komisji Europejskiej, bazy danych FAOSTAST, WHO, USDA oraz informacje dostępne na stronach internetowych. W opracowaniu wykorzystano metodę opisową i porównawczą. Obliczenia zostały przedstawione w ujęciu graficznym i tabelarycznym.

Charakterystyka zmian na światowym rynku tytoniu

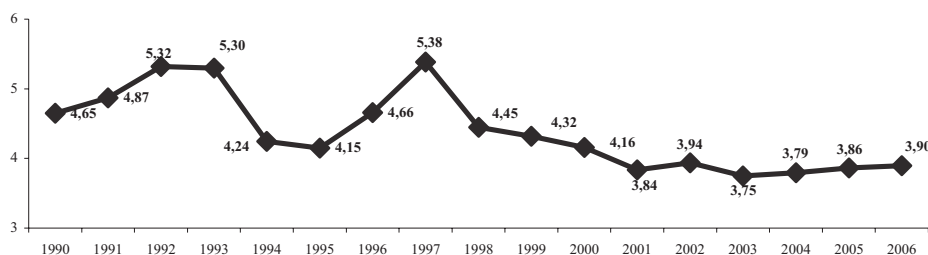
Uprawa roślin tytoniowych prowadzona jest w wielu rejonach świata. Różni się ona uwarunkowaniami np. klimatycznymi czy glebowymi i dlatego wyróżnia się jej liczne odmiany. Wszelkie wyroby wyprodukowane z tytoniu noszą nazwę wyrobów tytoniowych.

² www.who.int

³ www.ey.com

Zalicza się do nich papierosy, tytoń fajkowy, cygara, cygaretki, machorkę oraz inne, zawierające tytoń lub jego składniki, wyłączając środki farmaceutyczne zawierające nikotynę [Ustawa... 1995].

Okazuje się, że rynek wyrobów tytoniowych na świecie uchodzi za jeden z najbardziej dojrzałych i nasyconych, natomiast przemysł tytoniowy uznawany jest za nadal atrakcyjny i przynoszący pokaźne zyski. Uprawa tytoniu prowadzona jest począwszy od klimatów tropikalnych po sferę umiarkowaną, przy czym ponad 90% światowej produkcji pochodzi z obszarów zlokalizowanych między równikiem a 40 stopniem szerokości geograficznej północnej [Rejewski 1992]. Blisko 65% światowej produkcji wyrobów tytoniowych ma miejsce w krajach rozwijających się, gdzie jest dostępna tania siła robocza, niskie koszty ogólne wytworzenia surowca oraz występują ogromne powierzchnie, które są przeznaczone pod nierozdrobnione plantacje tytoniu. Niestety wykorzystanie ziemi uprawnej w wyżej wymienionym celu wymusza konieczność importu żywności niezbędnej do egzystencji zamieszkujących te tereny ludności. Uprawa tytoniu jest niezwykle pracochłonna. Konsumpcja i sprzedaż tytoniu bezpośrednio związana jest z powierzchnią, na której uprawiana jest roślina. Rozmiary upraw, plony i uwarunkowania pogodowe decydują o ilości dostarczanego na rynek jednolitego i o odpowiednich parametrach jakościowych surowca tytoniowego.



Rys. 1. Powierzchnia upraw tytoniu na świecie w latach 1990-2006, mln ha
 Fig. 1. Area of leaf tobacco plantation in the world in the period 1990-2006, million hectare
 Źródło: opracowanie własne na podstawie FAOSTAT 2008

Na przestrzeni ostatnich 17 lat na świecie można wyróżnić dwa okresy wyraźnego spadku, jak i dwa wzrostu łącznej powierzchni uprawy tytoniu (rys. 1). Mamy tu na uwadze w pierwszym przypadku lata 1993-1995 i 1997-2001 oraz w drugim lata 1990-1992 i 1995-1997, podczas gdy okres 2002-2006 charakteryzował się raczej ustabilizowaną powierzchnią, na której produkowano tytoń, na poziomie średnio około 3,8 mln ha. Porównując rok 1992, w którym odnotowano najwyższy w analizowanym okresie areal upraw wynoszący około 5,32 mln ha, z rokiem 2006 otrzymujemy, że spadek produkcji jest znaczący, gdyż sięga aż ponad ¼.

Jednak wśród krajów zajmujących się uprawą tytoniu można znaleźć i takie, które zdecydowanie w latach 1990-2006 zwiększyły terytorium i zasięg uprawy, a należą do nich przede wszystkim dwa kraje afrykańskie, Kenia i Uganda (wzrost ponad 2-krotny), oraz czołowi producenci światowi, tj. Argentyna (wzrost o 105%), Brazylia (o 81%), Malawi (50%), Pakistan (38%) (tab. 1). W większości u głównych plantatorów nieprzetworzonego

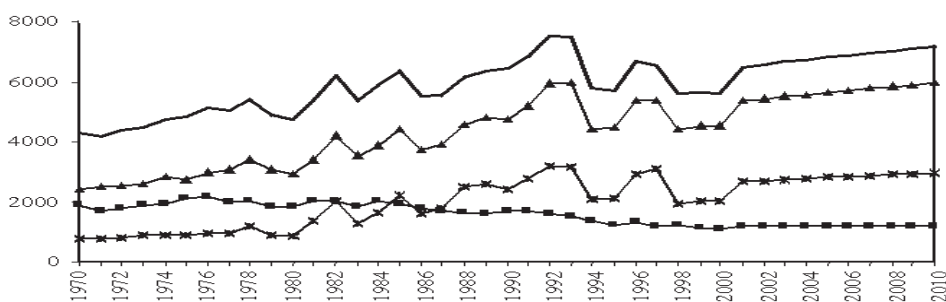
surowca były notowane spadki produkcji tytoniu, zwłaszcza w USA (spadek o 54% arealu upraw), Indonezji (40%), Chinach (14%), Indiach (10%), Włoszech (57%), Filipinach (58%), Kanadzie (45%), czy Polsce (39%).

Tabela 1. Powierzchnia upraw tytoniu w wybranych krajach świata w 1990 r. i 2006 r., mln ha
Table 1. Tobacco leaf plantations area in the selected countries in 1990 and 2006, million hectare

Kraj	1990	2006
Chiny	1600,200	1377,200
Indie	413,100	370,000
Turcja	320,236	190,000
USA	296,760	135,360
Brazylia	274,098	497,267
Indonezja	235,866	145,000
Malawi	100,110	150,000
Grecja	78,796	54,369
Tajlandia	63,095	40,000
Bangladesz	45,070	30,352
Argentyna	43,931	90,000
Pakistan	40,911	56,400
Japonia	30,000	19,448
Kanada	29,342	16,000
Polska	27,527	16,871

Źródło: FAOSTAT 2008

Na początku XXI wieku produkcją tytoniu zajmuje się około 100 krajów. Obejmuje ona swoim zasięgiem głównie kraje rozwijające się, stanowiące 71% głównych plantatorów tejże rośliny użytkowej, a 29% wobec 34% w 1998 r. jest ich w państwach rozwiniętych gospodarczo. Znaczący wzrost zarówno produkcji jak i konsumpcji tytoniu jest odnotowywany zwłaszcza na terytorium Dalekiego Wschodu, a w szczególności w Chinach (rys. 2 i 3) Niekwestionowanymi liderami produkcji surowca nieprzetworzonego są przede wszystkim kraje takie, jak Chiny, Brazylia, Indie, Turcja, USA, Indonezja, Malawi.



*linia ciągła obrazuje świat, linia z trójkątem ilustruje kraje rozwijające się, linia z kwadratem przedstawia kraje rozwinięte gospodarczo, a linia z gwiazdką Chiny.

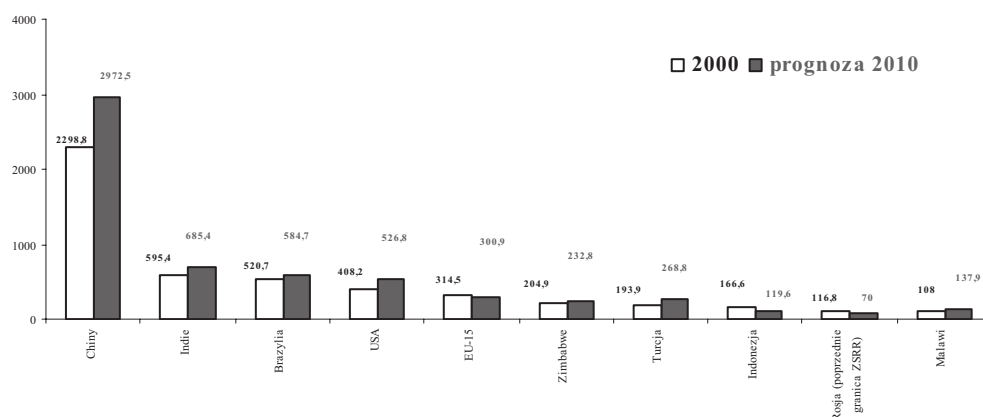
Rys. 2. Produkcja tytoniu na świecie w latach 1970-2010, tys. ton*

Fig. 2. World tobacco production, present and projected, thousand ton

Źródło: [Projections... 2001].

Według prognozy FAO w 2010 roku produkcja liści tytoniu może kształtować się na poziomie powyżej 7,1 mln ton (rys. 2). Nadal przodować w produkcji będą Chiny oferując na rynku około 41% światowego surowca (czyli 2,97 mln ton), na drugiej pozycji będą Indie zaopatrując rynek w około 685,4 tys. ton (blisko 10%), na trzeciej Brazylia, dalej USA (rys. 3) Polska na tle największych producentów tytoniu charakteryzuje się śladowym udziałem w rynku, blisko dziesięciokrotnie mniejszym niż Malawi, a w porównaniu z Chinami, powierzchnia polskich upraw to około 1%.

Mimo globalnego spadku powierzchni produkcji tytoniu od początku lat 90. oraz wzrostu średniego plonu z ha, przemysł tytoniowy ciągle postrzegany jest jako atrakcyjny i mogący generować wysokie zyski, zwłaszcza w krajach rozwijających się, gdzie liczba palaczy stopniowo i systematycznie wzrasta. Od lat grono największych przetwórców tytoniu jest ograniczone, między innymi ze względu na trudności związane z zapleczem kapitałowym wynikającym z próby wejścia przez nowe podmioty na rynek światowy poszukiwanych, markowych produktów.

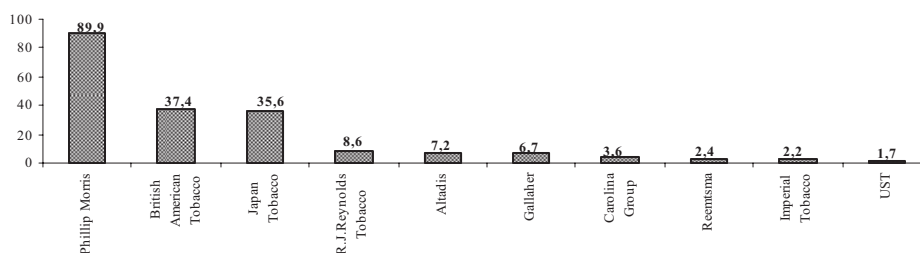


Rys 3. Najwięksi producenci tytoniu w 2000 r. i prognoza na 2010 r., tys. ton
Fig. 3. The biggest producers of tobacco in 2000 and projections for 2010, thousand ton
Źródło: opracowanie na podstawie FAO.

Wśród największych międzynarodowych koncernów funkcjonujących na tym rynku, w tym również mających swoje oddziały w Polsce, wyróżnia się m. in.: Philip Morris International, British American Tobacco oraz Japan Tobacco. W globalnym obrocie istotne udziały posiadają także R.J. Reynolds Tobacco, Altadis, Gallaher, Reemtsma, Imperial Tobacco. Są to przedsiębiorstwa pochodzące głównie z Ameryki Północnej, Wielkiej Brytanii, Japonii, Niemiec, Hiszpanii. Ich łączne obroty w 2001 r. wynosiły około 195,3 mld USD, z czego 46% przypadała w udziale amerykańskiemu koncernowi Philip Morris (rys. 4).

Pomimo spadku przeciętnych zbiorów tytoniu, zwłaszcza w latach 2001-2003, w skali świata obserwujemy trend wzrostu średniorocznych plonów liści tytoniu z hektara powierzchni upraw od początku lat 90. W okresie 1990-2006 wzrost wyniósł około 12,4%, czyli o 1,9 dt z 1 ha. Największych plonów nie osiągają najwięksi producenci surowca na świecie. Niekwestionowanymi liderami w tym zakresie są Zjednoczone Emiraty Arabskie, których plony tytoniu wzrosły o 100%, z 101 dt/ha do 203 dt/ha (tab. 3). Załedwie ¼ ich

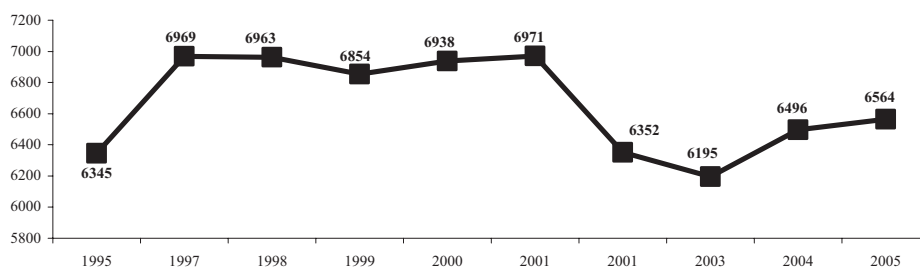
poziomu osiągają dalsze w kolejności państwa, tj. Laos, Oman, Cypr. Dla przykładu, Polska w 2006 r. osiągnęła plony tytoniu kształtujące się na poziomie około 22,8 dt/ha.



Rys 4. Światowi liderzy produkcji wyrobów tytoniowych w 2001 r., obroty, mld USD

Fig. 4. The main producers of tobacco products in 2001, USD billion

Źródło: [Brzozowski 2002].



Rys 5. Zbiory tytoniu na świecie w latach 1995-2005, tys. ton

Fig. 5. Tobacco harvested during the period 1995-2005, thousand ton

Źródło: [Rocznik... 1995-2006 passim].

Tabela 2. Zbiory tytoniu w wybranych krajach świata w latach 1995-2005, tys. ton

Table 2. Tobacco harvested in the selected countries in years 1995-2005, thousand ton

Kraj	Rok									
	1995	1997	1998	1999	2000	2001	2001	2003	2004	2005
Chiny*	2327	3210	2536	2374	2509	2661	2394	2308	2410	2686
Brazylia	455	623	507	619	594	569	654	649	928	879
Indie	587	563	635	635	702	702	575	595	598	596
USA	575	75	696	595	499	450	404	377	399	290
Indonezja	133	136	138	138	141	147	145	135	141	141
Turcja	200	231	235	262	260	260	154	152	160	141
Grecja	135	127	137	126	130	130	124	121	121	124
Argentyna	79	120	117	113	111	101	125	126	118	118
Włochy	124	104	133	131	132	132	130	106	103	110
Polska	40	32	38	44	30	24	21	22	29	33

* bez Hong Kongu

Źródło: [Rocznik... 1995-2006 passim]

Analizując wyroby tytoniowe, do produkcji których wykorzystuje się uprawiany na świecie tytoń, można dla łatwiejszego zrozumienia problematyki dokonać ich podstawowej klasyfikacji. Wśród wyrobów tytoniowych wyróżnia się odmiany, rodzaje, grupy i typy. Do odmian zalicza się papierosy (bez ustnika, z ustnikiem, z filtrem) i tytoń fajkowy (krajane, prasowane). Za rodzaje uważa się papierosy, tytoń fajkowy, cygaretki, cygara i tabakę. Wyróżnia się I, II i III grupę wyrobów tytoniowych, a wymieniając typy mamy na uwadze aromatyzowane i niearomatyzowane, w tym: jasne, ciemne, orientalne, półorientalne, nasycone, nienasycone [Rejewski 1992].

Według FAO ponad 80% zbieranych liści tytoniowych na świecie wykorzystywanych jest do produkcji papierosów⁴. Reszta przypada na wyrób cygar, ale także jest przeznaczana na tytoń fajkowy, tabakę, tytoń do żucia i inne. Produkcja papierosów skupia się najczęściej w krajach rozwiniętych, a produkcja liści, czyli surowca, na plantacjach w krajach słabo rozwiniętych gospodarczo. Przeważnie decydują o tym rozmiary konsumpcji krajowej, zwłaszcza w mniej zamożnych krajach oraz ograniczony dostęp do nowoczesnych technologii przetwórstwa, ponadto potencjał i poziom wykształcenia siły roboczej. Z drugiej strony nie oznacza to, że produkcja wyrobów tytoniowych nie jest prowadzona w krajach rozwijających się. Dowodem tego są Chiny, które są największym producentem surowca tytoniowego i zarazem potentatem w produkcji i konsumpcji używki.

Tabela 3. Plony tytoniu w wybranych krajach świata w latach 1990-2006, dt/ha
Table 3. Tobacco yields in the selected countries during 1990-2006, dt/hectare

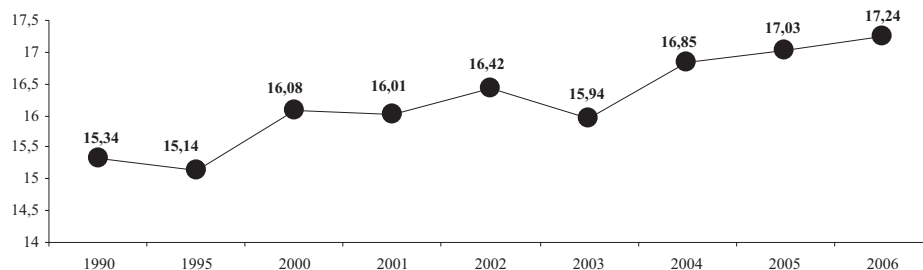
Kraj Kraj/ lata	Rok									
	1990	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	
Emiraty Arabskie	101,8	97,0	126,9	129,4	245,4	236,7	202,7	203,3	203,3	
Laos	29,3	36,0	59,6	59,4	50,2	53,9	57,7	52,4	52,4	
Oman	48,9	54,5	48,1	47,6	47,6	47,0	47,0	47,0	47,0	
Cypr	34,0	41,3	49,2	46,4	46,4	35,0	44,9	45,0	45,0	
Peru	12,4	12,4	87,1	113,0	134,0	36,7	30,2	33,9	33,9	
Urugwaj	22,0	32,1	33,7	34,1	34,1	33,3	33,3	33,3	33,3	
Portugalia	21,7	24,6	29,0	28,5	29,5	29,2	30,0	29,4	32,5	
Włochy	24,5	25,0	33,5	33,7	32,3	34,1	34,9	31,6	31,6	
Hiszpania	20,5	24,7	30,5	31,3	30,5	29,2	30,9	31,1	31,1	
Uzbekistan	0,0	21,0	28,4	28,4	28,4	28,4	28,4	30,8	30,8	
Chile	32,2	31,5	30,0	29,4	30,7	28,6	31,4	31,9	30,1	
USA	24,9	21,5	25,0	25,7	23,0	21,9	24,2	24,1	25,0	
Niemcy	19,0	19,1	24,0	24,7	24,0	24,7	22,7	24,4	24,4	
Japonia	26,8	26,7	25,3	25,9	25,3	22,5	24,4	24,2	24,2	
Grecja	17,2	21,5	22,4	23,1	22,3	23,7	23,9	23,1	23,1	
Maroko	12,5	15,8	11,7	10,9	15,8	16,6	14,3	22,9	22,9	
Polska	21,4	21,4	21,0	19,0	20,1	21,4	16,8	22,5	22,8	

Źródło: [Rocznik... 1995-2006 passim]

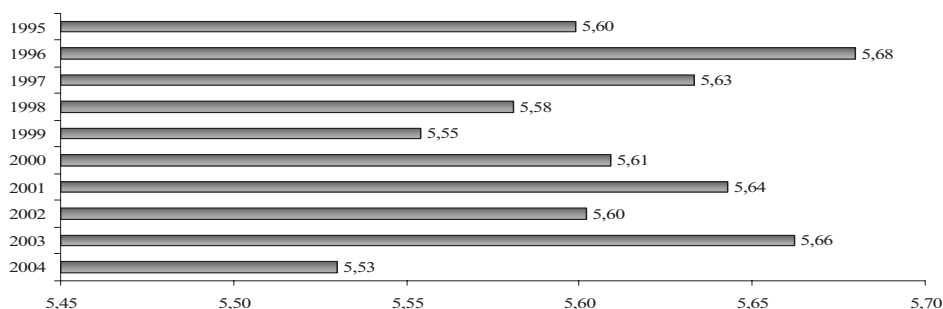
Najpopularniejsze i najczęściej wybierane przez konsumentów na całym świecie wśród wyrobów tytoniowych są papierosy. Ich światowa produkcja w latach 1995-2004

⁴ www.fao.org

kształtowała się w granicach od 5,53 bln sztuk do 5,68 bln sztuk (w 1996 r., kiedy produkcja papierosów osiągnęła najwyższy poziom) (rys. 7).



Rys. 6. Plony tytoniu na świecie w latach 1990-2006, dt/ha
 Fig. 6. World tobacco yields in the years 1990-2006, dt/hectare
 Źródło: [Rocznik... 1995-2006 passim].



Rys. 7. Światowa produkcja papierosów w latach 1995-2004, bln sztuk
 Fig. 7. Cigarette production in years 1995-2004, billion
 Źródło: opracowanie na podstawie: www.longwood.edu

Rejonem świata, w którym produkuje się najwięcej papierosów jest Azja (tab. 4). W 2002 roku jej udział w ogólnej produkcji światowej wynosił około 50% i w porównaniu z rokiem 1995 wzrósł o kilka punktów procentowych. Z drugiej pozycji globalnego lidera została wyparta w 1999 r. Ameryka Północna na rzecz UE-15. Ich udziały w globalnej strukturze produkcji papierosów w 2002 roku wynosiły odpowiednio 12,4% i 13,1%.

Największym producentem papierosów są Chiny, wytwarzające w 2002 r. ponad 1,7 bln sztuk rocznie (tab. 5). Następnie, pomimo ciągłego spadku produkcji, plasują się Stany Zjednoczone. W okresie analizowanych lat 1995-2002 ich produkcja zmniejszyła się o 22,3% do poziomu około 580 mld szt. Trzecim ważnym krajem na arenie międzynarodowej w produkcji papierosów są Niemcy, a do 2001 r. była Wielka Brytania, którą rok później wyprzedziła Turcja. Z danych zamieszczonych w tab. 5 można wywnioskować, w przypadku większości wymienionych krajów, spadek produkcji papierosów. W latach 1995-2002 wyraźny wzrost był odnotowany jedynie w Austrii (o 68%) i Portugalii (o 55%)

oraz Turcji i Grecji o około 30%. W Polsce, w analogicznym czasie, obserwuje się stopniowy spadek produkcji papierosów z 101 mld szt. do 76,5 mld, czyli o 24,3%.

Tabela 4. Światowa produkcja papierosów według regionów w latach 1995-2002, mld szt.
Table 4. Regional cigarette production in the years 1995-2002, billion

Region	Rok							
	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Azja	2662,39	2717,97	2689,55	2684,75	2689,62	2720,33	2712,45	2725,36
UE-15	760,220	757,712	759,449	754,977	763,907	736,443	735,759	716,894
Ameryka Północna	844,058	854,945	814,685	777,2	703,742	691,756	676,573	676,573
Byłe ZSRR*	276,2	297,11	334,1	32825	418,05	499,35	532,45	533,45
Europa Wschodnia	304	283,077	269,208	271,228	272,645	257,36	249,270	248,38
Ameryka Południowa	283,965	287,887	291,295	282015	222,66	216,16	220,66	219,16
Środkowy Wschód	160	170,75	174,7	181,12	188,1	190,9	191,45	191,85
Afryka Północna	88,469	91,75	94,05	95,25	95,25	95,25	95,25	95,25
Pozostała cz. Afryki	100,335	101,103	97,273	94,988	91,476	92,681	93,187	91,36
Europa Zachodnia	44,804	45,601	40,978	40,844	40,915	40,915	40,915	40,915
Oceania	39,125	37,9	37,1	37,4	36,7	36,7	36,7	36,5
Karaiby	23,798	23,835	23,656	23,822	23,746	23,687	23,118	23,28
Ameryka Centralna	11,205	11,292	11,347	12,017	12,452	12,752	13,052	13,352

* obszar w granicach byłego ZSRR
Źródło: www.fas.usda.gov

Tabela 5. Produkcja papierosów w wybranych krajach świata w latach 1995-2002, mld szt.
Table 5. Production of cigarettes in selected countries during 1995-2002, billion

Kraje	Rok							
	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Chiny	1735	1700,3	1683,5	1683,55	1674,65	1698,5	1701	1709,50
USA	746,27	758	719,6	680	606,6	594,7	580	580
Niemcy	221	193,3	182	181,904	204,831	206,77	213,793	218,4
Turcja	99,5	109	112	118,02	125	127,8	128,35	128,75
Wielka Brytania	156	170,288	170,218	163,547	155	126,105	126,141	126
Brazylia	173,694	182,3	182,8	170	111,4	104,9	109,4	107,9
Holandia	100,603	111,239	116,255	116,263	119,983	123,071	120,425	100
Polska	101	95,2	95,842	96,741	94,6	83,44	76,57	76,5
Hiszpania	76,49	70,583	74,595	77,795	73,163	71,556	63,1	59,3
Włochy	50,203	51,481	51,9	50,681	45,065	44,218	44,726	45,8
Francja	46,361	46,931	45,02	43,304	42,406	38,242	37,73	37
Grecja	27,748	29,3	34,5	35,9	36,35	36,3	36,3	36,35
Austria	16,4	19,4	19,973	22,511	24,408	25,638	27,644	27,644
Portugalia	13,772	13,9	14,1	14,1	17,101	20,443	21,3	21,3
Belgia /Luksemburg	18,712	18,31	18,1	18,1	15,3	13,8	14,3	14,8
Dania	11,901	11,804	12,262	12,392	12,7	12,7	12,7	12,7
Irlandia	7,85	7,9	7,9	7,9	7,9	7,9	7,9	7,9
Szwecja	7,2	7,251	5,883	5,070	5,7	5,7	5,7	5,7
Finlandia	5,98	6,025	6,743	5,510	4,0	4,0	4,0	4,0

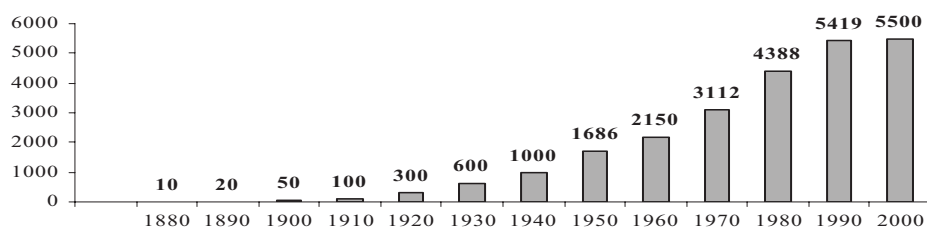
Źródło: www.fas.usda.gov

Handel tytoniem odbywa się zarówno w granicach państw producentów, jak również na rynkach międzynarodowych. Wielkość światowego eksportu tytoniu stanowi około 1/3 całej jego produkcji. Największymi eksporterami surowca są m. in. Brazylia, Zimbabwe, USA, Indie, Chiny oraz Malawi. Poza rokiem 1995, światowy eksport tytoniu w kolejnych latach był wyższy bądź równy wielkości importu.

Najdynamiczniej rozwija się wymiana handlowa dotycząca papierosów, choć poza samym surowcem tytoniowym są również dostępne na rynku jego przetworzone formy, a wśród nich tytoń fajkowy, cygara, tabaka i in. Krajem, który zajmuje czołowe miejsce w eksporcie papierosów są Stany Zjednoczone, natomiast dominującym importerem jest Japonia. Poza USA do dziesiątki największych eksporterów zalicza się także Wielką Brytanię, Holandię, Brazylię, Singapur, Niemcy, Hong Kong, Chiny, Bułgarię oraz Indonezję. Natomiast poza Japonią do największych importerów należą m. in.: Rosja, Singapur, Francja, Włochy, Wielka Brytania, Niemcy, Ukraina, Arabia Saudyjska, Holandia, Chiny, Serbia, Kolumbia oraz Hiszpania.

Konsumpcja wyrobów tytoniowych na świecie

Światowa konsumpcja wyrobów tytoniowych począwszy od 1880 r. systematycznie wzrasta. Najdynamiczniejsze zmiany zachodzą do dziś w spożyciu papierosów a ich wyraźny wzrost konsumpcji był odnotowywany zwłaszcza w pierwszych trzech dekadach XX w., kiedy to miał miejsce nawet ponad 2-krotny przyrost spożycia (rys. 8). Wpływ na ten stan miała emancypacja kobiet, moda, dostępność produktu nie tylko dla elit, ale także społeczeństw robotniczych i chłopskich, odejście od manufaktury na rzecz rozwoju przemysłowej produkcji itp. Lata 1990-2000 pozwoliły zauważyć wyraźnie zarysowujące się tendencje w spożyciu tytoniu, zwłaszcza w odniesieniu do poziomu rozwoju gospodarczego rozważanego kraju. W państwach uznanych na arenie międzynarodowej za wysoko rozwinięte, określanych dotychczas jako konsumentów wyrobów tytoniowych, następowało stopniowe ograniczanie spożycia. Natomiast w krajach rozwijających się, gdzie przede wszystkim zajmowano się produkcją, przetwórstwem tytoniu, charakteryzujących się niskim poziomem konsumpcji, zarysowywała się wyraźnie tendencja wzrostowa.

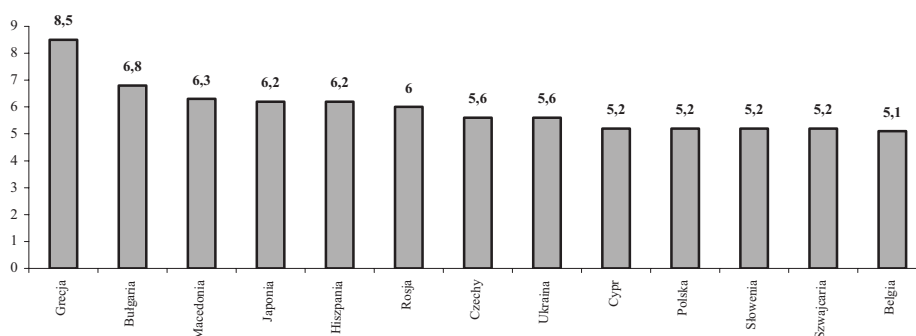


Rys. 8. Światowa konsumpcja papierosów w latach 1880-2000, mld sztuk
Fig. 8. Cigarette consumption in the world during 1880-2000, billion

Źródło: opracowanie własne na podstawie statystyk FAO

Na spadek ogólnego spożycia wyrobów tytoniowych, w tym papierosów w krajach wysoko rozwiniętych, miały wpływ między innymi ewoluujące style życia (tzw. pro zdrowotne), akcje edukujące społeczeństwo o groźnych skutkach nałogu, kampanie reklamowe nakłaniające do rzucenia i ograniczenia konsumpcji papierosów oraz zaostrzające się przepisy antynikotynowe i coraz wyższe obciążenia budżetu gospodarstw domowych wynikające z zakupu produktu i leczenia chorób będących następstwem palenia.

Przeciętna liczba wypalanych dziennie papierosów w 2004 r. wynosiła dla przykładu 8,5 szt. na osobę w Grecji, powyżej 6 szt. w Bułgarii, Japonii, Hiszpanii czy Rosji, a 5,2 szt. w Polsce (rys. 9).



Rys. 9. Przeciętna konsumpcja papierosów w wybranych krajach świata w 2004 r., szt./osobę/dzień

Fig. 9. Average cigarette consumption in selected countries in 2004, unit per capita/day

Źródło: [Pocket... 2008]

Wśród palaczy dominującą grupę stanowią mężczyźni, jest ich ponad 90%. Wśród palących mężczyzn większość pochodzi z krajów rozwijających się, natomiast wśród palących kobiet większą grupę stanowią kobiety z krajów rozwiniętych (22%)

Podsumowanie

Analizując rynek wyrobów tytoniowych na świecie w latach 1990-2006, zauważyć można:

- spadek łącznej powierzchni upraw liści tytoniu,
- spadek wielkości zbiorów liści tytoniu, zwłaszcza w okresie 2001-2003,
- trend wzrostu światowego plonu tytoniu (około 2 dt/ha),
- wyraźnie zarysowaną tendencję do wzrostu łącznego spożycia wyrobów tytoniowych, w tym przede wszystkim papierosów,
- niejednokierunkowe zmiany w produkcji papierosów na świecie,
- dominujący udział w strukturze produkcji i handlu kilku koncernów międzynarodowych pochodzących głównie ze Stanów Zjednoczonych, Wielkiej Brytanii czy Japonii, tj. Philip Morris, British American Tobacco, Scandinavian Tobacco, Gallaher, Atladis Imperial,

- dominujący udział Chin w światowej produkcji i zbiorze tytoniu oraz w konsumpcji papierosów.

Na tle tych zmian, Polskę nie zalicza się do głównych plantatorów tytoniu na świecie, gdyż jej powierzchnia uprawy wynosi około 17 tys. ha (czyli około 1% światowej). Niemniej jednak zbiory liści tytoniu oraz plony w ostatnich dwudziestu latach plasują nasz kraj na początku drugiej dziesiątki wśród państw uprawiających tytoń (zbiór około 30 tys. ton, a plon około 22 dt/ha). Członkostwo Polski w UE oraz procesy prywatyzacyjne, wpłynęły w istotny sposób na: ograniczenie powierzchni uprawy, rejonizację, kontrakcję zbioru, kształtowanie cen skupu surowca. Na polskim rynku funkcjonują najwięksi światowi producenci wyrobów tytoniowych: Philip Morris, British American Tobacco, Scandinavian Tobacco, Gallaher, Atladis Imperial.

Z prognoz wynika, że w Polsce konsumpcja najpopularniejszych wyrobów tytoniowych, czyli papierosów, będzie systematycznie z roku na rok spadała. Istotny wpływ na tę sytuację będą miały rosnące ceny wyrobów podyktowane coraz większymi obciążeniami podatkowymi (VAT i akcyza), ponadto polityka antynikotynowa itp.

Literatura

- Brzozowski J. [2002]: Światowy rynek wyrobów tytoniowych. *Boss Gospodarka* nr 14(429), s.25.
- Diagnoza społeczna. Warunki i jakość życia Polaków. Raport. [2007]. J. Czapiński, T. Panek (red.). Rada Monitoringu Społecznego, Warszawa.
- Krzyżanowska A., Głogowski C. [2004]: Nikotynizm na świecie. Następstwa ekonomiczne. *Menedżer Zdrowia* nr 2, ss. 98.
- Legalna sprzedaż papierosów w Polsce w latach 1999-2005 [2005]. *Agro Trendy*, dodatek nr 27.
- Niewada M., Filipiak K.J. [2000]: Analiza kosztów choroby. Ekonomiczne następstwa nikotynizmu. Ile można zyskać na efektywnej walce z nałogiem palenia? Część 5. *Polski przegląd kardiologiczny* nr 2, ss. 367-371.
- Okrześik J. [2004]: Przemysł tytoniowy – niezbyt różowa przyszłość. *Boss Rolnictwo* nr 23.
- Papuga J. [2002]: Branża tytoniowa. *Rolnictwo* nr 11.
- Pocket World in Figures. [2008]. Tryb dostępu: www.economist.com/markets. Data odczytu: 03.07.2008.
- Pogłud W. [1984]: Wybrane zagadnienia z towaroznawstwa wyrobów tytoniowych. PTE, Warszawa, ss. 34.
- Projections of tobacco production, consumption and trade to the year 2010. [2001]. FAO, Rzym.
- Przeciwno epidemii. Działania rządów a ekonomika ograniczenia konsumpcji tytoniu. [1999]. Bank Światowy, Waszyngton, Wydanie I, ss. 15.
- Rejewski M. [1992]: Rośliny przyprawowe i używki roślinne. Państwowe Wydawnictwo Rolnicze i Leśne, Warszawa.
- Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej 1995 [1995]. GUS, Warszawa [i lata następne].
- Ustawa z dn. 09.11.1995 r. o ochronie zdrowia przed następstwami użytkowania tytoniu i wyrobów tytoniowych, [1995]. *Dz. U.* nr 10, poz. 55.

Aldona Borowska¹
Krystyna Rejman²
Katedra Organizacji i Ekonomiki Konsumpcji
SGGW
Warszawa

Organizacja rynku pierwotnego owoców na przykładzie rejonu grójeckiego

Organisation of the primary fruit market in the Grójec region

Abstract. The purpose of the research was to analyse functioning of the fresh fruit market in Poland on the example of Grójec region, which is the main area of fruit production in the country, especially in the case of apple. The collected data showed that the sale of fresh fruit through intermediaries is most popular, both to processing industry and for export. Domination of these distribution channels is the result of low degree of horizontal integration among fruit producers. In this situation a stimulation of cooperation linkages development between fruit growers is desired, in order to improve both their bargaining position in the market and to enable an access to the Common Agricultural Policy mechanisms referring to fruit production and trade, e.g. the financial support for producer organisations.

Key words: fresh fruit, production, market, sale channels, producer organisations

Synopsis. Celem prezentowanych badań była analiza funkcjonowania rynku świeżych owoców w Polsce na przykładzie rejonu grójeckiego, będącego głównym w Polsce obszarem produkcji owoców, zwłaszcza jabłek. Badania wykazały, że najbardziej popularnym kanałem zbytu owoców jest sprzedaż przez pośrednika, zarówno do przetwórci, jak i na eksport. Dominacja tych kanałów sprzedaży wynika z niskiego stopnia integracji poziomej wśród producentów owoców. Konieczne jest stymulowanie rozwoju form współpracy między sadownikami jako czynnika wzrostu ich siły przetargowej na rynku oraz warunku dostępu do mechanizmów wspólnej polityki rolnej na rynku owoców, która oferuje m.in. środki finansowe na potrzeby nowo powstających grup producentów.

Słowa kluczowe: owoce świeże, produkcja, rynek, kanały sprzedaży, grupy producentów

Wstęp

Polska jest ważnym w Europie i na świecie producentem owoców. Uprawia się je przede wszystkim w południowo-wschodniej i centralnej części kraju na około 280 tys. ha sadów i 120 tys. ha plantacji owoców jagodowych. Według danych FAO Polska z produkcją jabłek w wysokości 2,2 mln ton w roku 2003 zajęła drugie miejsce w Europie, po Francji (2,4 mln ton). Produkcję na zbliżonym poziomie reprezentują jeszcze Włochy i Turcja. Polska jest także liczącym się producentem truskawek, czarnych porzeczek, wiśni, a także malin. Jest również ważnym eksporterem jabłek, głównie w postaci koncentratu soku jabłkowego, oraz pozostałych owoców w postaci mrożonek lub koncentratów.

Atutem polskich owoców jest produkcja z mniejszym zużyciem środków plonotwórczych. Do negatywów produkcji owoców w Polsce można zaliczyć rozdrobnione zaplecze surowcowe, nie najwyższą jakość, brak systemów dostaw i duże wahania cen między sezonami. Kolejną cechą sektora jest niskie spożycie owoców w porównaniu z konsumpcją w krajach Wspólnoty. Wzorem innych państw ważną rolę w działaniach na rzecz wzrostu

¹ Mgr inż., aldonazyrdow@poczta.onet.pl

² Dr inż., krystyna_rejman@sggw.pl

spożycia owoców powinny odegrać zintegrowane akcje producentów, przetwórców i dystrybutorów owoców i warzyw. Duże znaczenie mogą mieć grupy producentów, które w państwach Unii Europejskiej są głównym uczestnikiem rynku owoców. Grupy producentów stwarzają lepsze warunki działania, umożliwiając obniżenie kosztów produkcji i ograniczenie ryzyka. Połączenie oferty rynkowej wielu gospodarstw zwiększa ich siłę ekonomiczną i możliwości działania na rynku. Wzmacnia pozycję negocjacyjną w kontaktach handlowych z odbiorcami produktów i dostawcami środków produkcji. Otwiera również nowe kanały sprzedaży owoców, z których samodzielni sadownicy nie mogą korzystać. W Polsce proces tworzenia grup producentów owoców i warzyw rozwija się powoli, dlatego podjęto badania, aby przyrzeć się sytuacji i określić przyczyny niechęci producentów do podejmowania wspólnych działań.

Cel, zakres i metodyka badań

Celem zrealizowanych w 2007 r. badań była analiza funkcjonowania rynku pierwotnego owoców na przykładzie rejonu grójeckiego. Zakres merytoryczny badań obejmował następujące zagadnienia: formy sprzedaży, zalety i wady poszczególnych rynków zbytu, problemy w sprzedaży przez poszczególne kanały zbytu, ocena opłacalności produkcji oraz ocena zbytu owoców przez organizacje producentów. Badania zrealizowano wśród 33 sadowników z rejonu grójeckiego, produkujących owoce technologią konwencjonalną (tab. 1).

Tabela 1. Charakterystyka respondentów według produkcji poszczególnych gatunków owoców

Table 1. Respondent distribution by fruit grown

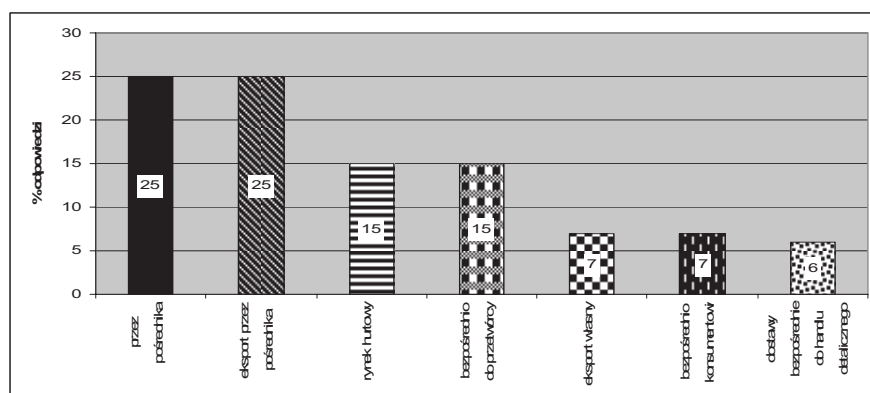
Gatunek owoców	Liczba uprawiających sadowników	% próby badanej
Jabłka	29	87,9
Wiśnie	20	60,6
Czereśnie	12	36,4
Gruszki	5	15,2
Śliwki	5	15,2
Porzeczka czarna	3	9,1
Porzeczka czerwona	1	3,0
Borówka wysoka	1	3,0
Truskawki	1	3,0
Malina	1	3,0
Aronia	1	3,0

Źródło: badania własne

Wykorzystano metodę wywiadu bezpośredniego, w której narzędziem badawczym był specjalnie opracowany do tego celu kwestionariusz zawierający 28 pytań. Połowa pytań odnosiła się do wszystkich producentów, pozostałe przeznaczone były dla członków grup producentów. Przystępując do realizacji badań założono, iż będą w nich uczestniczyć producenci o zróżnicowanej skali produkcji owoców. Niskotowarowi sadownicy nieufnie podchodzili do prowadzonego badania, trudno było ich nakłonić do odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu wywiadu. Przede wszystkim niechętnie udzielano informacji o wielkości produkcji i sprzedaży owoców.

Formy sprzedaży owoców przez producentów z rejonu grójeckiego

Zgodnie ze specyfiką produkcyjną okolic Grójca w badanej grupie sadowników najczęściej było producentów jabłek. Głównymi kanałami zbytu tych owoców, z dużą przewagą nad innymi, są sprzedaż przez pośrednika i eksport przez pośrednika (rys. 1). Wynika to z jednej strony z dużej liczby punktów skupu owoców w zagłębiu grójeckim, co ułatwia transport i sprzedaż owoców. Z drugiej strony przewaga tych kanałów sprzedaży jest determinowana indywidualnym działaniem na rynku badanych respondentów, przez co każdy z nich reprezentuje inną jakość surowca i niepewność sprzedaży, która skierowuje go do łatwiejszych kanałów zbytu, obsługiwanych przez pośredników.



Rys. 1. Formy sprzedaży jabłek przez badanych sadowników (n=29), % odpowiedzi

Fig. 1. Channels of apple sale used by fruit growers (n=29), % of answers

Źródło: badania własne

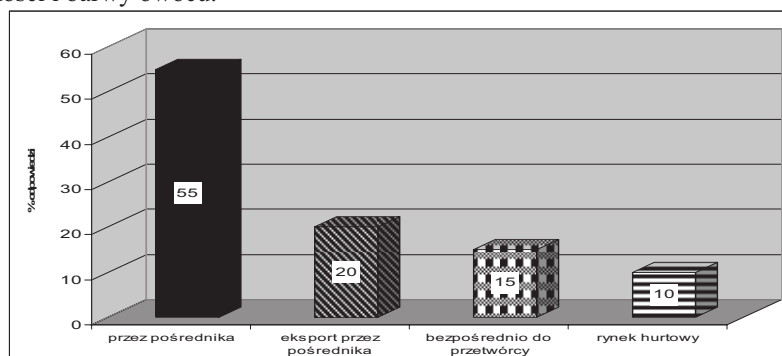
Drugie miejsce pod względem popularności form zbytu zajmują sprzedaż bezpośrednio do przetwórcy, dzięki czemu łańcuch dystrybucji jest maksymalnie skrócony, oraz sprzedaż na rynku hurtowym. W okolicach Grójca gałąź przetwórstwa owocowo-warzywnego jest dobrze rozwinięta, a głównym odbiorcą surowca jest liczące się w sektorze przedsiębiorstwo Tarczyn Mazowieckie Zakłady Przemysłu Owocowo-Warzywnego Agros-Tarczyn sp. z o.o. [Tarczyn... 2008]. W Polsce udział owoców przeznaczonych do przetwórstwa wynosi około 60% zbiorów ogółem. Podaż surowca charakteryzuje się dużą zmiennością, sezonowością skupu oraz znacznymi wahaniami cen. Czynniki te destabilizują rynek i utrudniają współpracę producent - przetwórcy, przyczyniając się do częstego angażowania w proces sprzedaży podmiotów pośredniczących [Halicka, Kowrzgo i Rejman 2002]. Popularność sprzedaży przez rynek hurtowy sadownicy argumentowali względami ekonomicznymi. Osobista sprzedaż pozwala na uzyskanie wyższych cen w porównaniu z cenami pośrednika. Badani producenci sprzedają jabłka na rynkach hurtowych w Broniszach, Lesznie, Kaliszu, a nawet w Katowicach. Duża odległość rynku hurtowego od gospodarstwa nie jest przeszkodą dla wielu producentów, jeśli wiąże się to z uzyskaniem dobrej ceny i dużym prawdopodobieństwem sprzedaży towaru.

Bardzo niewielu sadowników sprzedaje jabłka bezpośrednio do detalu (6%) oraz za granicę dzięki własnym kontaktom handlowym z importerem (7%). Badani operujący samodzielnie na rynku owoców praktycznie nie mają możliwości zawierania umów z han-

dlem detalicznym oraz importerami, chyba że są właścicielami bardzo dużego sadu utrzymanego w bardzo wysokiej kulturze uprawy. W związku z tym przez te najbardziej wymagające kanały zbytu jabłka sprzedawali tylko sadownicy działający w grupach producenckich, mających umowy z sieciami wielkiej dystrybucji oraz z odbiorcami z krajów Europy Wschodniej (głównie Rosja) i Unii Europejskiej.

Ostatnią formą sprzedaży jabłek jest sprzedaż bezpośrednio konsumentowi, czyli na targowiskach, bazarach, przy drodze graniczącej z sadem itp. Ten rodzaj sprzedaży jest równie mało wykorzystywany przez sadowników jak dwa powyższe kanały zbytu, głównie ze względu na dużą czasochłonność i niską efektywność.

Najpopularniejszą formą zbytu wiśni jest, tak jak w przypadku jabłek, sprzedaż przez pośrednika (rys. 2). Jest to główny kanał zbytu dla ponad połowy producentów wiśni, co oznacza dwa razy większą jego popularność w porównaniu do sprzedaży jabłek. Wiąże się to z nietrwałością wiśni i koniecznością szybkiego dostarczenia owoców do punktów skupienia. Wiśnie ponadto mają głównie znaczenie przemysłowe, zatem pośrednikowi dysponującemu dużymi partiami surowca łatwiej jest nawiązać kontakty handlowe z przetwórcami na dostawę tych owoców. W odróżnieniu od sprzedaży jabłek mniejsze znaczenie ma eksport przez pośrednika (20% odpowiedzi), gdyż mimo uzyskiwanej wyższej ceny surowiec musi odpowiadać narzuconym przez odbiorcę standardom jakościowym, co do odmiany, wielkości i barwy owocu.



Rys. 2. Formy sprzedaży wiśni przez badaną grupę sadowników (n= 20), % odpowiedzi

Fig. 2. Channels of cherry sale used by fruit growers (n=20), % of answers

Źródło: badania własne

W sprzedaży czereśni, tak jak w przypadku jabłek i wiśni, głównym kanałem zbytu deklarowanym przez prawie połowę sadowników jest sprzedaż przez pośrednika, przy czym skala popularności tego kanału jest bliższa sytuacji w sprzedaży wiśni. Powszechną formą sprzedaży tych owoców jest także rynek hurtowy, głównie Warszawski Rolno-Spożywczy Rynek Hurtowy S.A. „Bronisze”. Sadownicy wybierają tę formę sprzedaży częściej niż w przypadku jabłek i wiśni, ponieważ czereśnie nie mają znaczenia przemysłowego ani przetwórczego dla gospodarstw domowych i prawie wszystkie trafiają do bezpośredniej konsumpcji. Z tego samego powodu występuje też sprzedaż czereśni bezpośrednio konsumentowi (15% producentów czereśni), niewykorzystywana w ogóle w przypadku wiśni i dwukrotnie mniej popularna w przypadku jabłek.

Respondenci produkujący porzeczki czarne i czerwone, truskawki oraz borówkę wysoką wszystkie zbiory sprzedają przez pośrednika. Gruszki (pięciu producentów) sprzeda-

wane są głównie przez pośrednika oraz wysyłane na eksport z udziałem pośrednika. Producenci korzystają również z najbliższego miejsca produkcji rynku hurtowego w Broniszach, jak również dostarczają gruszki bezpośrednio do handlu detalicznego.

Główne problemy uczestnictwa w poszczególnych rynkach zbytu owoców

Ponad 1/3 producentów owoców uczestniczących w badaniach nie zgłosiła problemów dotyczących obecności na poszczególnych rynkach zbytu. Podobny odsetek (36%) wskazała na trudności w sprzedaży owoców bezpośrednio konsumentowi. Najczęściej zgłaszano w tym przypadku uzyskiwanie zbyt niskich cen oraz sprzedaż małych partii jednostkowych towaru. Niechęć do tego kanału zbytu argumentowano też długim czasem sprzedaży produktów, wysokimi wymaganiami jakościowymi odbiorców, jak i koniecznością transportu do konsumenta.

Mimo, że głównym kanałem zbytu wszystkich gatunków owoców była sprzedaż przez pośrednika, producenci zauważają niedogodności tej formy sprzedaży. Najważniejszą wadą jest zbyt wysoka prowizja pobierana przez pośrednika (czasem 1/3 wysokości ceny). Ponadto sprzedaż przez pośrednika oznacza niestabilność cen, zmienianych nawet codziennie. W dużym stopniu cena płacona przez pośrednika zależy od ilości owoców dostarczonych w danym dniu. Kolejnym problemem zgłaszanym przez sadowników jest długi czas, często kilka miesięcy, oczekiwania na wypłacenie należności za sprzedany towar. Brak stabilizacji cenowej i długie terminy płatności powodują niepewność finansową sadowników. Nie są też zadowoleni z dużych wymagań jakościowych pośredników i stosowania w związku z tym skupu owoców w podziale na dwie klasy jakościowe. Dla producentów kontrowersyjną kwestią jest brak sprecyzowanych kryteriów klasyfikacji owoców w każdej klasie, a co za tym idzie subiektywizm pośrednika w ocenie jakościowej surowca. Respondenci jako wady tego kanału sprzedaży wymieniali również konieczność posiadania własnych opakowań na owoce (plastikowe pojemniki, drewniane skrzyneczki, łubianki), gdyż częstokroć pośrednicy nie dysponują odpowiednią ich ilością.

Sprzedaż przez rynek hurtowy, wykorzystywana głównie w przypadku jabłek i czereśni, cechuje się podobnymi wadami, co sprzedaż przez pośrednika. Przede wszystkim wskazywano niską cenę płaconą przez hurtowników oraz długi okres płatności za sprzedane owoce (15% badanych). Sprzedaż przez ten kanał jest bardziej czasochłonna i powoduje wzrost kosztów producenta ze względu na wykorzystanie własnego transportu, gdyż rynki hurtowe mieszczą się dość daleko od rejonu produkcji (najbliższy rynek hurtowy w Broniszach znajduje się w odległości około 50 km od Grójca i około 80 km od gminy Belsk Duży). Podobnie jak w przypadku punktów skupu owoców, cechą charakterystyczną rynku hurtowego jest zmienność popytu, od którego zależy cena płacona danego dnia oraz czas sprzedaży danego owocu. Producenci narzekają również na konkurencyjność cenową ze strony sieci handlu detalicznego, które zazwyczaj zaniżają ceny owoców przyczyniając się do spadku opłacalności produkcji u sadowników.

Sprzedaż owoców bezpośrednio do przetwórcy dotyczy głównie wielkotowarowych producentów jabłek i wiśni. Sadownicy niekorzystający z tej formy zbytu zaznaczają, iż zbyt mała skala produkcji jest przyczyną trudności w nawiązaniu współpracy z przetwórcami i w zawieraniu umów na dostawy owoców.

Kolejnymi rynkami zbytu owoców, ale wykorzystywanymi głównie przez członków grup producenckich, są bezpośrednie dostawy do handlu detalicznego oraz eksport owoców, głównie jabłek. Wiąże się to z posiadaniem umów przez grupę producencką, współpracą z unijnymi importerami, gdzie przedmiotem sprzedaży są duże ilości i różnorodnych surowców, jakimi dysponuje grupa, oraz z posiadaniem licencji na eksport do krajów Europy Środkowo-Wschodniej, głównie Rosji. Problemy dotyczące współpracy z handlem detalicznym, wymieniane przez sadowników nienależących do organizacji producentów, to wymóg dostarczenia owoców w postaci asortymentu handlowego, tj. w odpowiednich opakowaniach, masie, jednolitych pod względem wielkości, kształtu, barwy, stopnia dojrzałości. Stawiane warunki wymagają czasu i dodatkowej pracy, czego nie rekompensują ceny oferowane producentowi przez detalistę.

Przeszkody w eksporcie owoców związane są z dużą biurokracją i formalnościami, z koniecznością posiadania umów międzynarodowych na handel owocami oraz posiadania własnych odpowiednich środków transportu. Trudności w eksporcie to także kwestia pozyskiwania partnerów handlowych za granicą czy dotarcia do informacji o takich partnerach.

Przedstawione problemy dotyczące poszczególnych rynków zbytu owoców w rejonie grójeckim dowodzą, że pojedynczy producenci nie mają właściwie żadnej siły przetargowej w sytuacji na ogół występującej nadwyżki podaży nad popytem, zwłaszcza w sezonie zbiorów i wobec konieczności szybkiej sprzedaży owoców. Zgodnie z behawioralnymi założeniami nowej ekonomii instytucjonalnej sytuacja taka sprzyja zachowaniom oportunistycznym nabywców oraz podnosi koszty transakcyjne producentów związane m.in. z prowadzeniem negocjacji handlowych oraz zbieraniem informacji rynkowych [Halicka, Kowrygo i Rejman 2002]. W znacznie lepszej sytuacji znajdują się grupy producentów, których członkowie dzięki umowom podpisywanym jeszcze przed sezonem mają zapewnioną sprzedaż, ceny minimalne, możliwość negocjacji cen oraz bezpośredni dostęp do pożądanых kanałów zbytu. W badaniach Lemanowicz [2005] najczęściej deklarowanymi przyczynami wstąpienia do grupy producentów owoców i warzyw były trudności w znalezieniu rynków zbytu dla wytworzonej w gospodarstwie produkcji oraz chęć eliminacji pośredników z dotychczasowych kanałów dystrybucji. W celu efektywnego funkcjonowania polskiego rynku rolnego oraz poprawy pozycji konkurencyjnej producentów rolnych niezbędne jest kreowanie wśród nich powiązań poziomych oraz rozwój systemu informacyjnego, koniecznych do podejmowania trafnych decyzji. Ideą integracji poziomej jest optymalizacja zasobów i minimalizacja kosztów, a do najważniejszych korzyści należą poprawa pozycji przetargowej i obniżenie kosztów, np. transportu, asortymentyzacji itp. [Halicka i Rejman 2006]. Tymczasem w połowie 2007 r. zarejestrowanych było w Polsce 14 grup producentów owoców i warzyw, które łącznie liczyły 248 członków [Kowalczyk 2007].

Producenci polscy w większości nie potrafią samodzielnie przygotować oferty handlowej oraz poszukać kontraktów i partnerów do współpracy. Powstawaniu grup producenckich sprzyjać mogą spotkania, rozmowy i seminaria sadowników, w tym z udziałem fachowców w obsłudze łańcucha żywnościowego. Do ważnych korzyści wynikających z przynależności do takich form współpracy należą m.in. uzyskanie stałych kontraktów z firmami handlowymi (wynik wzrostu skali produkcji), zmniejszenie konkurencji na rynku produktów wytwarzanych przez członków grupy, łatwiejszy dostęp do kredytów, możliwość prowadzenia wspólnych inwestycji jak i szybszy przepływ informacji wewnątrz grupy, zapewniający wymianę doświadczeń z innymi producentami [Pizło 2001].

W Unii Europejskiej zrzeszanie się rolników w zorganizowane podmioty gospodarcze jest powszechną praktyką. Organizacje producentów, które funkcjonują już od 30 lat na

rynku rolnym UE, mają wysoki udział w obsłudze rolnictwa, wynoszący w zależności od państwa: w skupie produktów rolnych od 25 do 80%, w zaopatrzeniu w środki produkcji od 35 do 75% oraz w przetwórstwie produktów rolnych od 30 do 80% [Halicka i Rejman 2006]. Grupy producentów rolnych w państwach byłej UE-15 dostarczają rolnikom ponad 50% środków produkcji oraz skupują i wprowadzają do obrotu ponad 60% wytworzonych przez nich produktów. Łącznie liczą ponad 9 milionów członków, więcej niż wynosi liczba rolników, ponieważ często należą oni do dwóch lub większej liczby grup. Grupy producentów rolnych „piętnastki” zatrudniają w sumie ponad 600 tys. pracowników, a ich roczne obroty przekraczają 200 mld euro [Miłośławska-Kozak 2007].

W przypadku rynku owoców i warzyw w UE-15 najbardziej rozwinięte są powiązania integracyjne wśród producentów w Holandii, Belgii, Wielkiej Brytanii oraz Irlandii (tab. 2). W tych krajach ponad połowa produkcji towarowej owoców i warzyw wytwarzana jest przez organizacje producentów. Dla porównania, w Hiszpanii liczba organizacji jest największa, ale wytwarzają mniej, około 1/3 produkcji towarowej.

Tabela 2. Charakterystyka organizacji producenckich (OP) na rynku owoców i warzyw w państwach UE-15

Table 2. Profile of producer organizations (OP) participating in the fruit and vegetable market in the EU-15

Państwo	Liczba OP	Wartość produkcji, mln euro		średnia wartość kontraktu przez OP, mln euro	% sprzedaży przez OP
		towarowej ogółem	wytworzonej przez OP		
Austria	5	440	90	18	22
Belgia	15	1040	730	69	71
Dania	5	130	50	8	37
Finlandia	6	220	20	3	10
Francja	314	5980	2730	9	46
Grecja	117	3290	360	3	11
Hiszpania	526	10400	3810	7	37
Holandia	14	2320	1730	124	74
Irlandia	17	220	120	7	54
Luksemburg	0	28	0	0	0
Niemcy	35	1930	610	17	31
Portugalia	37	1800	70	2	4
Szwecja	7	170	70	10	41
Wlk. Brytania	72	1950	1150	16	59
Włochy	171	9840	2830	16	29
RAZEM	1335	39790	14430	11	36

Źródło: [Halicka i Rejman 2006]

Mimo wymienionych trudności ze sprzedażą owoców, tylko co trzeci sadownik rozważa zmianę kanałów zbytu. Propozycje dotyczące zmian systemu sprzedaży owoców dotyczyły w większości stabilności produkcji, przewidywalności rynku oraz zagwarantowania cen powyżej kosztów produkcji. Tylko dwóch sadowników zauważyło, że aby sprzedawać duże ilości produktów, trzeba będzie zaistnieć w grupie producentów. W przypadku sprzedaży przez pośrednika producenci postulują zwiększenie liczby klas jakości-

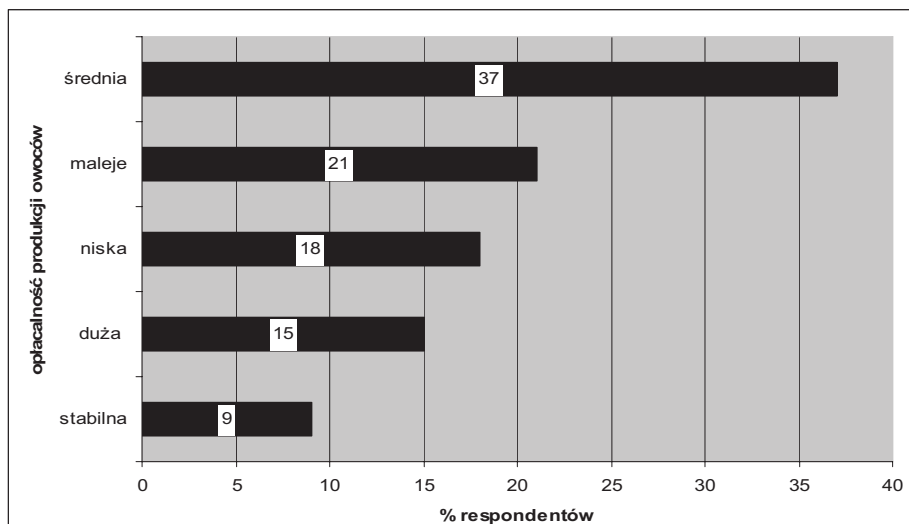
wych sprzedawanych owoców, gwarantowania stabilności cen i ich przewidywalności oraz poprawy możliwości eksportu przez pośrednika. Drobni producenci podkreślają potrzebę zwiększenia liczby rynków hurtowych oraz łatwiejszego dostępu do sieci handlu detalicznego. Warto zauważyć, że część tych „życzeń” jest sprzeczna z mechanizmem rynkowym, ukazując konserwatywne podejście respondentów do spraw gospodarki. Ich spełnienie nie jest także możliwe chociażby z uwagi na nieprzewidywalność warunków pogodowych w kolejnych sezonach.

Poprawa funkcjonowania rynku pierwotnego owoców uzależniona jest od postaw samych sadowników, zarówno od ich działalności na korzyść własnego gospodarstwa, jak i społecznego zaangażowania w sprawy sektora owoców, m.in. przez działalność w związkach zawodowych sadowników. Sadownicy dysponujący dużą skalą produkcji są bardziej świadomi sytuacji rynku i jego potrzeb i to oni rozumieją ideę powiązań poziomych. Generalnie niechęć rolników do współpracy wynika z przyzwyczajenia do indywidualnego działania i braku zaufania do kolektywnych form, dużego rozproszenia produkcji, braku chęci współpracy producentów o dużym potencjale z gospodarstwami niskotowarowymi oraz niedostatecznej wiedzy na temat możliwości stwarzanych przez działanie grupowe [Rejman 2001]. Obawy przed przystąpieniem do grupy producentów wynikają z trudności w dostosowaniu jakości własnych produktów do wymogów rynku oraz ryzyka współpracy z innymi ludźmi, związanego z brakiem wzajemnego zaufania [Lemanowicz 2005]. Zapewne uproszczenie przepisów prawnych, większa dostępność informacji oraz promowanie tworzenia grup producentów zwiększyłyby zainteresowanie tą formą współpracy i liczbę takich organizacji.

Podpisywanie umów na dostawy owoców jest raczej rzadkością, gdyż zaledwie 1/3 badanych deklarowała posiadanie umów. Dotyczyło to większych dostawców owoców, przy czym 9% z nich miało umowy długoterminowe, pozostałe 24% corocznie odnawiane, preferowane przez przemysł, ale nie lubiane przez producentów. Spośród zawierających kontrakty trzech producentów ma je zapewnione w obrębie grupy producenckiej, trzech zawiera z pośrednikami umowy corocznie i dotyczą one głównie dostaw jabłek, czereśni i borówki wysokiej. Dwóch respondentów posiada umowy krótkoterminowe z pośrednikiem eksportującym owoce. Pierwszy producent tym kanałem sprzedaje całość swojej produkcji wiśni (25 ton), drugi zaś 70% produkcji jabłek (350 ton).

Opłacalność produkcji owoców

Sadownicy uczestniczący w badaniach na ogół sceptycznie oceniają opłacalność produkcji owoców w ostatnich pięciu latach (rys. 3). Co piąty producent nie jest zadowolony z przychodów z produkcji, które w ich opinii z roku na rok maleją i prawie co piąty stwierdza, że opłacalność produkcji owoców jest niska. Najwięcej badanych (37%) opłacalność swojej produkcji ocenia jako średnią, uzasadniając to większym plonowaniem dorastających sadów lub zwiększeniem eksportu przez pośrednika, co oznacza uzyskiwanie korzystniejszych cen. Właściciele dużych sadów oraz członkowie grup zdecydowanie lepiej oceniają opłacalność swojej produkcji (15% respondentów stwierdza dużą opłacalność). Wśród nich znajdują się sadownicy, którzy odziedziczyli sady po rodzicach, korzystali z programu pomocy przedakcesyjnej dla sektora rolniczego SAPARD oraz ze wsparcia finansowego z tytułu przynależności do grupy producentów.



Rys. 3. Opinie sadowników o opłacalności produkcji owoców w ciągu ostatnich 5 lat, % respondentów
 Fig. 3. Fruit growers' opinion on fruit production profitability during the past 5 years, % of respondents
 Źródło: badania własne

Te deklaracje spójne są z wynikami cytowanych już badań Lemanowicz [2005], w których wykazano, że przy organizowaniu się rolników w grupy priorytetem była potrzeba poprawy sytuacji dochodowej. Przystępując do grupy rolnicy liczyli, że uzyskane ze współpracy korzyści o charakterze rynkowym wpłyną na poprawę ich sytuacji dochodowej.

Podsumowanie i wnioski

Głównymi kanałami zbytu owoców wykorzystywanymi przez sadowników samodzielnie operujących na rynku jest sprzedaż przez pośredników, zarówno do przetwórci jak i na eksport, co oznacza przejmowanie przez tych ostatnich części zysków w łańcuchu oraz wydłużenie łańcucha dostaw owoców. Przyczyną największej popularności tych form sprzedaży jest niska siła przetargowa sadowników, gdyż w znakomitej większości działają na rynku samodzielnie. Drugie miejsce pod względem popularności form zbytu w przypadku jabłek zajmuje sprzedaż bezpośrednio do przetwórcy, dzięki czemu łańcuch dystrybucji jest maksymalnie skrócony. W przypadku owoców o charakterze bezpośrednio konsumpcyjnym najbardziej popularne są formy sprzedaży gwarantujące szybkie dotarcie do konsumenta, czyli przez rynek hurtowy i sprzedaż bezpośrednio konsumentowi.

Respondenci zrzeszeni w grupach producentów sprzedają owoce przede wszystkim na eksport, realizowany dzięki własnym kontaktom, oraz do sieci wielkiej dystrybucji na zasadzie zawierania umów partnerskich, co możliwe jest wobec posiadanej przez grupę dużej zdolności i różnorodności produkcji. Tylko niewielki odsetek samodzielnych producentów owoców ma podpisane kontrakty na dostawy do detalu, gdyż na ogół trudno jest sprostać wymaganiom tych dużych odbiorców co do ilości, jednorodności i jakości asortymentu.

Najważniejsze problemy w sprzedaży owoców przez poszczególne kanały zbytu to w opinii badanych kwestie wynikające z mechanizmu rynkowego, jak niepewność sprzedaży, zmienność cen, niska siła przetargowa. Te problemy są znacznie łagodniejsze w przypadku grup producentów, jednak badania wykazały, że skala powiązań poziomych wśród producentów owoców w rejonie grójeckim jest mała, co stanowi odzwierciedlenie ogólnej sytuacji w kraju. Tworzenie grup producentów jest nie tylko sposobem na poprawienie opłacalności produkcji i zapewnienie jej zbytu, ale też warunkiem koniecznym do skorzystania z unijnych środków pomocowych dla producentów i przetwórców owoców. Dlatego konieczne jest rozpowszechnianie wśród producentów owoców idei powiązań poziomych, przez ukazywanie korzyści z działalności grupowej w postaci większej siły przetargowej na rynku, ograniczenia kosztów transakcyjnych, zaistnienia w powiązaniach pionowych czy w możliwości wsparcia finansowego z budżetu UE.

Literatura

- Halicka E. [2001]: Reducing Hold-up Problems Through Market Institutions in the Polish Fruit Sector. [W:] Institutional Economics and the Food Sector in Poland, Hungary and the Czech Republic. Halicka E., Kowrygo B., Rejman K. (red.). Wyd. SGGW, Warszawa.
- Halicka E., Rejman K. [2003]: Zmiany w konsumpcji warzyw i owoców wyzwaniem dla polskiego rolnictwa. *Wież i Rolnictwo* nr 4(121), ss. 112-124.
- Halicka E., Rejman K. [2006]: Powiązania poziome narzędzie umacniania pozycji rynkowej producentów rolnych. *Wież i Rolnictwo* nr 3 (132), ss. 132-135.
- Halicka E., Kowrygo B., Rejman K. [2002]: Uwarunkowania rozwoju polskiej gospodarki żywnościowej w aspekcie rozbudowy otoczenia instytucjonalnego. *Wież i Rolnictwo* nr 2 (115), ss. 116-119.
- Kobiełewska Z. [2004]: Zawojować Europę. *Rynki krajowe- Boss Gospodarka*, nr 8 (477), ss. 26-27.
- Kowalczyk H. [2007]: Proces tworzenia grup producentów rolnych w Polsce. [W:] Materiały z konferencji: Grupy producentów rolnych szansą rozwoju polskiego rolnictwa. Senat RP, 17.07.2007 r.
- Lemanowicz M. [2005]: Organizacje i grupy producentów szansą na poprawę konkurencyjności polskiego rolnictwa. Wyd. SGGW, Warszawa.
- Miłośławska-Kozak M. [2007]: Doświadczenia krajów Unii Europejskiej w tworzeniu grup producentów rolnych. [W:] Materiały z konferencji: Grupy producentów rolnych szansą rozwoju polskiego rolnictwa. Senat RP, 17.07.2007 r.
- Pizło W. [2001]: Rynek owoców i warzyw w Polsce i w wybranych krajach UE - ujęcie teoretyczne i empiryczne. Wyd. SGGW, Warszawa.
- Halicka E., Rejman K., Kazimierczak R., Endzel B., Rembiałkowska E. [2007]: Regionalna strategia innowacji dla Mazowsza. Komponent Rolnictwo. Maszynopis powielany, KOiEK SGGW, Warszawa.
- Rejman K. [2001]: Institutional Economics Approach for Reducing Hold-up Problems in the Polish Pig Meat Sector. [W:] Institutional Economics and the Food Sector in Poland, Hungary and the Czech Republic. Halicka E., Kowrygo B., Rejman K. (red.). Wyd. SGGW, Warszawa.
- Strategia Rozwoju Lokalnego Powiatu Grójeckiego na lata 2004-2016.[2007]. Regionalne Biuro Realizacji Programów Ekologicznych. Tryb dostępu: www.grojec.cavern.pl. Data odczytu: 19.06.2007.
- Tarczyn Mazowieckie Zakłady Przemysłu Owocowo-Warzywnego Agros-Tarczyn sp. z o.o. [2008]. Tryb dostępu: www.grojec.cavern.pl. Data odczytu: czerwiec 2008.

Piotr Bórawski¹

Katedra Agrobiznesu i Ekonomii Środowiska
Uniwersytet Warmińsko-Mazurski
Olsztyn

Analiza wskaźników płynności i zadłużenia indywidualnych gospodarstw rolnych

Liquidity and debt ratio analysis of individual farms

Abstract. Financial ratios in farms integrated in FADN system were analyzed in the paper. The farms were situated in the Mazowsze and Podlasie regions. A particular attention was paid to liquidity and debt ratios. The liquidity ratios achieved the highest value in small, average-small and average-big farms. The liquidity ratios were higher than proposed in literature. But, the debt ratios were the highest in very small and very large farms. Farms do not use in full their financial resources.

Key words: ratio analysis, liquidity, debt, farm

Synopsis. W pracy badano wskaźniki finansowe indywidualnych gospodarstw rolnych integrowanych w systemie FADN. Gospodarstwa pochodziły z regionu FADN Mazowsze i Podlasie. Szczególną uwagę zwrócono na płynność finansową i zadłużenie. Wskaźniki płynności finansowej osiągnęły najwyższe wartości w gospodarstwach małych, średnio-małych i średnio-dużych. Wskaźniki płynności były wyższe od tych proponowanych w literaturze. Natomiast wskaźniki zadłużenia były najwyższe w gospodarstwach bardzo małych i bardzo dużych. Gospodarstwa rolne nie wykorzystują w pełni posiadanych zasobów finansowych.

Słowa kluczowe: analiza wskaźnikowa, płynność, zadłużenie, gospodarstwo rolne

Wstęp

Jednym z ważniejszych aspektów funkcjonowania podmiotów gospodarczych na rynku jest analiza wskaźnikowa. Stanowi ona bardziej dokładną analizę bilansu majątkowego, rachunku zysków i strat oraz jest narzędziem oceny porównawczej i przyczynowej [Bednarski, 1999, s. 76]. Wskaźniki używane do przeprowadzenia analizy najczęściej oblicza się przez relacje poszczególnych składników bilansu majątkowego oraz rachunku zysków i strat. Wskaźniki różnią się zarówno treścią ekonomiczną jak i zawartością informacji. Najczęściej oblicza się wskaźniki na przestrzeni kilku lat a w literaturze przedmiotu podaje się następujące ich grupy: płynności, rentowności, obrotowości, wspomagania finansowego i rynku kapitałowego. Wskaźniki te są pomocne w syntetycznej analizie ekonomicznej działalności podmiotów gospodarczych [Sierpińska i Jachna 1998, s. 78]. Ułatwiają one również proces podejmowania decyzji przez właścicieli przedsiębiorstw i gospodarstw w celu bardziej efektywnego ich funkcjonowania. Dokładna analiza wskaźników dotycząca głównie danych historycznych (przeszłość) może posłużyć do rozpoznania i przewidywania sytuacji ekonomicznej podmiotów gospodarczych w przyszłości.

Spośród zestawu wskaźników wielu autorów za najważniejsze uznaje wskaźniki płynności i zadłużenia. Do obliczenia wskaźników płynności wykorzystuje się aktywa

¹ Dr inż. , email: pboraw@moskit.uwm.edu.pl.

obrotowe. Mogą być one w znacznie krótszym czasie niż aktywa trwałe zamienione na gotówkę. Załamanie płynności finansowej jest główną przyczyną upadku przedsiębiorstw. W przypadku załamania płynności finansowej sytuacja przedsiębiorstw na rynku pogarsza się. Dotychczasowi kontrahenci mogą zrezygnować z dalszej współpracy, a przedsiębiorstwo w przypadku braku gotówki jest zmuszone do sprzedaży swojego majątku po niskich cenach [Waśniewski i Skoczylas 1996, s. 341]. Większy udział aktywów o wysokiej płynności poprawia sytuację płatniczą przedsiębiorstw lub gospodarstw rolnych [Milewska i Wolff 2008, s. 177].

Z drugiej jednak strony właściciele podmiotów gospodarczych muszą przywiązywać uwagę do zadłużenia. Zagadnienie to wiąże się bardzo z płynnością finansową ponieważ właściciele podmiotów gospodarczych zapożyczając się w banku lub innych instytucjach finansowych powinien wykazać zdolność do ich spłaty.

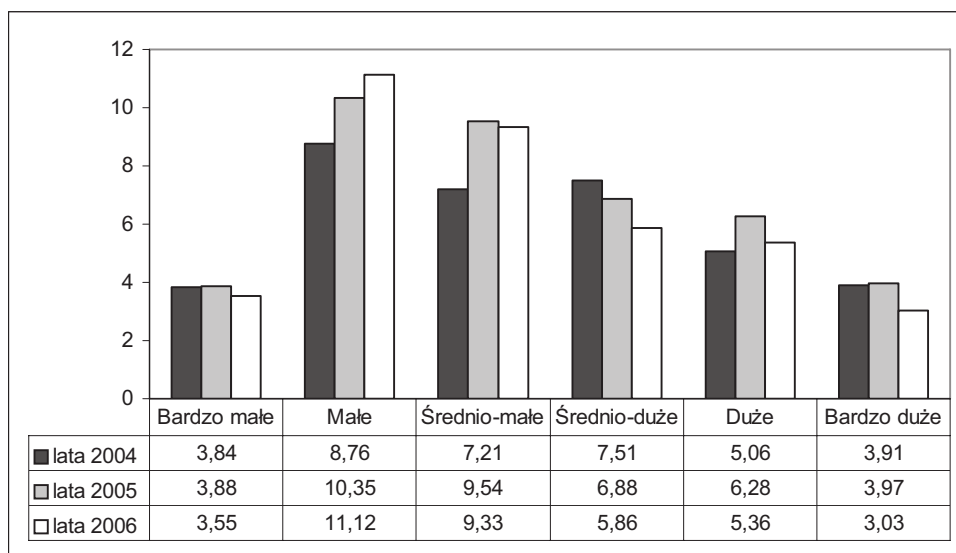
Cel i metoda badań

Głównym celem badań było przeprowadzenie analizy wskaźnikowej indywidualnych gospodarstw rolnych zintegrowanych w systemie FADN z regionu Mazowsze i Podlasie. Region ten obejmuje następujące województwa: mazowieckie, podlaskie, lubelskie i łódzkie. Badania zawierające dane bilansowe pochodziły z lat 2004-2006 i zostały przeprowadzone przy wykorzystaniu metodologii IERiGŻ-PIB w Warszawie. Za najważniejsze uznano wskaźniki rentowności i zadłużenia, które przedstawiono w zależności od powierzchni UR gospodarstw. Dokonano podziału badanej zbiorowości gospodarstw na sześć grup według wielkości UR na: bardzo małe (≤ 5 ha), małe ($5 < \leq 10$ ha), średnio małe ($10 < \leq 20$ ha), średnio-duże ($20 < \leq 30$ ha), duże ($30 < \leq 50$ ha) i bardzo duże (> 50 ha). Wskaźniki płynności przedstawiono w punktach (krotność), zadłużenia w %, a wskaźnik zadłużenia długoterminowego w punktach.

Wyniki badań

Wskaźniki płynności były pierwszymi poddanymi analizie. Z punktu widzenia funkcjonowania przedsiębiorstwa płynność oznacza zdolność do wywiązywania się z krótkoterminowych zobowiązań. Jest to szczególnie ważne w funkcjonowaniu przedsiębiorstwa ponieważ brak tej zdolności może doprowadzić do osłabienia sytuacji finansowej przedsiębiorstwa lub nawet jego bankructwa [Franc-Dąbrowska 2008]. Wskaźnik płynności bieżącej liczono jako relację aktywów obrotowych do zobowiązań krótkoterminowych. Najwyższą wartość wskaźnika płynności bieżącej w 2006 r. odnotowano w gospodarstwach małych (10,12), a najniższą w bardzo dużych (3,03). W latach 2004-2006 zaobserwowano wzrost wskaźnika płynności bieżącej w grupie gospodarstw małych oraz średnio-małych. Natomiast wskaźnik płynności bieżącej uległ zmniejszeniu w badanym okresie w grupie podmiotów określanych pod względem wielkości UR jako bardzo małe, średnio-duże oraz bardzo duże (rys. 1). Wysokie wskaźniki płynności bieżącej oznaczają mały udział zobowiązań bieżących w funkcjonowaniu gospodarstw. Za optymalny uznaje się wskaźnik w granicach 1,2-2,0. We wszystkich grupach badanych gospodarstw rolnych osiągnięto wartości wskaźników płynności bieżącej przewyższające wskazania literaturowe. Zbyt wysoki wskaźnik jest również niekorzystny

ponieważ wskazuje on na brak działań właścicieli podmiotów gospodarczych zmierzających do ich rozwoju i modernizacji. Ponadto oznacza to gromadzenie środków pieniężnych na rachunku bankowym, które nie są zaangażowane w obrót i nie przynoszą zysku.

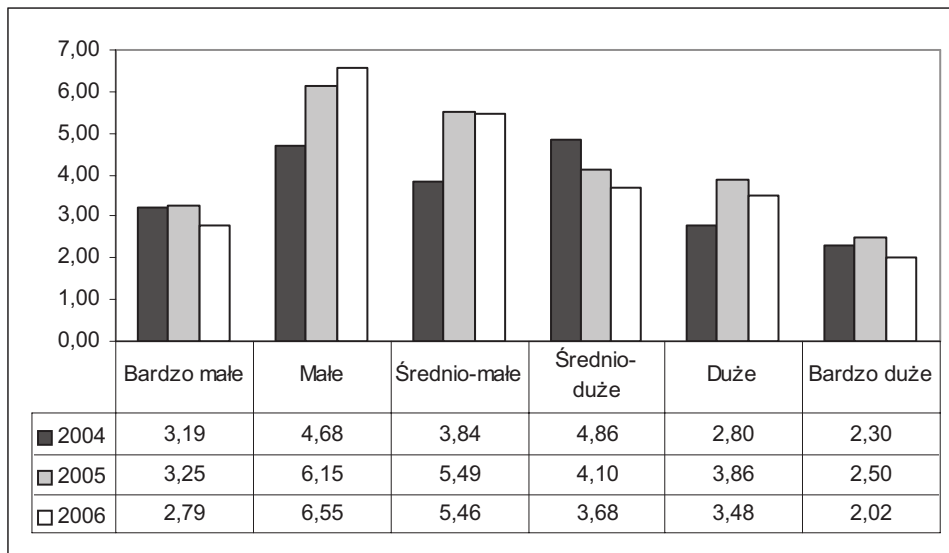


Rys. 1. Wskaźnik płynności bieżącej

Fig. 1. Current liquidity ratio

Źródło: obliczenia własne na podstawie FADN.

W dalszej części pracy dokonano analizy wskaźnika płynności szybkiej, który wyliczono jako relację aktywów obrotowych pomniejszonych o zapasy do zobowiązań krótkoterminowych. We wskaźniku tym następuje proces pominięcia zapasów, które przejawiają zwykle opóźnioną płynność. Najwyższą wartość wskaźnika płynności szybkiej odnotowano w grupie gospodarstw małych (6,55), średnio-małych (5,46). Natomiast najniższą wartość wskaźnika płynności szybkiej odnotowano w gospodarstwach bardzo dużych (2,02) i bardzo małych (2,79). W latach 2004-2006 wskaźnik płynności szybkiej uległ zwiększeniu w grupie gospodarstw średnio-małych i dużych. Natomiast wskaźnik ten uległ zmniejszeniu w podmiotach bardzo-małych i bardzo dużych (rys. 2). W literaturze przedmiotu podaje się, że jego optymalna wartość powinna wynosić 1,0. Jednak opinie co do wielkości tego wskaźnika są zróżnicowane. W literaturze panuje jednak pogląd, że wielkość tego wskaźnika należy porównywać w różnych branżach. Wskazuje się również, że nie powinno być zbyt dużej różnicy między wskaźnikami płynności bieżącej i szybkiej bo oznacza to posiadanie zbyt wysokiego poziomu zapasów. W przypadku płynności szybkiej odnotowano również bardzo wysoką wartość przewyższającą normy podręcznikowe we wszystkich badanych grupach gospodarstw rolnych. Wyższe wartości wskaźników płynności w badanych gospodarstwach rolnych wynikają z sezonowości, cyklu produkcji, wahań cenowych oraz przechowywania płodów rolnych [Poczta i Średzińska 2007, s. 493].

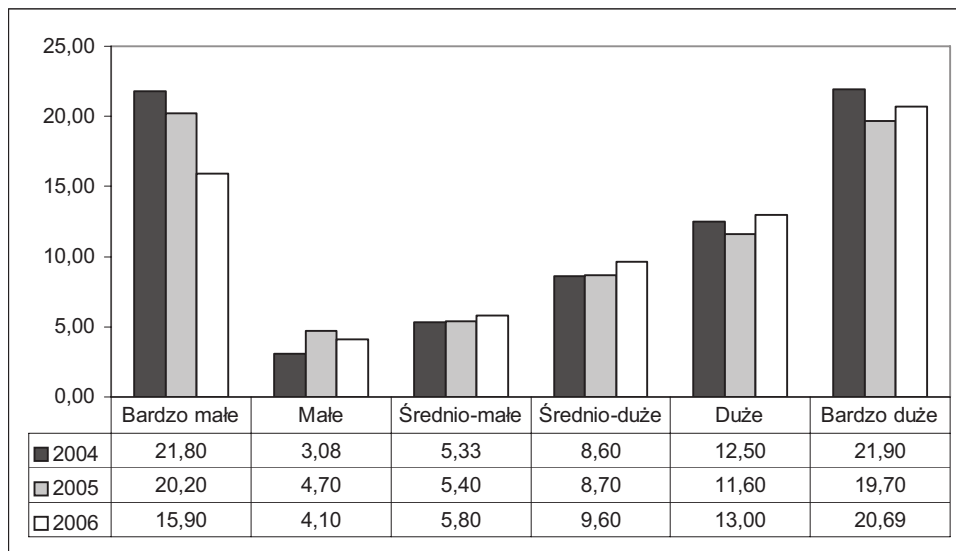


Rys. 2. Wskaźnik płynności szybkiej

Fig. 2. Quick liquidity ratio

Źródło: obliczenia własne na podstawie FADN.

W dalszej części pracy dokonano analizy zadłużenia, które pozwala ocenić politykę finansową prowadzoną w indywidualnych gospodarstwach rolnych. Wskaźnik zadłużenia aktywów ogółem liczono jako relację zobowiązań ogółem do aktywów ogółem. W 2006 r. najwyższą wartość wskaźnika zadłużenia aktywów ogółem odnotowano w gospodarstwach bardzo małych, bardzo dużych i dużych. Natomiast najniższą wartość wskaźnika zadłużenia aktywów ogółem odnotowano w gospodarstwach małych, średnio-małych i średnio-dużych. W latach 2004-2006 wskaźnik zadłużenia aktywów ogółem uległ zmniejszeniu w grupie gospodarstw bardzo małych i bardzo dużych. Natomiast jego zwiększenie odnotowano w gospodarstwach małych, średnio-małych, średnio-dużych i dużych (rys. 3). Według literatury wskaźnik ten powinien wynosić w przedsiębiorstwach 57-64%. Natomiast zbyt wysoka wartość zadłużenia wskaźnika wskazuje na brak możliwości spłaty zobowiązań. We wszystkich badanych grupach gospodarstw rolnych wskaźnik ten osiągnął dużo niższe wartości od proponowanych dla przedsiębiorstw w literaturze. Wskazuje to na brak zainteresowania rolników źródłami zewnętrznymi kapitałów. Wynika to również z faktu, że rolnicy w procesie produkcji wykorzystują częściej produkty wytworzone w gospodarstwie niż zakupują je z zewnątrz. Brak zainteresowania rolników źródłami zewnętrznymi kapitałów może wynikać ze złych doświadczeń z okresu transformacji systemowej. Widmo bankructwa gospodarstwa, utrata zdolności do spłaty zniechęcają rolników do ich zaciągania. Właściciele gospodarstw rolnych korzystają z kredytów tylko wtedy, kiedy są do tego zmuszeni przez złą sytuację finansową lub gdy własne zasoby gotówkowe są za małe na przeprowadzenie zaplanowanych działań.



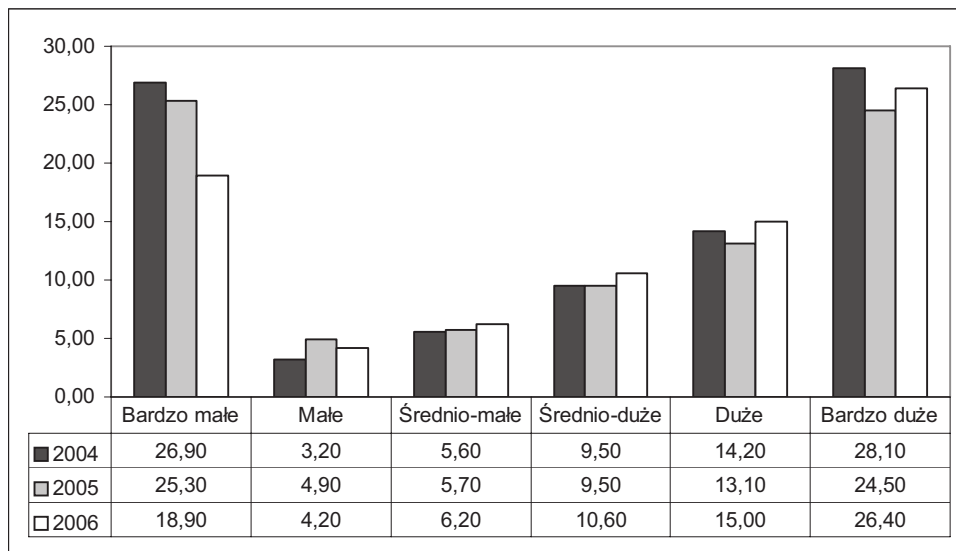
Rys. 3. Wskaźnik zadłużenia aktywów ogółem (%)

Fig. 3. Assets debt ratio

Źródło: obliczenia własne na podstawie FADN.

Kolejny wskaźnik poddany analizie to zadłużenie kapitału własnego, które przedstawia możliwość pokrycia zobowiązań kapitałami własnymi. Wskaźnik zadłużenia kapitału własnego liczono jako relację zobowiązań ogółem do kapitału własnego. Obrazuje on wielkość kapitałów obcych na jednostkę kapitału własnego. Wysoki poziom wskaźnika zadłużenia kapitału własnego wskazuje na wysokie koszty finansowe obciążające wynik finansowy i na kłopoty ze spłatą kredytów. Należy jednak podkreślić, że umiejętnie wykorzystane kapitały obce pomagają w rozwoju przedsiębiorstw i poprawie wyników finansowych. Efektywne zarządzane kapitały obce mogą dynamizować sprzedaż. W literaturze podaje się, że jego wartość powinna zawierać się w przedziale od 1,0 do 3,0 (100-300%).

W roku 2006 najwyższą wartość wskaźnika zadłużenia kapitału własnego odnotowano w gospodarstwach bardzo dużych i bardzo małych. W latach 2004-2006 wskaźnik zadłużenia kapitału własnego uległ zmniejszeniu w gospodarstwach bardzo małych i bardzo dużych. Natomiast jego wartość uległa zwiększeniu w gospodarstwach małych, średnio-małych, średnio-dużych i dużych w badanym okresie (rys. 4). Porównując wartości wskaźnika zadłużenia kapitału własnego z proponowanymi w literaturze można zauważyć, że w większości badanych grup gospodarstw osiągnięto duże niższe wartości. Podobnie jak w przypadku wskaźnika zadłużenia aktywów prawidłowość tą należy tłumaczyć małym zainteresowaniem rolników kapitałami obcymi oraz obawami wynikającymi z obciążeń jakie niesie korzystanie ze źródeł zewnętrznych.

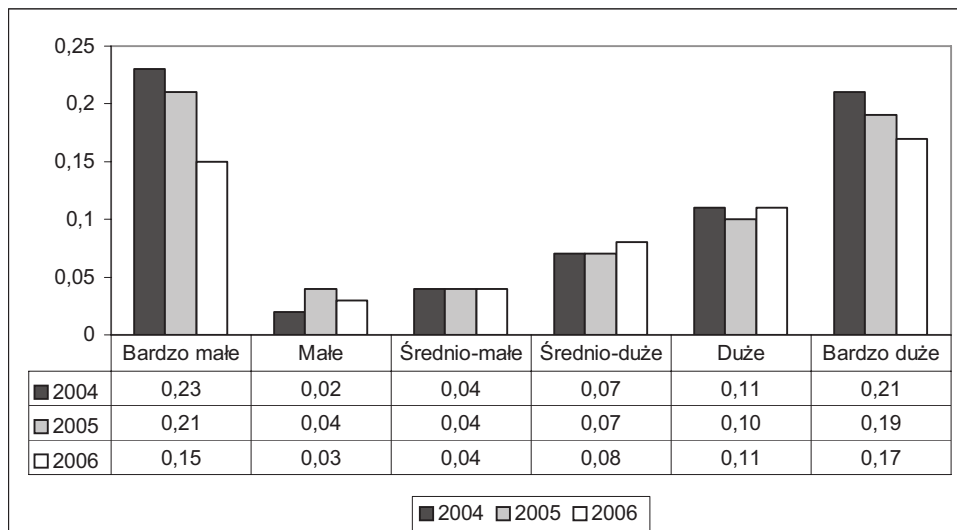


Rys. 4 Wskaźnik zadłużenia kapitału własnego (%)

Fig. 4. Own capital debt ratio

Źródło: obliczenia własne na podstawie FADN.

Ostatni wskaźnik poddany analizie to zadłużenie długoterminowe. Jest on obliczany przez relacje zobowiązań długoterminowych do kapitału własnego. Za prawidłową wartość tego wskaźnika podaje się przedział 0,5-1,0 (50-100%), co oznacza, że wartość kredytu długoterminowego nie powinna być wyższa od wartości kapitału własnego. W przypadku osiągnięcia wartości wskaźnika powyżej 1,0 zagrożona jest sytuacja firmy ponieważ zobowiązania długoterminowe przewyższają wartość kapitału własnego. W badanym okresie wskaźnik ten uległ zmniejszeniu w gospodarstwach bardzo dużych i bardzo małych. W gospodarstwach małych i średnio-dużych wskaźnik ten uległ zwiększeniu w latach 2004-2006. A w podmiotach średnio-małych i dużych nie uległ zmianie w badanym okresie (rys. 5). Mimo wszystko należy stwierdzić, że ukształtował się on na dużo niższym poziomie od proponowanego w literaturze. Właściciele gospodarstw bardzo dużych i bardzo małych mają większą skłonność do zadłużania się w porównaniu do gospodarstw małych, średnio-małych i średnio-dużych. Większe zadłużenie w gospodarstwach bardzo małych wynika również z prawidłowości, że ich właściciele posiadają często dodatkowe zatrudnienie poza rolnictwem. Fakt ten zwiększa bezpieczeństwo finansowe rodzin w gospodarstwach bardzo małych, a tym samym zachęca rolników do zaciągania kredytów długoterminowych.



Rys. 5. Wskaźnik zadłużenia długoterminowego
 Fig. 5. Long term debt ratio
 Źródło: obliczenia własne na podstawie FADN.

Podsumowanie i wnioski

Należy zaznaczyć, że w badanym okresie gospodarstwa rolne osiągnęły wysokie wartości wskaźników płynności bieżącej i szybkiej. Może to być wynikiem poprawy sytuacji finansowej tych podmiotów gospodarczych, większej dostępności funduszy unijnych oraz wzrostem gospodarczym. Z drugiej jednak strony niepokoją bardzo wysokie wartości tych wskaźników w gospodarstwach małych, średnio-małych i średnio-dużych. Świadczą one o nadpłynności w tych gospodarstwach co przejawia się w braku inwestycji i „przejadaniu” środków finansowych. Tak sytuacja może w przyszłości doprowadzić do pogorszenia sytuacji badanych gospodarstw rolnych.

Z drugiej strony objęte badaniami gospodarstwa rolne charakteryzowały się niskimi wartościami wskaźników zadłużenia. Fakt ten świadczy o nie korzystaniu przez ich właścicieli z kapitałów zewnętrznych oraz małej skali inwestycji. Są to gospodarstwa o małej sile ekonomicznej, a wzrostowi powierzchni towarzyszył wzrost zainteresowania kapitałami zewnętrznymi.

Reasumując można stwierdzić, że sytuacja finansowa gospodarstw rolnych z regionu Mazowsze i Podlasie w badanym okresie przedstawiała się korzystnie. Niepokoi natomiast brak działań zmierzających do wykorzystania podsianych zasobów i kapitałów. Wprawdzie są to gospodarstwa mało zadłużone ale również mało rozwojowe. Badania wykazały, że gospodarstwa bardzo duże posiadały dużo niższe wskaźniki płynności od gospodarstw małych i średnio-małych i wyższe wskaźniki zadłużenia. Wynika to z faktu, że właściciele tych podmiotów częściej podejmują decyzje o upłynnieniu posiadanych zapasów oraz o korzystaniu w większym zakresie ze środków obrotowych z zakupu.

Literatura

- Bednarski L. [1999]: Analiza finansowa w przedsiębiorstwie. Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa, ss.208.
- Franc-Dąbrowska J. [2008]: Jak kształtować płynność szybką i natychmiastową w przedsiębiorstwach rolnych?; *Zeszyty Naukowe SGGW Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej* 64, ss. 39-51.
- Milewska A., Wolff A. [2008]: Kształtowanie płynności finansowej na przykładzie przedsiębiorstwa przemysłu chemicznego. *Zeszyty Naukowe SGGW Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej* 64, ss. 175-187.
- Poczta W., Średzińska J. [2007]: Wyniki produkcyjno-ekonomiczne i finansowe indywidualnych gospodarstw rolnych według ich wielkości ekonomicznej (na podstawie regionu FADN Wielkopolska i Śląsk). *Problemy Rolnictwa Światowego* tom XVII, s. 433-443.
- Sierpińska M., Jachna T. [1998]: Ocena przedsiębiorstwa według standardów światowych. PWN, Warszawa.
- Wasniewski T., Skoczylas W. [1996]: Analiza płynności finansowej. [W:] Analiza finansowa w zarządzaniu przedsiębiorstwem , tom 1, Bednarski L., Waśniewski T. (red.), Warszawa, ss. 330-361.

Katarzyna Brodzińska¹

Katedra Agrobiznesu i Ekonomii Środowiska
Uniwersytet Warmińsko-Mazurski
Olsztyn

Program rolnośrodowiskowy i jego zakres realizacji w aspekcie rozwoju rolnictwa i ochrony środowiska

Agri-environmental programme and its performance with respect to agricultural development and environmental protection

Abstract. The aim of this article was to show the best experiences of agri-environmental programme in the EU countries with particular regard paid to the agri-environmental programme which was realized in Poland in years 2004-2006. The data were taken from the Agency for Agriculture Restructuring and Modernisation, EUROSTAT and the reports by European Commission, European Environmental Agency and World Wildlife Fund for a living planet. The European Union countries experiences showed that realization of agri-environmental programmes can give good environmental results. It is necessary to adjust packages of the programme to the natural conditions and create good evaluation system which can help to control this programme. It will help to control differences between tasks and results in individual packages and better connect the agricultural development with the environmental protection.

Key words: agri-environmental programme, packages of the programme, direction of agricultural development

Synopsis. Celem pracy było przybliżenie najlepszych praktyk w zakresie realizacji programów rolnośrodowiskowych w krajach członkowskich UE ze szczególnym uwzględnieniem doświadczeń programu rolnośrodowiskowego realizowanego w Polsce w latach 2004-2006. Materiał badawczy stanowiły dane Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa, Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi, EUROSTATu oraz wyniki raportów Komisji Europejskiej, Europejskiej Agencji Środowiska (EEA), WWF Światowego Funduszu Na Rzecz Przyrody. Z doświadczeń krajów UE wynika, że realizacja programów rolnośrodowiskowych może przynieść mierzalne efekty środowiskowe. Konieczne jest jednak dostosowanie pakietów programu do uwarunkowań przyrodniczych oraz stworzenie sprawnego systemu oceny, dzięki której programy te będą skutecznie monitorowane. Pozwoli to kontrolować różnice między zadaniami i rezultatami poszczególnych pakietów, a także lepiej zsynchronizować rozwój rolnictwa z ochroną przyrody.

Słowa kluczowe: program rolnośrodowiskowy, pakiety programu, kierunki rozwoju rolnictwa

Wprowadzenie

Rolno-środowiskowa polityka UE jest wyrazem poparcia dla określonych praktyk rolniczych, których celem jest ograniczenie nadmiernej intensyfikacji produkcji w gospodarstwach rolnych oraz ochrona środowiska i zachowanie krajobrazu wsi. W wyniku reformy Wspólnej Polityki Rolnej (WPR) z 1992 roku kraje członkowskie zostały zobligowane do obowiązkowego wprowadzenia programów rolnośrodowiskowych. Reforma WPR z 2003 roku podtrzymała obowiązkowy charakter programów rolnośrodowiskowych dla państw członkowskich, pozostawiając je nadal

¹ Dr inż., email: katarzyna.brodzinska@uwm.edu.pl

opcjonalnymi dla rolników. Realizowane programy mają bowiem charakter dobrowolnych umów zawieranych z rolnikami zobowiązującymi się do realizacji określonych świadczeń w swoim gospodarstwie rolnym na rzecz środowiska.

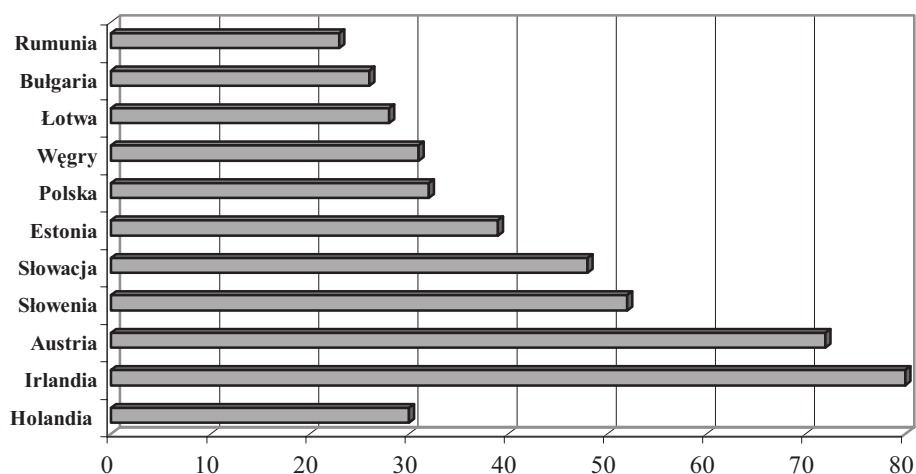
W krajach członkowskich realizowane są dwa typy programów rolnośrodowiskowych: strefowe (zawężone do ściśle określonych obszarów i związane głównie z ochroną różnorodności biologicznej) oraz horyzontalne, które mogą być realizowane na całym obszarze poszczególnych krajów. Każdy kraj członkowski opracowuje swój własny program rolnośrodowiskowy, który powinien precyzyjnie określać problemy i definiować cele, gdyż tylko wtedy można mieć pewność, że pieniądze wydane na programy dadzą oczekiwane efekty środowiskowe. Jednakże prawdziwą sztuką jest takie zdefiniowanie celów, które pozwoli znaleźć sposób na rozwój rolnictwa bez utraty istniejących wartości przyrodniczych i jednocześnie przyczyni się do poprawy stanu środowiska. Skuteczność programów rolnośrodowiskowych zależy nie tylko od ilości środków finansowych, ale również od racjonalnego zróżnicowania płatności w ramach poszczególnych pakietów. I chociaż studia przypadków przebadanych przez Europejską Agencję Środowiska dostarczają pod tym względem pozytywnych przykładów (m. in. poprawa struktury krajobrazu, ograniczenie negatywnych skutków rolnictwa dla środowiska, ochrona siedlisk i gatunków chronionych), inne badania dowodzą jednak, że wpływ istniejących programów rolnośrodowiskowych na środowisko może być bardzo nierównomierny [Klein, Sutherland 2003]. W związku z powyższym szczególnie ważne jest wspieranie wymiany doświadczeń w zakresie najlepszych praktyk pomiędzy państwami członkowskimi UE. Celem artykułu jest przybliżenie najlepszych praktyk w zakresie realizacji programów rolnośrodowiskowych w krajach członkowskich UE ze szczególnym uwzględnieniem doświadczeń realizowanego w Polsce w latach 2004-2006 programu rolnośrodowiskowego.

W artykule wykorzystano dane Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa, Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi, EUROSTATu oraz wyniki raportów Komisji Europejskiej, Europejskiej Agencji Środowiska (EEA), WWF Światowego Funduszu Na Rzecz Przyrody.

Realizacja programów rolnośrodowiskowych w wybranych krajach UE

Programy rolnośrodowiskowe są obowiązkowe dla każdego z państw członkowskich UE, ale zakres i środki finansowe przeznaczone na współfinansowanie programów podlegają decyzji każdego z tych państw. W krajach „starej 15-ki UE” w latach 2000-2006 wydatki na programy rolnośrodowiskowe stanowiły średnio 46,7% środków przeznaczonych ogółem na rozwój obszarów wiejskich, przy czym wydatki te stanowiły największy odsetek w Szwecji (82,8%), Austrii (64,0%), Włoszech (62,6%), Danii (52,5%), Finlandii (52,2%), Niemczech (50,9%). Poniżej średniej unijnej znalazły się Wielka Brytania (44,7%), Irlandia (38,8%), Portugalia (37%), Belgia (35,2%), Francja (34,9%) i Luksemburg (33,3%). Zdecydowanie najniższy odsetek środków na programy rolnośrodowiskowe przeznaczono w Grecji (15,8%), Holandii (22,6%) i Hiszpanii (23,6%), niemniej jednak prawie we wszystkich państwach członkowskich można zaobserwować stopniowy wzrost finansów przeznaczanych na programy rolnośrodowiskowe [Bartoszuk i inni 2004]. Z kolei przeprowadzona analiza statystyczna na potrzeby raportu oceny IRENA, pozwoliła na wyłonienie obszarów, na których programy rolnośrodowiskowe oraz

rolnictwo ekologiczne pokrywają się z regionami, w których udział siedlisk rolniczych na obszarach Natura 2000 jest bardzo wysoki. Jeśli istnieje duże pokrycie statystyczne, można przyjąć, że instrument polityki został właściwie ukierunkowany. Z raportu wynika, że w krajach takich jak Hiszpania, gdzie środki te są niewielkie, jest obszar na którym program rolnośrodowiskowy w ponad 50% pokrywa się z obszarami Natura 2000. Jednak największe pokrywanie się udziału siedlisk rolniczych na obszarze Natura 2000 z obszarami objętymi programami rolnośrodowiskowymi oraz obszarami rolnictwa ekologicznego w 2004 r. miało miejsce we Włoszech, Austrii, południowej Francji, północnej Szwecji i Finlandii, północnej Hiszpanii i Portugalii, a także w Irlandii i Wielkiej Brytanii [Ocena... 2006]. Spośród krajów, które w tym okresie kandydowały do UE najwięcej funduszy, bo 4%, na programy rolnośrodowiskowe w ramach SAPARD zaplanowały Węgry i Łotwa, nieco mniej (3%) Czechy i Słowacja, natomiast Bułgaria, Estonia, Polska, Rumunia po 2%, a najmniej Litwa (1%)².



Rys 1. Udział środków przeznaczonych na oś 2 (środowisko) w ramach PROW 2007-2013 w wybranych krajach UE, %

Fig. 1. Participation of funds assigned to realization of pivot 2 (environment) in rural development programmes in 2007-2013 in selected EU member states, %

Źródło: [Kozłicka 2007]

W nowym okresie programowania 2007-2013 ramy prawne oraz szczegółowe warunki i zasady stosowane do finansowania z budżetu Unii Europejskiej wydatków na wspólną politykę rolną, w tym wydatków na rozwój obszarów wiejskich, zostały określone w rozporządzeniach Rady (WE) nr 1290/2005 oraz nr 1698/2005. Zgodnie z art. 17 rozporządzenia Rady (WE) nr 1698/2005 wkład finansowy Unii Europejskiej na realizację osi 2 (środowiskowej) wynosi nie mniej niż 25% całkowitego wkładu EFFROW w program. Uwzględniając to kryterium poszczególne kraje członkowskie przeznaczają na realizację osi środowiskowej w nowym PROW 2007-2013 środki finansowe w różnym

² dane Komisji Europejskiej

wymiarze. Z dostępnych danych wynika, że w krajach „starej” 15-ki finansowanie działań środowiskowych jest dalej w znacznym stopniu zróżnicowane, przy czym widoczny jest wzrost finansowania osi środowiskowej w krajach, w których odsetek środków na ten cel był najniższy. Z kolei alokacja środków na oś środowiskową w krajach, które przystąpiły do UE w roku 2004 waha się od 28% (Łotwa) do 52% (Słowenia) ogółu środków PROW 2007-2013. Natomiast kraje, które wstąpiły do UE w 2007 r. (Rumunia, Bułgaria) zaplanowały środki na oś środowiskową w zasadzie na poziomie wymaganego minimum, czyli w granicach 25% ogółu środków PROW (rys. 1).

W krajach Unii Europejskiej można odnotować znaczące różnice w realizacji programów rolnośrodowiskowych. Przykładowo w Austrii objętych nimi jest 78,2% rolników i 67,8% powierzchni użytków rolnych, w Finlandii odpowiednio 77,2% i 86,9%, Szwecji 63,7% i 51,6%. Z większą rezerwą podchodzą natomiast do programów rolnośrodowiskowych kraje-weterani wspólnoty, jak Belgia (2,8% rolników i 1,7% użytków rolnych) oraz Holandia (odpowiednio 5,9% i 1,9%) [Gotkiewicz i Mickiewicz 2007]. W Polsce w 2006 roku program rolnośrodowiskowy realizowany był w co 25-tym gospodarstwie rolnym (4% ogółu gospodarstw) na obszarze 6,32% powierzchni UR. Tak duże zróżnicowanie wynika najprawdopodobniej ze złożoności programów, różnic kulturowych, różnych priorytetów w poszczególnych krajach, różnych limitów finansowych na współfinansowanie programów, a także z nieprzygotowanej w niektórych krajach administracji.

Poszczególne państwa członkowskie dysponują pełną dowolnością odnośnie zakresu wprowadzania programów rolnośrodowiskowych. Najbardziej zróżnicowany spośród wdrażanych w krajach UE program rolnośrodowiskowy ma Austria, gdzie pakiety dopłat odpowiadają zastosowanym działaniom przy zróżnicowanej produkcji, w związku z czym każda działalność ma odzwierciedlenie w osobnej, udokumentowanej płatności. Rolnicy są poza tym zobowiązani do realizacji pakietu podstawowego, niepłatnego (ograniczone nawożenia, przestrzeganie kodeksu dobrej praktyki rolniczej). Realizacja programu rolnośrodowiskowego w tym kraju przyczyniła się do ograniczenia intensywnego rolnictwa (produkcja rolnicza po zastosowaniu programu przez rolników spadła o 5%), a w niektórych rejonach kraju, gdzie były porzucone gospodarstwa, program pozwolił utrzymać te obszary w kulturze (pośrednio wpłynął na rozwój agroturystyki) i zapobiegł ich wyludnieniu. Należy również podkreślić, że wniosek rolnośrodowiskowy w Austrii jest prosty i nowelizowany corocznie w oparciu o dane dotyczące aktualnej sytuacji poszczególnych pól i stad zwierząt [Niewęgłowska 2003].

Irlandzki program może być realizowany niejako dwuetapowo, jeśli rolnik zrealizuje 11 działań na rzecz ochrony środowiska (w tym m.in. ograniczone nawożenie zależne od wyników badania gleby, regulowany wypas zwierząt, zabezpieczenie cieków wodnych, utrzymanie ostoi dzikiej przyrody, renowacja użytków ekologicznych, ograniczenia w stosowaniu pestycydów, ochrona cech charakterystycznych krajobrazu i miejsc stanowisk archeologicznych, poprawa wyglądu wizualnego gospodarstwa, konieczność ukończenia przez rolników uczestniczących w programie kursów związanych z programem rolnośrodowiskowym) ma możliwość realizacji jednego z sześciu dodatkowych działań uzupełniających (ochrona ostoi dzikiej przyrody, ekstensywne wypasanie owiec na terenach ostoi dzikiej przyrody, hodowla lokalnych ras zwierząt, które są zagrożone wyginieciem, długoterminowe odłogowanie użytków na brzegach rzek, udostępnienie gospodarstw dla zwiedzających, stosowanie rolnictwa ekologicznego). Na uwagę zasługuje fakt, że stawki płatności w irlandzkim programie rolnośrodowiskowym rzadko ulegają

zmianie (tylko raz od 1994 roku). Ponadto skutki programu rolnośrodowiskowego zostały objęte zintegrowanym monitoringiem, który obejmuje aspekty biologiczny, przestrzenny, historyczny i socjoekonomiczny. Biologiczny monitoring ocenia np. bioróżnorodność owadów na wskazanym terenie, a monitoring przestrzeni jakościowe zmiany środowiska naturalnego.

Program rolnośrodowiskowy w Polsce

Program rolnośrodowiskowy realizowany w Polsce w ramach PROW 2007-2013 znacznie różni się od programu, w którym mogli uczestniczyć rolnicy w latach 2004-2006. Przede wszystkim zrezygnowano z tzw. stref priorytetowych³ i rolnicy mogą realizować wszystkie pakiety na terenie całego kraju, ponadto zmieniła się zarówno liczba pakietów, bo doszły trzy nowe, a dwa z poprzednich zostały połączone, jak i wysokości płatności w ramach poszczególnych pakietów.

Z danych ARiMR wynika, że w latach 2004-2006 największym zainteresowaniem rolników cieszył się pakiet ochrona gleb i wód, na który złożono 51496 wniosków. Pakiet ten był realizowany na ponad 60% całego arealu programu rolnośrodowiskowego. Dużym powodzeniem cieszył się również pakiet rolnictwa ekologicznego realizowany na 23% powierzchni użytków rolnych objętych programem rolnośrodowiskowym (11988 wniosków). Stosunkowo niewielkie było natomiast zainteresowanie rolników pakietem rolnictwo zrównoważone (2085 wniosków) oraz tworzenie stref buforowych (105 wniosków) [ARiMR... 2007].

Jednym z celów zmian wprowadzonych w programie rolnośrodowiskowym na lata 2007-2013 było większe zainteresowanie rolników pakietami, które nie cieszyły się zbyt dużą popularnością w realizowanym w latach 2004-2006 programie rolnośrodowiskowym [Program... 2007].

Z danych ARiMR⁴ wynika, że znacznie wzrosło zainteresowanie pakietem rolnictwo zrównoważone, na które złożono 3848 wniosków (w roku 2005 było to 1234, 2006 r. 452 i w 2007 r. 399 wniosków). Ze względu na brak danych dotyczących obszaru, na którym realizowany będzie ten pakiet, sam wzrost liczby wniosków pozwala przypuszczać, że wprowadzone zmiany (możliwość realizacji pakietu na obszarze całego kraju, wzrost płatności do 360 zł/ha gruntów ornych) miały wymierny wpływ na wzrost zainteresowania tym pakietem. Należy jednocześnie zwrócić uwagę na zróżnicowane zainteresowanie pakietem rolnictwo zrównoważone w obrębie poszczególnych województw. Najwięcej wniosków złożyli rolnicy z woj. kujawsko-pomorskiego (1111) najmniej natomiast rolnicy

³ Łączny obszar wydzielonych geograficznie 69 stref priorytetowych stanowił około 32% powierzchni kraju, z czego użytki rolne zajmowały około 55% powierzchni. W strefach tych rolnicy mieli do dyspozycji większy zestaw możliwych działań rolnośrodowiskowych, mogli dodatkowo realizować następujące pakiety: rolnictwo zrównoważone, utrzymywanie łąk ekstensywnych i utrzymywanie pastwisk ekstensywnych. Realizacja pakietu polegała więc na przywracaniu lub zachowaniu ekstensywnych wypasów na półnaturalnych pastwiskach w sposób gwarantujący utrzymanie ich walorów florystycznych i miejsc przebywania gatunków zagrożonych wyginieciem.

⁴ Dane na dzień 30.05.2008 r. Ponieważ wnioski o przystąpienie do programu rolnośrodowiskowego według nowych zasad przewidzianych na lata 2007-2013 można było składać od dnia 15 marca do 15 maja (do 9 czerwca rolnicy mogą składać jeszcze wnioski z sankcjami, poegającymi na obniżeniu stawki płatności za każdy dzień roboczy spóźnienia), dane ostateczne o liczbie złożonych w 2008 r. wniosków nie powinny się jednak w sposób znaczący zmienić.

z woj. opolskiego (32), śląskiego (38) i lubuskiego (39). Jeśli jednak porównamy liczbę złożonych przez rolników wniosków na realizację pakietu rolnictwo zrównoważone z liczbą wniosków na pakiet ochrona gleb i wód, który polega na stosowaniu międzyplonów w celu zwiększenia udziału gleb z okrywą roślinną w okresie jesienno-zimowym, to nasuwają się pewne spostrzeżenia. Wyraźnie można zauważyć, że liczba złożonych wniosków jest zdecydowanie najwyższa w trzech województwach: lubelskim (1425), wielkopolskim (1374) i kujawsko-pomorskim (1332), ale jedynie w woj. kujawsko-pomorskim liczba wniosków na realizację pakietów rolnictwo zrównoważone i ochrona gleb i wód jest zbliżona. Nie oznacza to oczywiście, że w tym województwie gospodarstwa rolne realizują jednocześnie oba te pakiety, chociaż jest to bardzo prawdopodobne. Natomiast procent gospodarstw, które wnioskowały w 2008 r. jednocześnie o realizację tych dwóch pakietów nie mógł być większy niż 21,7% w województwie wielkopolskim i 14,9% w lubelskim. A zatem w województwie lubelskim 85%, a wielkopolskim 78,3% uczestniczących rolników łączyło pakiet ochrona gleb i wód z innymi pakietami, bądź realizowało wyłącznie ten pakiet. Z danych w tabeli 1. wynika, że pakiet ochrona gleb i wód mógł być realizowany łącznie z pakietem ekstensywne trwałe użytki zielone. W zasadzie trudno stwierdzić w jakim stopniu przystąpienie do programu rolnośrodowiskowego wpłynie na ekstensyfikację produkcji rolniczej, a w jakim jest to wykorzystywanie istniejących warunków naturalnych (np. ekstensywnie użytkowanych łąk i pastwisk) jedynie w celu poprawy warunków finansowych tych gospodarstw rolnych.

Tabela. 1. Liczba złożonych wniosków i pakietów realizowanych w ramach tych wniosków (stan na 30.05.2008 r.)
Table 1. Number of project applications and packages realized in these projects (state of 30.05.2008)

Województwo	Liczba złożonych wniosków	Liczba pakietów realizowanych w ramach złożonych wniosków						
		RZ	RE	ETUZ	ZZZGR	ZZZGZ	OGIW	SB
dolnośląskie	834	64	271	592	16	52	232	6
kujawsko-pomorskie	2044	1111	79	770	31	36	1332	8
lubelskie	2307	209	326	1491	69	116	1425	12
lubuskie	524	39	151	386	10	4	126	6
łódzkie	897	65	66	238	58	27	652	5
małopolskie	1581	227	559	809	226	353	413	13
mazowieckie	1984	250	326	1216	79	64	807	14
opolskie	228	32	15	42	4	8	187	2
podkarpackie	1587	219	385	977	92	43	423	9
podlaskie	1665	198	432	1092	28	76	668	3
pomorskie	1280	358	166	776	9	54	656	18
śląskie	313	38	60	145	31	37	137	4
świętokrzyskie	1852	281	265	989	123	18	885	5
warmińsko-mazurskie	1176	265	400	660	19	31	377	7
wielkopolskie	2060	298	125	1045	65	48	1374	13
zachodniopomorskie	1016	194	378	531	14	16	445	6
Razem	21348	3848	4004	11759	874	983	10139	131

RZ – rolnictwo zrównoważone, RE – rolnictwo ekologiczne, ETUZ – ekstensywne trwałe użytki zielone, ZZZGR – zachowanie zagrożonych zasobów genetycznych roślin w rolnictwie, ZZZGZ - zachowanie zagrożonych zasobów genetycznych zwierząt w rolnictwie, OGIW – ochrona gleb i wód, SB – strefy buforowe

Źródło: dane ARiMR

Pakiet ekstensywne trwałe użytki zielone to połączenie dawnych pakietów „utrzymywanie łąk ekstensywnych” i „utrzymywanie pastwisk ekstensywnych”, a jego celem jest ekstensywna gospodarka zarówno na łąkach, jak i na pastwiskach. Zasadnicze wymogi tego pakietu to opóźnienie terminu koszenia łąk do 1 czerwca, ograniczenie nawożenia i stosowanie techniki koszenia od środka pola do zewnątrz (co pozwala schowanym w trawie zwierzętom na ucieczkę przed kosiarką), a w przypadku pastwisk ograniczona obsada w zależności od użytkowania (pastwiskowe 0,5-1,0 DJP/ha, kośnopastwiskowe 0,3 DJP/ha i obciążenie nie większe niż 10 DJP/ha). Dopłata w tym pakiecie wynosi 500 zł do hektara gruntu użytkowanego jako trwałe użytki zielone. Zainteresowanie realizacją tego pakietu było duże, złożono 11759 wniosków (w poprzednim niejszych było to również około 3-3,5 tys. wniosków rocznie. Utrzymywanie się liczby wniosków na realizację tego pakietu na stałym poziomie, może świadczyć, że zmiana płatności na realizację niektórych wariantów tego pakietu (zwiększenie dopłat do upraw warzywniczych oraz wydzielenie w uprawach sadowniczych grupy roślin niskonakładowych, ze znacząco mniejszą dopłatą, a w przypadku ekologicznych użytków zielonych obowiązek przeznaczania plonu na paszę dla zwierząt) nie wpłynęło jednak na zmniejszone zainteresowanie rolników realizacją tego pakietu [Brodzińska 2007]. W pakiecie tym o dopłaty wnioskowali rolnicy, którzy chcą przestawić swoje gospodarstwo na produkcję metodami ekologicznymi. W zależności od rodzaju upraw uzyskują oni dodatkową dopłatę w wysokości od 260 zł/ha (użytki zielone z certyfikatem) do 1800 zł/ha (uprawy sadownicze w okresie przestawiania). Dopłaty w tym pakiecie zależą od rodzaju upraw i tego, czy gospodarstwo jest w okresie przestawiania czy też posiada już certyfikat produkcji ekologicznej. Najwięcej wniosków na realizację pakietu „rolnictwo ekologiczne” złożyli rolnicy w województwie małopolskim (559) i podlaskim (432). Jednocześnie należy zauważyć, że to właśnie rolnicy z województwa małopolskiego złożyli najwięcej wniosków na realizację pakietów mających na celu ochronę zagrożonych zasobów genetycznych roślin i zwierząt (zachowanie zagrożonych zasobów genetycznych roślin w rolnictwie 226, czyli 25,8% ogółu wniosków, zachowanie zagrożonych zasobów genetycznych zwierząt w rolnictwie 353, czyli 35,9% ogółu wniosków). Pakiet dotyczący zachowania zagrożonych zasobów genetycznych zwierząt w rolnictwie, pod nazwą „ochrona lokalnych ras zwierząt gospodarskich” był realizowany również w ramach PROW 2004-2006. W sumie w tym okresie złożono 786 wniosków (w 2005 r. 461, w 2006 r. 196 i w 2007 r. 129) dotyczących hodowli tradycyjnych ras zwierząt gospodarskich takich, jak bydło, konie, owce. Warunkiem koniecznym przy realizacji tego pakietu jest wpisanie zwierząt do ksiąg hodowlanych i objęcie stada programem ochrony zasobów genowych. Jak wynika z dostępnych danych ARiMR, w 2008 r. złożono na realizację tego pakietu 983 wnioski, trudno jednak stwierdzić, na ile ten wzrost zainteresowania był spowodowany włączeniem do pakietu trzody chlewnej (rasy złotnicka biała i pstra oraz puławska), na ile zwiększeniem liczby ras pozostałych zwierząt objętych pakietem, a na ile pakiet ten wpisał się w koncepcję gospodarstw realizujących ekologiczną ścieżkę rozwoju. W tym roku po raz pierwszy o wsparcie starać się mogli również rolnicy uprawiający tradycyjne lokalne odmiany roślin. Jak już wspomniano, najwięcej wniosków na realizację pakietu „zachowanie zagrożonych zasobów genetycznych roślin w rolnictwie” złożyli rolnicy z województwa małopolskiego (226). W sumie jednak zainteresowanie było wysokie, w kraju złożono 874 wniosków.

Podsumowanie

Z doświadczeń krajów UE, które już od ponad 15-tu lat realizują programy rolnośrodowiskowe wynika, że ich wprowadzenie może przynieść mierzalne efekty środowiskowe i przyczynić się do rosnącej odpowiedzialności rolników za stan zasobów przyrodniczych i jakość produkcji towarowej. Konieczne jest jednak podnoszenie świadomości społecznej i zmiana nastawienia rolników realizujących program rolnośrodowiskowy, z czysto komercyjnego na prośrodowiskowe.

Przykład Austrii i Irlandii pokazuje, że skuteczność programu rolnośrodowiskowego zależy przede wszystkim od dostosowania pakietów programu do uwarunkowań przyrodniczych w danym regionie. Regionalizacja dostępności pakietów w ramach programu rolnośrodowiskowego w Polsce z pewnością zapobiegłaby rozwojowi gospodarstw rolnych, które uczestniczą w programie głównie z chęci maksymalizacji korzyści finansowych z hektara posiadanych użytków rolnych. Przeprowadzone na podstawie dostępnych danych ARiMR analizy wykazały, że np. w województwach wielkopolskim i lubelskim gospodarstwa rolne uczestniczące w programie rolnośrodowiskowym mogą intensyfikować produkcję roślinną. Należałoby zatem uważnie prześledzić realizowane w tych regionach w ramach programu rolnośrodowiskowego pakiety, by stwierdzić, w jakim stopniu przyczyniają się one do zmniejszenia produkcji rolnej, a na ile służą głównie realizacji celu ekonomicznego rolników. Nie tylko doświadczenia krajów UE (np. Irlandii), ale również doświadczenia z realizacji programu rolnośrodowiskowego w latach 2004-2006 w Polsce pokazują, że niezwykle ważne jest stworzenie sprawnego systemu oceny, dzięki której programy te będą skutecznie monitorowane, ocenione i osądzone, co pozwoli kontrolować różnice między zadaniami i rezultatami poszczególnych pakietów.

Literatura

- ARiMR – trzy lata po akcesji. [2007]. Wyd. ARiMR, Warszawa.
- Bartoszek H., Dembek W., Dobrzyńska N., Marczakiewicz P., Kołomyjska I., Liro A., Maciejczak M., Bałtromiuk A. [2004]: Perspektywy wdrażania programów rolnośrodowiskowych w Polsce na przykładzie Doliny Biebrzy. Wyd. WWF, ss. 71-79.
- Brodzińska K. [2007]: Realizacja programu rolnośrodowiskowego w województwie warmińsko-mazurskim. *Woda – Środowisko – Obszary wiejskie*, t. 7, z. 2a (20), ss. 71-81.
- Gotkiewicz W., Mickiewicz B. [2007]: Problemy i dylematy polskiego programu rolnośrodowiskowego. *Zeszyty Problemowe Postępów Nauk Rolniczych*, nr 521, ss. 117-124.
- Jermaczek A., Pawlaczek P. [2004]: Natura 2000 u progu – ochrona elementów europejskiego dziedzictwa przyrodniczego w Polsce. Wyd. WWF.
- Klein D., Sutherland W. J. [2003]: How effective are agri-environment schemes in conserving and promoting biodiversity? *Journal of Applied Ecology* nr 40, ss. 947-967.
- Koźlicka K. [2007]: Programy Rozwoju Obszarów Wiejskich 2007-2013 w wybranych krajach UE Tryb dostępu: www.fapa.com.pl.
- Niewęglowska G. [2003]: Polski program rolnośrodowiskowy na tle programów Unii Europejskiej. IEiGŻ, Warszawa.
- Ocena integracji ochrony środowiska z polityką rolną. [2006]. EEA Briefing 2006/01. European Environment Agency, Kopenhaga.
- Program Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2007-2013 (PROW 2007-2013) [2007]. MRiRW, Warszawa.
- Rozporządzenie Rady (WE) nr 1290/2005 z dnia 21 czerwca 2005 r. w sprawie finansowania wspólnej polityki rolnej. *Dziennik Urzędowy Unii Europejskiej* z dnia 11.08.2005.

Rozporządzenie Rady (WE) nr 1698/2005 z dnia 20 września 2005 r. w sprawie wsparcia rozwoju obszarów wiejskich przez Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich *Dziennik Urzędowy Unii Europejskiej* z dnia 21.10.2005

The integration of environment into EU agriculture policy – the IRENA indicator – based assessment report [2006]: European Environment Agency, Kopenhaga.

Roman Chorób¹

Pracownia Naukowo-Dydaktyczna Informatyki Gospodarczej
Wydział Ekonomii
Uniwersytet Rzeszowski
Rzeszów

Determinanty i perspektywy rozwoju procesów integracyjnych rolnictwa z przemysłem spożywczym na przykładzie Podkarpacia

Determinants and perspectives in the development of integrating processes between agriculture and food industry in the province of Podkarpacie

Abstract. Integrating processes between agriculture and food processing industry have been assessed basing on a study of information, qualifications, extension services in disposition of farmers in the Podkarpacie region in a mountainous southern part of Poland. Surveys of farmers and industrialists have been done with this respect.

Key words: integrating processes, agriculture, food industry, information, qualification, advising, food economy, food quality, competition

Synopsis. W opracowaniu podjęto próbę ukazania istotnych czynników, jak również perspektyw rozwoju powiązań integracyjnych zachodzących pomiędzy rolnictwem a przemysłem spożywczym w województwie podkarpackim. W opracowaniu zaprezentowano wpływ informacji, kwalifikacji i doradztwa na ograniczanie barier rozwoju tych procesów. Przedmiotem badań były źródła informacji, posiadane kwalifikacje oraz potrzeby informacyjne i doradcze w zakresie rozwoju więzi integracyjnych, jak również opinie producentów rolnych i przedstawicieli podmiotów przetwórczych odnośnie praktycznego wykorzystania uzyskanych porad. Determinanty te stanowią istotną przesłankę sprzyjającą ograniczeniu barier, jak również stwarzaniu możliwości rozwoju związków integracyjnych w gospodarce żywnościowej.

Słowa kluczowe: procesy integracyjne, rolnictwo, przemysł spożywczy, informacja, kwalifikacje, doradztwo, gospodarka żywnościowa, jakość, konkurencja.

Wstęp

Pomiędzy wytworzeniem surowców a dostarczeniem żywności konsumentom istnieje wiele faz produkcji i dystrybucji. Surowce pochodzenia rolnego i żywność produkuje się w każdym regionie kraju, jest to więc działalność rozproszona. Wytworzone produkty kanałami marketingowymi przepływają do skoncentrowanego przetwórstwa spożywczego, a stąd poprzez hurt i detal docierają do konsumentów, którzy również są rozproszeni. Rozwój powiązań o charakterze integracyjnym może zatem przyczynić się do podniesienia efektywności funkcjonowania całej gospodarki żywnościowej.

Ważnym elementem w sprostaniu konkurencji na rynku żywności jest wysoka jakość produkowanych towarów, która determinowana jest m.in. jakością i standaryzacją surowców pochodzenia rolniczego. To z kolei zmusza przedsiębiorstwa przemysłu spożywczego

¹ Adiunkt, Uniwersytet Rzeszowski, ul. Ćwiklińskiej 2, 35-601 Rzeszów, e-mail: rchorob@univ.rzeszow.pl.

do ściślejszej współpracy z producentami rolnymi lub też do uruchamiania własnych jednostek zajmujących się uprawą roślin bądź chowem zwierząt gospodarskich. Powyższe przesłanki po raz kolejny wskazują na istotność zagadnień, obejmujących związki integracyjne pomiędzy podmiotami uczestniczącymi w procesie dostarczania artykułów żywnościowych. Właściwe zarządzanie przepływami surowców i produktów oraz ich składowanie w sferze zaopatrzenia, produkcji i dystrybucji może przyczynić się do obniżenia kosztów działalności przedsiębiorstwa, a także podnieść jakość produkowanych wyrobów. W konsekwencji powinno to sprzyjać poprawie konkurencyjności przemysłu spożywczego oraz procesom integracji z jego otoczeniem rynkowym [Chechelski, Morkis 1999].

Aktualne członkostwo Polski w UE znacząco wpływa na sytuację producentów i przetwórców artykułów rolnych, podobnie jak wielu innych podmiotów gospodarczych. Akcesja do UE wiąże się ze wzrostem konkurencji na rynku rolno-żywnościowym, zarówno ze strony producentów surowca, jak i jego przetwórców [Por. Gorzelak 2005; Grębowiec 2004; Urban 2005; Wawrzyniak, Wojtasik 2004]. Szanse Polski na rynkach innych krajów członkowskich upatrywać należy w ograniczaniu wpływu dużego rozdrobnienia gospodarstw producentów rolnych poprzez stworzenie struktur integrujących rolników, umożliwiających racjonalizację produkcji i zbytu produktów rolnych. Bezspornym jest fakt, iż prawidłowy rozwój procesów integracji pionowej i poziomej może przyczynić się do uzyskania lepszej pozycji rynkowej polskich producentów artykułów rolno-żywnościowych.

Strategia rozwiązywania problemów i pokonywania barier rozwoju związków integracyjnych pomiędzy rolnictwem a przemysłem spożywczym polega w dużym uproszczeniu na eliminowaniu słabych, a wykorzystywaniu mocnych stron oraz potencjału w taki sposób, aby minimalizować zagrożenia i wykorzystywać pojawiające się szanse. Głównymi podmiotami tej strategii, w pierwszym przypadku niniejszych rozważań, są producenci rolni jako kierownicy, właściciele i użytkownicy gospodarstw rolnych, zaś w drugim wypadku – przedstawiciele jednostek przemysłu spożywczego prowadzący działalność gospodarczą na analizowanym obszarze. Oznacza to, że każdy z nich może na własny sposób skutecznie realizować określoną strategię, z uwzględnieniem zmienności uwarunkowań mechanizmu rynkowego i prowadzonej przez państwo polityki gospodarczej. Im bardziej zbliżone do optymalnych warunki i dogodniejsze uczestnictwo w układzie zintegrowanym, tym większe szanse na osiągnięcie założonych celów.

Przedmiot i metody badań

Celem niniejszego opracowania jest ukazanie istotnych czynników determinujących zaawansowanie więzi integracyjnych, jak również perspektyw rozwoju procesów integracyjnych zachodzących pomiędzy rolnictwem a przemysłem spożywczym w województwie podkarpackim.

Przedmiotem badań były źródła informacji, posiadane kwalifikacje oraz potrzeby informacyjne i doradcze w zakresie rozwoju powiązań integracyjnych, jak również opinie producentów rolnych i przedstawicieli podmiotów przetwórczych odnośnie praktycznego wykorzystania uzyskanych porad. Czynniki te stanowią ważną pozycję wśród przesłanek sprzyjających ograniczaniu barier, jak również stwarzaniu możliwości rozwoju związków integracyjnych w gospodarce żywnościowej.

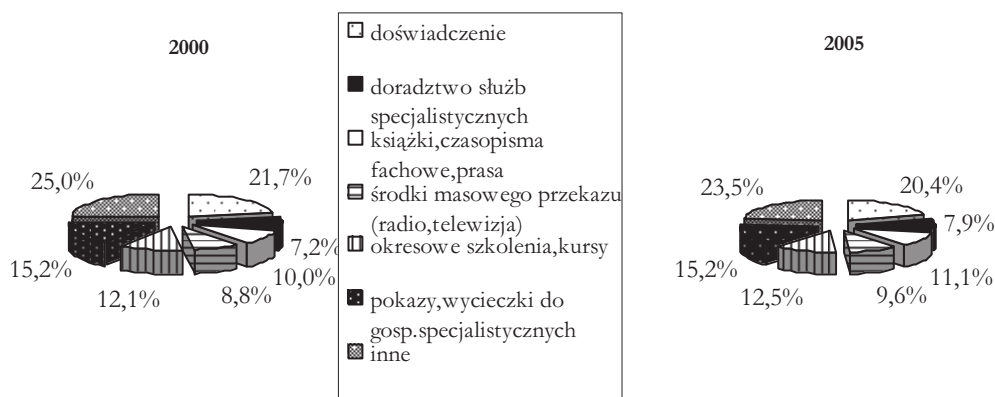
Dane faktograficzne zebrano w latach: 2000 i 2005, a więc dotyczą one zarówno okresu przed, jak i tuż po akcesji Polski do Unii Europejskiej. Badania z wykorzystaniem kwe-

stionariusza ankietowego przeprowadzono dwukrotnie wśród 450 producentów rolnych prowadzących produkcję towarową oraz 126 wiodących firm przemysłu spożywczego funkcjonujących na badanym obszarze, a zajmujących się przetwórstwem mięsa, mleka, zbóż oraz owoców i warzyw.

Czynniki kształtujące rozwój procesów integracyjnych

Korzyści ekonomiczne osiągane przez rozwój powiązań integracyjnych sprawiają, iż stanowią one główny kierunek ewolucyjnych przemian w agrobiznesie. Prowadzone badania wykazały, że gospodarstwa rolne będące uczestnikami układu zintegrowanego wykazują się zdolnościami do reprodukcji rozszerzonej, powiększenia areалу ziemi rolniczej i wzrostu skali produkcji, co umożliwia redukcję kosztów jednostkowych. Uczestnictwo w takiej strukturze powoduje, że rolnicy powinni charakteryzować się większą podatnością na innowacje i postęp techniczny oraz umiejętnościami elastycznego dostosowania się do koniunktury rynkowej. Wymaga to doskonalenia kwalifikacji (np. uczestnictwo w szkoleniach) i pogłębiania wiedzy specjalistycznej oraz wykorzystywania rachunku ekonomicznego w procesie podejmowania decyzji.

Wyrazem opisanych wyżej tendencji są udzielane przez ankietowanych rolników odpowiedzi na pytania dotyczące podnoszenia kwalifikacji, korzystania z różnych form doradztwa i usług specjalistycznych. Na rysunku 1 przedstawiono strukturę odpowiedzi ankietowanych producentów rolnych na pytanie dotyczące form podnoszenia wiedzy i umiejętności w zakresie produkcji.



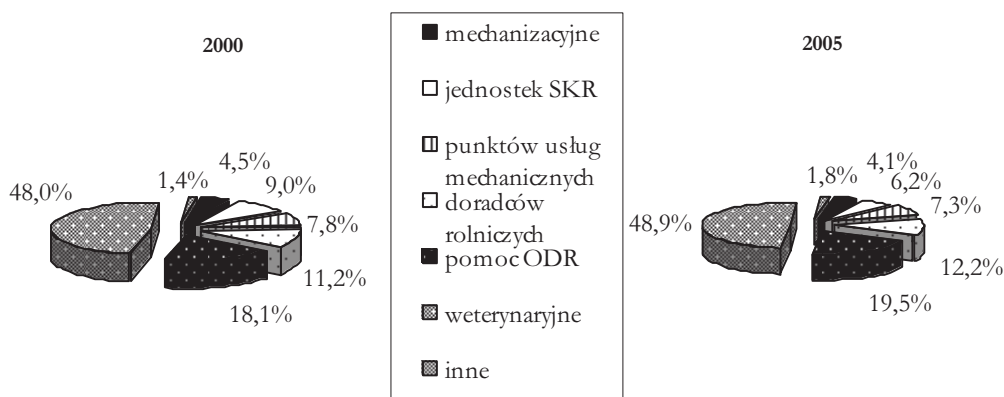
Rys. 1. Formy podnoszenia wiedzy i umiejętności preferowane przez ankietowanych rolników
 Fig. 1. Ways of improving knowledge and skills of production preferred by responding farmers
 Źródło: Badania własne

Z przedstawionych na rysunku 1 danych wynika, że w województwie podkarpackim duży odsetek rolników przy podejmowaniu decyzji produkcyjnych korzysta z własnego doświadczenia. Ta forma była wskazywana najczęściej, aczkolwiek w 2005 roku odnotowano niewielki spadek znaczenia tej formy na korzyść innych. Na kolejnych pozycjach (biorąc pod uwagę częstotliwość odpowiedzi) uplasowały się takie formy podnoszenia wiedzy i umiejętności, jak doradztwo służb specjalistycznych, książki, prasa i czasopisma

branżowe, środki masowego przekazu, okresowe szkolenia i kursy, pokazy i wycieczki do gospodarstw wzorcowych oraz inne formy, wśród których wymieniano np. wymianę doświadczeń i informacji.

Odpowiedzi udzielane w dwóch okresach badawczych wskazują na niewielką tendencję wzrostową roli takich form podnoszenia wiedzy i umiejętności, jak doradztwo służb specjalistycznych, książki, czasopisma i prasa branżowa oraz środki masowego przekazu. Oceniając wpływ podnoszenia wiedzy i umiejętności w zakresie produkcji na jej jakość, 65,8% ankietowanych producentów rolnych w 2005 roku wyraziło pogląd, że jest on bardzo duży lub duży, 31,2% twierdziło, że jest on średni, a tylko 2,4% uważało, że jest on mały bądź nie ma żadnego (odpowiednio w 2000 roku: 63,6%, 29,8% i 5,8%). Świadczy to o podejmowaniu przez rolników nowych wyzwań, które mogą okazać się dochodowymi właśnie dzięki inwestycji w samego siebie poprzez doskonalenie wiedzy i własnych umiejętności.

Rodzaje usług doradczych świadczonych na rzecz gospodarstwa, które wymieniali ankietowani producenci rolni zaprezentowano na rysunku 2. Największy odsetek rolników korzystało z usług weterynaryjnych (około 48%). Dość dużą grupę (około 30%) stanowią producenci rolni, którzy korzystali z pomocy ODR-ów oraz doradców rolniczych. Najmniejsza grupa to rolnicy, na rzecz których swe usługi świadczyły jednostki SKR, punkty usług mechanicznych oraz inne jednostki (np. instruktorzy z zakresu technologii produkcji).



Rys. 2. Rodzaje usług doradztwa specjalistów, z których korzystali ankietowani rolnicy

Fig. 2. Types of extension services offered by specialists which surveyed farmers benefited from

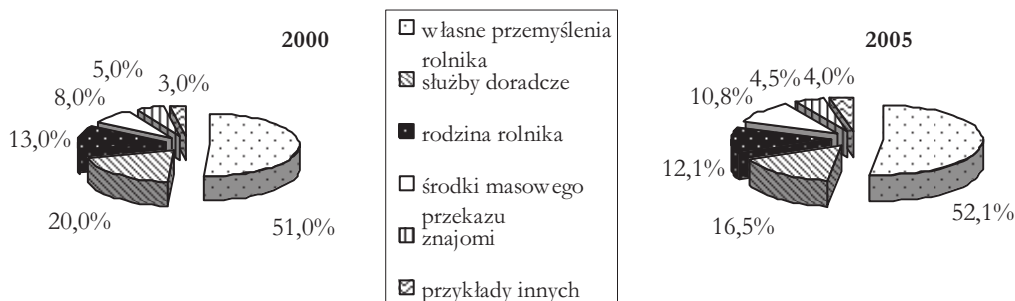
Źródło: badania własne

Odpowiadając na pytanie o wpływ doradztwa ze strony specjalistów na jakość prowadzonej produkcji, 26,8% ankietowanych rolników w 2005 roku odpowiedziało, że jest on bardzo wysoki lub wysoki, 55,3% ocenia go jako średni lub dostateczny, a 11,6% jako niski bądź bardzo niski. Natomiast w 2000 roku odpowiedzi na identyczne pytanie kształtowały się następująco: 24,4% wpływ bardzo wysoki lub wysoki, 50,4% średni lub dostateczny, 18,9% niski bądź bardzo niski. Z przedstawionych danych wynika, że rolnicy coraz bardziej doceniają rolę doradztwa specjalistycznego w procesie podnoszenia jakości prowa-

dzonej produkcji, co zapewne może stanowić jedną z istotnych przesłanek przełamania barier w kierunku rozwoju więzi integracyjnych.

Dla specjalistów prowadzących ukierunkowane szkolenia bardzo ważną kwestią jest poznanie potrzeb edukacyjnych. W swych wypowiedziach producenci rolni w 2005 roku wskazywali (według częstotliwości odpowiedzi), że największe braki wiedzy odczuwają w zakresie takich zagadnień, jak ekonomika i organizacja gospodarstw, jakość wytwarzanych produktów, technologia produkcji rolniczej, produkcja zdrowej i ekologicznej żywności, marketing i agrobiznes, prawo i finanse, budownictwo oraz inne (np. z zakresu eksportu czy agroturystyki). W 2000 roku częstotliwość odpowiedzi ułożyła się w zbliżonej kolejności. Wskazane przez rolników zagadnienia, w zakresie których odczuwają największe braki, świadczą o ich chęci i potrzebie dostosowywania się do nowych uwarunkowań rynkowych, które nie zawsze można poznać samym tylko doświadczeniem.

Biorąc pod uwagę jakość wytwarzanych produktów, zapytano rolników o źródła inspiracji w podejmowaniu przedsięwzięć z tego zakresu. W 2005 roku ankietowani producenci rolni wskazywali, oprócz własnych przemyśleń, na znaczącą rolę, jaką spełniały ośrodki doradztwa rolniczego, a także podawali przykłady innych pozytywnych inicjatyw, które zachęcały do podobnych przedsięwzięć. Natomiast w 2000 roku głównymi źródłami (według częstotliwości odpowiedzi) w opinii ankietowanych producentów rolnych były własne przemyślenia rolnika i rodziny, środki masowego przekazu, ośrodki doradztwa rolniczego oraz znajomi i najbliższe otoczenie. Na ostatnich miejscach wskazywano na takie źródła inspiracji, jak liderzy grup producenckich oraz przykłady innych pozytywnych inicjatyw. Na rysunku 3 przedstawiono źródła inspiracji do podejmowanych przez rolników inicjatyw gospodarczych w obu analizowanych latach.



Rys. 3. Źródła inspiracji do podejmowanych przez rolników przedsięwzięć gospodarczych
 Fig. 3. Sources of inspiration for economic ventures undertaken by farmers
 Źródło: badania własne

Należy ponadto zauważyć, iż w ostatnim dziesięcioleciu zmienił się znacznie charakter doradztwa rolniczego, tj. zakres jego oddziaływania na środowisko wiejskie, pojawiły się nowe priorytety i problemy. Coraz większego znaczenia nabiera doradztwo o charakterze ekonomicznym, które wspiera rolników w rozwiązywaniu problemów związanych z postępowaniem w gospodarce rynkowej. Zaobserwowane zmiany w hierarchii ważności źródeł inspiracji, jak też zmiany charakteru doradztwa mogą zaowocować w przyszłości nawiązywaniem kontaktów o charakterze integracyjnym.

Adaptacja gospodarstw do gospodarki rynkowej i dostosowywanie produkcji do rosnących potrzeb rynku może przybierać wiele form, przebiegać w różnym tempie i w wieloraki sposób. Przebieg tych procesów uzależniony jest ponadto od wielu czynników, takich jak obszar gospodarstwa i struktura użytków rolnych, cel i kierunek produkcji, ale również od wieku, płci i wykształcenia kierownika gospodarstwa, jak też stanu jego wiedzy i posiadane umiejętności. Jak wskazują badania innych autorów, właśnie wykształcenie jest jednym z podstawowych czynników wpływających na zachowania produkcyjne rolników w procesie dostosowywania się do zmian warunków gospodarowania [Klepacki 1997].

Tabela 1. Wpływ wykształcenia producentów rolnych na wybór źródeł informacji w 2000 roku

Table 1. Influence of farmer's education on choice of sources of information in 2000

Źródła informacji	Wykształcenie rolników							
	podstawowe		zasad.zawodowe		średnie		wyższe	
	Liczba rolników	%	Liczba rolników	%	Liczba rolników	%	Liczba rolników	%
Doświadczenie	10	19,6	29	22,7	36	21,6	4	14,8
Doradztwo specjalistyczne	3	5,9	14	10,9	7	4,2	1	3,7
Literatura fachowa	10	19,6	11	8,6	29	17,4	4	14,8
Środki masowego przekazu	2	3,9	21	16,4	14	8,4	2	7,4
Szkolenia, kursy	9	17,6	17	13,3	30	17,9	6	22,3
Pokazy, wycieczki	14	27,5	32	25,0	42	25,1	8	29,6
Inne	3	5,9	4	3,1	9	5,4	2	7,4
Razem	51	100	128	100	167	100	27	100

Źródło: badania własne.

Tabela 2. Wpływ wykształcenia producentów rolnych na wybór źródeł informacji w 2005 roku

Table 2. Influence of farmer's education on choice of sources of information in 2005

Źródła informacji	Wykształcenie rolników							
	podstawowe		zasad.zawod.		średnie		wyższe	
	Liczba rolników	%	Liczba rolników	%	Liczba rolników	%	Liczba rolników	%
Doświadczenie	14	23,0	24	19,8	33	19,8	6	15,8
Doradztwo specjalistyczne	13	21,3	17	14,0	9	5,4	2	5,3
Literatura fachowa	10	16,4	11	9,2	21	12,6	4	10,5
Środki masowego przekazu	2	3,3	22	18,2	16	9,6	3	7,9
Szkolenia, kursy	8	13,1	13	10,7	33	19,8	8	21,1
Pokazy, wycieczki	11	18,0	31	25,6	45	26,9	10	26,2
Inne	3	4,9	3	2,5	10	5,9	5	13,2
Razem	61	100	121	100	167	100	38	100

Źródło: badania własne.

Poddając analizie wykształcenie ankietowanych producentów rolnych stwierdzono, że jego poziom również różnicuje strukturę źródeł informacji, z których korzystają rolnicy przejawiający własną inicjatywę (tab. 1 i 2). Wraz ze wzrostem wykształcenia, co ciekawe zarówno w 2000, jak i 2005 roku, maleje zapotrzebowanie na doradztwo specjalistyczne oraz na informacje płynące ze środków masowego przekazu. Bardziej przydatne stają się natomiast literatura fachowa, okresowe szkolenia i kursy oraz pokazy i wycieczki do gospodarstw specjalistycznych.

Problem unowocześniania technologii produkcji rolniczej wymaga ponoszenia dużych nakładów finansowych, co trudno jest zrealizować w gospodarstwach, których większość nie osiąga dodatniej akumulacji (problem mogą rozwiązać, przynajmniej w części, pomocowe fundusze unijne). O tym, jak duża powinna być skala tych nakładów informują pośrednio różnice w wyposażeniu w środki produkcji rolnictwa polskiego i krajów Unii Europejskiej². Aby móc prognozować wzrost stopnia zawansowania powiązań integracyjnych rolnictwa z przemysłem spożywczym, gospodarstwa rolne muszą dysponować większymi środkami finansowymi, na co wskazywali producenci rolni. Pomoc finansowa aż dla 95,3% ankietowanych w 2005 roku rolników ma bowiem zdecydowany wpływ na jakość wytwarzanych przez nich produktów (94,2% w 2000 roku), co świadczy o tym, iż rozwój więzi integracyjnych determinowany jest głównie czynnikami ekonomicznymi.

Przedsiębiorstwa przemysłu spożywczego posiadają różnorodne atuty, ale także napotykać na liczne ograniczenia i bariery utrudniające ich prawidłowe funkcjonowanie. Wśród zgłaszanych ograniczeń szczególnego znaczenia nabierają ograniczenia związane z finansowaniem działalności gospodarczej, zarówno w fazie jej rozpoczynania, jak i kontynuowania. Istotną barierę rozwoju więzi integracyjnych stanowi również niska rentowność zakładów przetwórczych, jak też niekorzystny indeks „nożyc cenowych” w rolnictwie. Niesprzyjające warunki ekonomiczne niwelują ewentualne korzyści związane z rentą integracyjną. Ponadto niewystarczające stosowanie rachunkowości w gospodarstwach rolnych (nie tylko w województwie podkarpackim, ale również w skali całego kraju), a w związku z tym brak możliwości precyzyjnego określenia opłacalności, rentowności i efektywności produkcji³, stanowi kolejny czynnik niesprzyjający rozwojowi tego typu powiązań integracyjnych.

Wyniki badań prowadzonych przez P. Chechelskiego i G. Morkis, jak też analiza problemów związanych z zaopatrzeniem w surowce wykazała, że ponad połowa ankietowanych przedsiębiorstw miała trudności z pozyskiwaniem podstawowych surowców do produkcji [Chechelski, Morkis 1999]. Trudności te miały charakter okresowy i dotyczyły szerokiej gamy produktów rolniczych, mimo że większość z nich dysponowała własną bazą surowcową. Analiza ujawniła, że podstawowym problemem była nieodpowiednia jakość surowca, jak również małe jednorazowe dostawy surowców. Mniejsze znaczenie miało niewywiązywanie się kontrahentów z umów oraz nieodpowiednia cena proponowana przez dostawców.

Charakteryzując skup surowców rolnych, około 50% ankietowanych rolników wskazywało na potrzebę koniecznych zmian w zakresie funkcjonowania różnych form i jednostek skupu (np. usprawnienie odbioru surowca, rozbudowa struktury punktów skupu, kontraktacji, tworzenie giełd rolnych, itp.). Ponadto wskazywali oni na sporą odległość punktów skupu od ich gospodarstw rolnych. W przypadku blisko 2/3 gospodarstw punkty skupu były położone w odległości od 1 do 10 km.

Analizując sposób dostarczania surowców rolnych do skupu stwierdzono ponadto, że w województwie podkarpackim około 3/4 producentów rolnych dokonywało ich transportu własnym środkiem, a zaledwie 0,8% rolników miało możliwość skorzystania z odbioru

² Szczegółowa analiza porównawcza rolnictwa polskiego z rolnictwem europejskim została dokonana m.in. w publikacji Rowińskiego [2006].

³ Szerzej na temat wyniku finansowego, wskaźników rentowności i opłacalności oraz rachunku efektywności inwestycji gospodarstw rolnych, jak też podmiotów gospodarczych można przeczytać w publikacji zbiorowej [Rachunek... 1994] i Sierpińskiej i Jachny [1993].

surowców rolnych wprost z gospodarstwa. Taka sytuacja niekorzystnie wpływa na rozwój powiązań integracyjnych. Natomiast według badań ankietowych przeprowadzonych w przedsiębiorstwach przemysłu spożywczego około 1/3 jednostek dokonywała transportu surowców własnym środkiem transportu, a blisko połowa podmiotów kosztem transportu obciążała dostawców-producentów rolnych. Powodem tego stanu jest fakt, iż firmy dążące do maksymalizacji zysku, w ograniczonym stopniu partycypują w kosztach transportu surowca do przetwórstwa, co, jak można sądzić, niekorzystnie odbija się na zacieśnianiu więzi między jednostkami przetwórczymi a dostawcami płodów rolnych.

Odbiorcami surowców rolnych w opinii rolników były głównie punkty skupu (około 45%) oraz zakłady przetwórcze (około 33%). Natomiast przedstawiciele firm przetwórczych wyrazili pogląd, iż największy udział w zaopatrzeniu firm mają rolnicy indywidualni (około 75%), będąc jednocześnie potencjalnymi uczestnikami układu zintegrowanego. Biorąc pod uwagę sposób pozyskiwania nowych dostawców, około 50% przedstawicieli podmiotów przetwórczych wskazywało na ich pozyskiwanie poprzez ogłoszenia. Pozytywną oznaką jest wzrost odsetka firm, które dokonywały wyboru dostawców poprzez lidera grupy producenckiej bądź też w wyniku ofert osobistych kierowanych od samych dostawców. Świadczy to o stopniowym zacieśnianiu się więzi między podmiotami przetwórczymi a dostawcami surowców rolnych.

Nawiązując do stopnia wywiązywania się przedstawicieli firm przetwórczych z zobowiązań wobec dostawców, ankietowani producenci rolni wykazali, iż dla około 1/3 rolników nie został dotrzymany termin zapłaty. Ponadto na przestrzeni analizowanych lat zaobserwowano wzrost odsetka producentów rolnych, wobec których nie dotrzymano warunków wynikających z zawartej umowy. Według opinii przedstawicieli analizowanych jednostek przetwórczych, również około 1/3 firm nie dotrzymywała terminu zapłaty, a blisko 10% z nich nie wywiązywała się z innych zobowiązań wobec rolników-dostawców (np. brak gwarantowanej ceny, odbiór tylko części dostawy, itp.). W przypadku tych podmiotów zaobserwowano również wzrost odsetka firm, które nie dotrzymały warunków umowy, co sprawia, iż do procesów integracyjnych producenci rolni będą podchodzić nader niechętnie, a firmy mogą w przyszłości mieć problem z optymalizacją bazy surowcowej.

W opiniach obu stron dominuje pogląd, iż firmy przetwórcze ostrożnie podchodzą do związków integracyjnych spodziewając się trudności w dotrzymaniu zobowiązań wobec rolników. Producenci rolni natomiast nieufnie podchodzą do firm ekonomicznie słabych, częstokroć niewywiązujących się w pełni z umownie przyjętych zobowiązań. Można sądzić, iż obawy i nieufność obu stron nie sprzyjają nawiązaniu i rozwojowi silnych związków integracyjnych między rolnictwem a przemysłem spożywczym w województwie podkarpackim.

Oceniając natomiast możliwości lokalnego przetwarzania produktów rolnych, większość ankietowanych rolników wyraziło pogląd, iż niezbędna jest budowa nowych zakładów lub modernizacja istniejących podmiotów przetwórczych. Spadek ocen pozytywnych dotyczących funkcjonowania lokalnych zakładów przetwórczych w opinii producentów rolnych świadczy ponadto o rosnącym niezadowoleniu rolników z działalności tych firm oraz zniechęca do dalszej współpracy w zakresie nawiązywania relacji integracyjnych.

O rosnącym zainteresowaniu zakładów przetwórczych rozwijaniem powiązań integracyjnych świadczy podkreślany przez P. Chechelskiego i G. Morkis fakt, że prawie 3/4 badanych przez nich przedsiębiorstw rozwijało i przebudowywało swoje służby surowcowe [Chechelski i Morkis 1999]. Były to głównie zakłady pogłębianego przerobu. Wspomniani wyżej autorzy odnotowują również nasilanie się rozwoju służb obsługujących bazę surow-

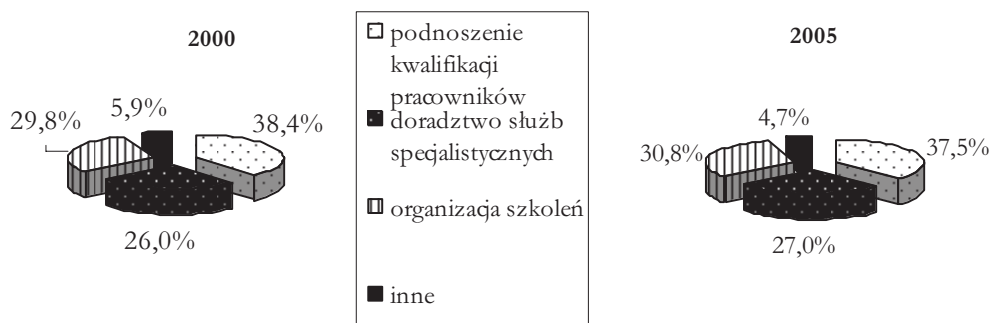
cową, o czym świadczy według nich fakt, że prawie 3/4 ankietowanych podmiotów wstępnego przerobu zamierzało rozbudowywać te służby, deklarując tworzenie stanowisk, których zadaniem będzie sterowanie produkcją surowca u rolnika, a więc postawienie na uzyskanie pożądanych parametrów jakościowych. Z badań wynika ponadto, że rozwój kontraktacji produkcyjnej jest szczególnie skuteczny przy bezpośrednim kanale dystrybucji surowców (producent-zakład przetwórczy).

Przejawem powyższych działań są również różnorodne świadczenia zakładów przetwórczych na rzecz stałych dostawców. Poddając analizie świadczenia firm na rzecz organizacji producenckich ankietowani rolnicy wyrazili pogląd, iż w strukturze pomocy największy odsetek (około 36%) stanowiła pomoc weterynaryjna, następnie materiał wyjściowy (około 21%) i środki ochrony roślin (około 17%). Politykę prowadzoną przez zakłady przetwórcze, respondenci określali jako stabilną, lecz wskazywali na potrzebę większej i szerszej współpracy. Formy pomocy ze strony zakładów przetwórczych, według opinii ich przedstawicieli, polegały na tym, że około 1/4 przedsiębiorstw oferowała różne formy kredytowania, blisko 21% materiał wyjściowy, około 17% pomoc weterynaryjną, a około 16% środki do produkcji. Pozytywnym symptomem jest fakt, iż około 83% ankietowanych podmiotów przetwórstwa spożywczego deklarowało dbałość o jakość zarówno dostarczanych surowców rolnych, jak również produkowanych wyrobów gotowych, mając na uwadze lepsze zaspokajanie potrzeb konsumentów oraz chęć wzmocnienia swojej pozycji konkurencyjnej.

W okresie transformacji systemowej, aczkolwiek nie tylko wtedy, istotnym czynnikiem decydującym o zdolnościach dostosowawczych podmiotów do nowych warunków gospodarki rynkowej, a więc o możliwościach pokonywania wielopłaszczyznowych barier, były posiadane umiejętności i wiedza kadry kierowniczej przedsiębiorstw, zdolności negocjacji z inwestorami, partnerami rynkowymi oraz zatrudnionymi pracownikami. Obecnie, a także w przyszłości, rola czynnika ludzkiego nie będzie mniejsza, wręcz przeciwnie, obserwuje się wzrost wymagań odnośnie umiejętności kadry menedżerskiej, która w obecnych uwarunkowaniach zobligowana jest do poszerzania zakresu swoich umiejętności i kompetencji. Obserwowaną słabą stroną firm spożywczych, w tym często także liderów branży, będącą swoistą barierą rozwoju powiązań, są ich zdolności w zakresie marketingu i zarządzania przedsiębiorstwem [Chorób 2004]. Przewagą nad polskimi firmami spożywczymi wykazują się analogiczne podmioty zagraniczne, m.in. w zakresie: dystrybucji produktów, stosowania aktywnych metod sprzedaży, promocji i reklamy, zarządzania jakością, stosowania systemów zapewniania jakości, atestacji i standaryzacji, zarządzania ryzykiem, zasobami i finansami, logistyki i współpracy firm. Wzmocnienie pozycji polskich firm przetwórczych może nastąpić poprzez większą dostępność oraz możliwość pozyskania i wykorzystania aktualnej wiedzy i doświadczeń korporacji zagranicznych, przy jednoczesnym zachowaniu istotnych odrębności polskiego rynku rolno-spożywczego.

Jak wykazano wcześniej, procesy integracyjne wspiera upowszechnianie osiągnięć naukowych, wiedza i praktyczne umiejętności w dziedzinach objętych związkami integracyjnymi. Więzi pionowe stymulują potrzebę ciągłego pogłębiania wiedzy specjalistycznej, doskonalenia techniki i technologii, organizacji produkcji, kontrolowania zmieniających się uwarunkowań i parametrów rynku oraz optymalnego dostosowywania się do jego wymogów. Wpływ podnoszenia wiedzy i umiejętności na jakość produkcji przedstawiciele ankietowanych przedsiębiorstw w 2005 roku ocenili następująco: 82,4% jako bardzo duży lub duży, 16,1% jako średni, a 1,5% mały bądź żaden. W 2000 roku odpowiedzi kształtowały się odpowiednio jak 77,6%, 19,6% i 2,8%. Nastąpił zatem wzrost odsetka przedstawicieli

firm, według których wpływ podnoszenia wiedzy i umiejętności w zakresie produkcji na jakość produkcji jest bardzo duży bądź duży. Charakterystykę działań prowadzonych przez ankietowanych przedstawicieli podmiotów w zakresie podnoszenia kwalifikacji pracowników przybliży rysunek 4.



Rys. 4. Struktura podejmowanych form działań w przedsiębiorstwach przetwórstwa spożywczego województwa podkarpackiego według rodzajów

Fig. 4. Distribution of activities aimed at enhancing personnel qualifications in food processing companies in the Podkarpacie province by kind

Zródło: badania własne

Z danych przedstawionych na rysunku 4 wynika, że około 38% ankietowanych firm prowadzi działania w zakresie podnoszenia kwalifikacji własnych pracowników, około 30% organizuje okresowe szkolenia, około 26,5% korzysta z doradztwa służb specjalistycznych, a około 5% korzysta z innych form, wśród których przedstawiciele tych podmiotów wymieniali: zagraniczne wyjazdy szkoleniowe, prenumerata czasopism specjalistycznych oraz organizacja branżowych konferencji.

Małe i średnie przedsiębiorstwa działające w sektorze rolno-spożywczym napotykają ponadto na liczne bariery w zakresie inwestowania w innowacyjność [Cyrek i Cyrek 2007]. Bariery te wynikają z ograniczonych środków finansowych, jak też obawy wejścia w kooperacje badawcze z innymi podmiotami [Fabiańska i Rokita 1991]. Ankietowani przedstawiciele firm przetwórczych wielokrotnie wskazywali również na brak aktywnej polityki podatkowej i kredytowej, brak zaplecza instytucjonalnego w postaci ośrodków doradztwa, firm zajmujących się transferem technologii czy promocją niekonwencjonalnych metod innowacyjności itp. Niedociągnięcia w tych zakresach pociągają za sobą istotny brak u menedżerów umiejętności myślenia lateralnego i formułowania przewagi strategicznej [Obłój 1993].

W Polsce możliwości pokonania wielu barier, na które napotykają małe i średnie przedsiębiorstwa, a więc stymulowania przemian ekonomicznych, upatruje się głównie we wsparciu zewnętrznym, polegającym na stworzeniu szansy korzystania przez nie, wzorując się na działaniach Unii Europejskiej, z programów wsparcia rozwoju innowacyjności. Przykładem może być Piąty Program Ramowy Badań, Rozwoju Technicznego i Prezentacji UE realizowany w latach 1998-2002, który stanowił międzynarodową płaszczyznę wspól-

pracy naukowej w Europie. Obecność Polski w tym programie dała możliwość uczestniczenia, a więc korzystania z pomocy finansowej i metodycznej nie tylko placówkom naukowo-badawczym, ale także przedsiębiorstwom. Celem głównym programu był wzrost konkurencyjności gospodarek Europy, a zasadniczy program skupiał się głównie na poprawie jakości życia i gospodarowania zasobami żywymi, tworzeniu przyjaznego społeczeństwa informatycznego, a także na promocji konkurencyjnego i zrównoważonego wzrostu oraz promocji kształtowania zrównoważonego rozwoju z zabezpieczeniem źródeł energii i ochrony środowiska. W ramach działań wspomagających realizację projektów w tej dziedzinie wprowadzono programy horyzontalne, wśród których istotną rolę spełnia promocja innowacji oraz małych i średnich przedsiębiorstw [Łącka 2000].

Wnioski oraz perspektywy rozwoju więzi integracyjnych

W warunkach polskich po 1990 roku wsparcie powiązań integracyjnych było niewielkie ze względu na politykę państwa, która nie była nakierowana na rozwój tego typu procesów. Procesy więziotwórcze, w mniejszym czy większym stopniu jednak zachodziły i mają miejsce również obecnie, czego dowodem jest podejmowanie wiążącej współpracy podmiotów przemysłu spożywczego z producentami rolnymi, np. w zakresie mleczarstwa, przetwórstwa mięsnego, zbożowego, owoców i warzyw, drobiarstwa, cukrownictwa, upraw specjalnych (chmiel, tytoń), organizowanie obrotu przez przedsiębiorstwa hurtowego i detalicznego handlu żywnością oraz funkcjonowanie giełd towarowych. Istotnego zatem wsparcia, w aspekcie prawnym, instytucjonalnym i administracyjnym, procesów integracyjnych zachodzących między rolnictwem a przemysłem spożywczym należy spodziewać się obecnie w strukturze agrobiznesu naszego kraju, który stał się pełnoprawnym członkiem Unii Europejskiej.

Unowocześnianie technologii produkcji, tak w przypadku gospodarstw rolnych, jak też przedsiębiorstw przemysłu spożywczego, wymaga znacznego zasilenia w postaci środków finansowych, co stanowi kolejne istotne ograniczenie rozwoju powiązań integracyjnych pomiędzy wymienionymi podmiotami. Oznacza to, że proces rozwoju związków integracyjnych między rolnictwem a przemysłem spożywczym uzależniony jest głównie od warunków ekonomicznych.

Kolejnym istotnym zagadnieniem, nawiązującym do powyższych kwestii, jest problem odpowiedniej jakości wytwarzanych produktów. Badania potwierdziły, że większość firm przetwórczych doświadczała trudności z pozyskiwaniem podstawowych, odpowiedniej jakości surowców do produkcji. W obliczu braku dobrych jakościowo surowców rolnych nie można wytwarzać wysokiej jakości produktów i wyrobów gotowych. Potrzeba zatem położyć większy nacisk na odpowiednią jakość produkowanych płodów rolnych (osiąganą również w wyniku specjalizacji produkcji rolniczej), dzięki którym będzie możliwe wytwarzanie wysokogatunkowych wyrobów finalnych. Jednak sygnalizowane wcześniej słabe nasycenie czynnikiem kapitału stanowi istotny problem, częściowego rozwiązania którego można upatrywać m.in. w pomocowych funduszach strukturalnych.

Istotnym czynnikiem wpływającym na rozwój więzi integracyjnych jest również prywatna forma własności adekwatna do wymogów rynku. W warunkach polskich zdecydowana większość firm przetwórczych nie funkcjonuje na zasadach spółdzielni, których udziały posiadają producenci rolni. Stąd też wynikają różnorodne konflikty, najczęściej na etapie ustalania cen za dostarczane surowce rolne do przetwórstwa. Producent rolny będąc

natomiast niezależnym współwłaścicielem jednostki przetwórczej jest bezpośrednio zainteresowany efektywnością gospodarowania własnej firmy, dysponując faktycznym prawem do zarządzania podmiotem, jego produkcją oraz jej efektami. Taki sposób zorganizowania produkcji żywności sprzyja ograniczaniu transferu wartości dodanej jednostek funkcjonujących w poszczególnych ogniwach łańcucha żywnościowego.

Nie do przecenienia dla procesu rozwoju związków integracyjnych między rolnictwem a przemysłem przetwórczym jest również wsparcie zewnętrzne państwa, jak również lokalnych władz samorządowych. Ważnym aspektem jest zatem, na co wskazywali wielokrotnie respondenci, zmiana polityki gospodarczej państwa w zakresie polityki podatkowej i kredytowej, prowadzenie odpowiedniej polityki prointegracyjnej, jak też kreowanie firm, dzięki którym będzie możliwy sprawny transfer nowoczesnej wiedzy i technologii.

Wskazując na perspektywy rozwoju procesów integracyjnych rolnictwa z przemysłem spożywczym można przypuszczać, że w przyszłości w polskiej gospodarce żywnościowej czynniki stymulujące rozwój więzi integracyjnych będą dominowały nad czynnikami hamującymi ten proces. Jednak istotną barierę wśród uwarunkowań zewnętrznych może stanowić nadmiar liberalizmu w polskiej polityce gospodarczej, który nie pobudza tworzenia takiego potencjału podmiotów gospodarczych, aby mogły skutecznie konkurować z wysoko dotowanymi jednostkami branży żywnościowej innych krajów Unii Europejskiej.

W polskiej gospodarce żywnościowej, jak należy przypuszczać, funkcję integratora będą pełnił jednak głównie, jeśli nie jedynie, podmioty przetwórstwa spożywczego. Wynika to z podkreślanej wielokrotnie wcześniej słabości wysoce rozdrobnionego rolnictwa, jakim jest szczególnie rolnictwo indywidualne Polski południowo-wschodniej. Na bazie takiego potencjału, choć z pewnymi wyjątkami, niezwykle trudno jest oczekiwać inicjatywy w postaci rozwoju integracji oddolnej. Można zatem wnioskować, że zakłady przetwórcze będą w sposób bardzo dynamiczny rozwijać więzi integracyjne z producentami rolnymi. Zaawansowana współpraca podmiotów przetwórczych z dostawcami ukierunkowana będzie zwłaszcza na oddziaływanie na wysoką jakość wytwarzanych surowców poprzez kontrolowanie zaopatrzenia w materiał wyjściowy i inne środki do produkcji, możliwe kredytowanie tych zakupów, częste szkolenie producentów rolnych i czuwanie nad odpowiednim dopływem aktualnej wiedzy i informacji rynkowej. Należy się spodziewać, iż współpraca z producentami rolnymi będzie zapewne prowadzona na podstawie wieloletnich umów kontraktacyjnych, ale preferowani będą zwłaszcza dostawcy, którzy będą w stanie produkować wysokiej jakości surowce na dużą skalę.

Literatura

- Chechelski P., Morkis G. [1999]: Powiązania integracyjne przemysłu spożywczego z otoczeniem rynkowym. *Studia i Monografie*, nr 90, IERiGŻ, Warszawa, s. 7-11.
- Chorób R. [2004]: Marketing w procesach integracyjnych rolnictwa z przemysłem przetwórczym. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Rzeszowskiego, Seria Ekonomiczna*, zeszyt 20, Marketing i Zarządzanie 2, ss. 27-35.
- Cyrek P., Cyrek M. [2007]: Innowacyjność determinantą konkurencyjności przedsiębiorstw przemysłu spożywczego. [W:] *Transfer wiedzy i działań innowacyjnych w obszarze agrobiznesu*, Wyd. Uniwersytetu Rzeszowskiego, Rzeszów, ss. 7-14.
- Fabiańska K., Rokita J. [1991]: *Przedsiębiorstwo w otoczeniu. Funkcja. Powiązania. Przemiany*. Wyd. AE w Katowicach, Katowice.
- Gorzela E. [2005]: Rozwój polskiego rolnictwa przed i po 2004 roku (Próba diagnozy i prognozy). *Zagadnienia Ekonomiki Rolnej*, nr 2, ss. 6-17.
- Grębowiec M. [2004]: Polski przemysł spożywczy i sposoby kształtowania jego pozycji konkurencyjnej w UE. *Prace Naukowe AE we Wrocławiu*, tom 1, nr 1015, ss. 227-232.

- Klepacki B. [1997]: Wykształcenie jako determinanta zachowań produkcyjnych rolników w okresie przemian gospodarczych w Polsce. *Zagadnienia Doradztwa Rolniczego*, nr 1, ss. 82-94.
- Łącka J. [2000]: Pomoc UE w pobudzeniu innowacyjności MŚP przetwórstwa spożywczego. *Roczniki Naukowe SERiA*, tom II, zeszyt 3, ss. 54-55.
- Oblój K. [1993]: Strategia sukcesu firmy. PWE, Warszawa.
- Rachunek ekonomiczny i analiza finansowa w przedsiębiorstwie rolniczym [1994]. W. Ziętara (red.), Brwinów, ss. 96-116.
- Rowiński J. [2006]: Miejsce rolnictwa polskiego w rolnictwie europejskim. [W:] *Perspektywy rolniczej Polski w Unii Europejskiej-25*, T. Hunek (red.), Wieś Jutra, Warszawa, ss. 34-56.
- Sierpińska M., Jachna T. [1993]: Ocena przedsiębiorstwa według standardów światowych. PWN, Warszawa, ss. 118-168.
- Urban R. [2005]: Polski przemysł spożywczy w Unii Europejskiej – konkurencyjność i szanse rozwojowe. *Zagadnienia Ekonomiki Rolnej*, nr 3, ss. 14-23.
- Wawrzyniak B. M., Wojtasik B. [2004]: Pozycja rolnictwa polskiego na tle Europy i Unii Europejskiej. *Prace Naukowe AE we Wrocławiu*, tom 2, nr 1015, ss. 393-401.

Eugenia Czernyszewicz¹
Anna Adamska²
Uniwersytet Przyrodniczy
Lublin

Wsparcie finansowe wybranych gospodarstw sadowniczych na Lubelszczyźnie z funduszy Unii Europejskiej

Financial support of some orchard farms in Lubelszczyzna region from the European Union funds

Abstract. The aim of the research was to determine the scope and the level of financial support from the EU funds to the orchard farms in the Lubelszczyzna region before and after Polish accession to the European Union. 65 orchard farmers in the Lubelskie province were interviewed by using standard questionnaires. It was stated that the level of use of means from the European programmes was very low. Producers most often took advantage of direct payments and other programmes were used to a small degree. Financial means were used for increasing the cropped area, improvement of fruit storage facilities and farm infrastructure as well as for purchase of machinery and other agricultural equipment. Lack of information, too much of formality, lack of own financial means for covering the own costs of investments and also a fear of taking bank credits were the main reasons of low popularity of the European Union support. The avail of financial support will be increased on condition that more attention is paid to the potential beneficiaries education and to simplification of procedures relevant to application for support.

Key words: orchard farms, European Union funds, direct payments, PROW, SPO

Synopsis. Celem pracy było określenie zakresu i poziomu korzystania przez gospodarstwa sadownicze na Lubelszczyźnie ze wsparcia finansowego z funduszy unijnych przed i po akcesji Polski do Unii Europejskiej. Badania przeprowadzono w 65 gospodarstwach położonych w województwie lubelskim. Zastosowano metodę wywiadu bezpośredniego na podstawie kwestionariusza ankiety. Stwierdzono, że wykorzystanie środków z programów pomocowych było bardzo niskie. Najczęściej producenci korzystali z płatności bezpośrednich, a pozostałe programy były wykorzystywane w niewielkim stopniu. Środki pieniężne przeznaczano m.in. na powiększanie areалу upraw, poprawę zaplecza przechowalniczego i infrastruktury oraz zakup maszyn i sprzętu rolniczego. Głównymi powodami niskiego korzystania z pomocy unijnej były brak informacji, zbyt duża formalność, brak własnych środków finansowych na pokrycie kosztów inwestycji oraz obawa przed zaciąganiem kredytów. Wykorzystanie wsparcia będzie się zwiększało pod warunkiem zwrócenia większej uwagi na edukację potencjalnych beneficjentów oraz uproszczenia procedur związanych z pozyskiwaniem środków pomocowych.

Słowa kluczowe: gospodarstwa sadownicze, fundusze unijne, płatności bezpośrednie, PROW, SPO

Wstęp

Po przystąpieniu Polski do UE sadownicy stanęli w obliczu nowych warunków i wyzwań, do których muszą się dostosować. Problemem jest dość niestabilny rynek i

¹ Dr inż., e-mail: eugenia.czernyszewicz@ar.lublin.pl

² Mgr inż., Uniwersytet Przyrodniczy w Lublinie, ul. Leszczyńskiego 58, 20-068 Lublin

rozdrobienie produkcji. Duży jest jeszcze udział owoców niskiej jakości oraz zbyt mała ilość nowoczesnych obiektów przechowalniczych, zwłaszcza chłodni z kontrolowaną atmosferą (KA) i ULO. Wysokie koszty transformacji związane z członkowstwem w UE są w znacznej części współfinansowane z budżetu unijnego w ramach programów funkcjonujących w Polsce przed i po akcesji. Z uwagi na duże rozdrobienie gospodarstw istotna jest zmiana mentalności i dostrzeżenie konieczności zrzeszania się w grupy i organizacje producentów. Są one w stanie zapewnić duże, jednolite partie owoców przez cały rok, dzięki czemu mogą negocjować wyższe ceny zbytu i bardziej korzystne warunki transakcji oraz zwiększać opłacalność produkcji w gospodarstwach członków. Sadownicy należący do organizacji producentów mają możliwość obniżenia kosztów dystrybucji owoców, eliminacji do minimum pośrednictwa handlowego oraz uzyskania rabatów podczas hurtowych zakupów środków do produkcji. Poza tym pomoc finansowa realizowana w ramach Wspólnej Organizacji Rynku Owoców i Warzyw jest dostępna głównie poprzez grupy i organizacje producentów.

Lubelszczyzna ma duże znaczenie w krajowej produkcji owoców. W tym makroregionie jest prawie 62 tys. gospodarstw zajmujących się produkcją owoców na powierzchni ponad 55 tys. ha oraz dobrze rozwinięty przemysł przetwórczy [Uprawy... 2002, Rocznik... 2006]. Największe znaczenie mają takie gatunki jak jabłono, porzeczek, malina, wiśnia i śliwa. Skupia się tu około 40% krajowej powierzchni upraw krzewów owocowych i około 36% gospodarstw zajmujących się tą produkcją [Systematyka... 2003]. Pozwala to nazwać ten rejon mianem zagłębia sadowniczego.

Celem pracy było określenie zakresu i poziomu korzystania przez gospodarstwa sadownicze z województwa lubelskiego ze wsparcia finansowego z funduszy unijnych przed i po akcesji Polski do UE oraz przybliżenie problemów, jakie napotkają sadownicy w trakcie pozyskiwania unijnych środków finansowych.

Materiał i metody

W pracy wykorzystano dane pierwotne zgromadzone w ramach badań ankietowych zrealizowanych na przełomie 2006 i 2007 roku w gospodarstwach sadowniczych na Lubelszczyźnie. Badaniami objęto 65 gospodarstw położonych w trzech podregionach Lubelszczyzny: lubelskim, bialsko-podlaskim i chełmsko-zamojskim. Liczbę gospodarstw w poszczególnych podregionach przyjęto na podstawie powierzchni upraw sadowniczych. Badaniami objęto 49 gospodarstw z podregionu lubelskiego, 11 chełmsko-zamojskiego i 5 z podregionu bialsko-podlaskiego. Podstawowym kryterium doboru próby gospodarstw w obrębie podregionów była chęć udzielenia informacji. Zebrane dane obejmowały charakterystykę gospodarstw i ich właścicieli, informacje o korzystaniu ze wsparcia finansowego UE przed i po akcesji oraz opinie sadowników dotyczące oceny dostępności i jakości informacji z zakresu dofinansowania sadownictwa z funduszy unijnych.

Gospodarstwa objęte badaniami były zróżnicowane. Średnia powierzchnia użytków rolnych w gospodarstwach wynosiła 8,5 ha, przy czym połowa gospodarstw miała powierzchnię mniejszą niż 7,0 ha. Sady i plantacje trwały zajmowały ponad 80% użytków rolnych. Pozwala to zaliczyć ankietowane gospodarstwa do typowo sadowniczych. Średnia powierzchnia sadów i plantacji krzewów owocowych wynosiła 6,8 ha, z tego około 50% miało powierzchnię mniejszą niż 5,5 ha. W strukturze powierzchni upraw sadowniczych dominowały sady jabłoniowe (47,2%) i wiśniowe (14,1%) oraz plantacje krzewów

porzeczki czarnej (11,3%) i maliny (10,6%). Na gospodarstwo przypadało średnio 1,5 ha sadu jabłoniowego (od 0,25 do 15 ha), 2,1 ha sadu wiśniowego (od 0,2 do 15 ha), 2ha plantacji porzeczki czarnej (od 0,5 do 6 ha) i 1,6 ha plantacji malin (od 0,3 do 4 ha). Połowa sadów jabłoniowych w gospodarstwach miała powierzchnię mniejszą od 4 ha, sadów wiśniowych od 1 ha, a plantacji porzeczki czarnej i maliny od 1,5 ha. Pozostałe gatunki roślin sadowniczych (grusze, śliwy, czereśnie, aronia, orzech włoski, porzeczka czerwona) stanowiły ogółem około 18% areалу upraw sadowniczych. Jabłonie występowały w 63% gospodarstw, wiśnie w 48%, porzeczka czarna w 40%, a malina w 45% gospodarstw.

W strukturze zbioru owoców prawie 76% stanowiły jabłka, ponad 9% wiśnie, około 4% porzeczki czarnej, a pozostałe gatunki mniej niż 3% każdy. Gospodarstwa charakteryzowały się dość niską produktywnością. Średni ważony plon jabłek wynosił 23,2 t/ha i wahał się w poszczególnych gospodarstwach od 2 do 51 t/ha, przy czym w niespełna 11% gospodarstw plony jabłek przekraczały 30 t/ha. Plony wiśni wahały się od 0,5 do 20 t/ha, średnio wynosiły 9,6 t/ha, w połowie gospodarstw były niższe niż 10 t/ha. Średni plon porzeczki czarnej wynosił 4,7 t/ha i wahał się w poszczególnych gospodarstwach od 0,8 do 8,3 t/ha, a maliny 3,8 t/ha (od 1,0 do 7,5 t/ha). Niskie plony towarzyszyły młodym uprawom roślin sadowniczych. Z publikacji Makosza [2004] wynika, że produkcja jabłek przekracza próg opłacalności przy plonach 30-40 t/ha, wiśni 10-15 t/ha, malin 8 t/ha, a porzeczki czarnej 6-10 t/ha.

Tylko 20% gospodarstw należało do organizacji branżowych i grup producentów. Ankietowane gospodarstwa w większości były gospodarstwami rodzinnymi. Z uwagi na dość znaczne zapotrzebowanie na siłę roboczą w okresie cięcia sadów i formowania koron drzew oraz zbiorów i przygotowania owoców do sprzedaży, 82% gospodarstw korzystało z siły najemnej, przy czym 91% gospodarstw zatrudniało jedynie pracowników sezonowych. Blisko 70% gospodarstw posiadało zaplecze przechowalnicze, w tym około 28% stanowiły chłodnie. Sortownie do przygotowania owoców do sprzedaży posiadało 5% gospodarstw, a system nawadniający 6%. Wyposażenie w maszyny i narzędzia obejmowało ciągnik (w 93% gospodarstw), samochód dostawczy w jednym gospodarstwie na trzy, opryskiwacz (w 63% gospodarstw), a ponadto nieliczne gospodarstwa posiadały rozdrabniacz gałęzi, rozsiewacz nawozów, wózek widłowy, kombajn do zbioru porzeczek i inne.

Wyniki i dyskusja

Wsparcie finansowe gospodarstw przed akcesją do UE

Pojęcie funduszy przedakcesyjnych pojawiło się wraz z dokumentem „AGENDA 2000 – Unia Europejska Rozszerzona i Silniejsza” z 16 lipca 1997 r. W konsekwencji powstania Agendy 2000 utworzono kolejne dokumenty mające na celu ustanowienie przyszłych form pomocy finansowej dla krajów kandydujących, w tym Polski [Olszewski 2002]. W momencie podjęcia starań o miejsce w szeregu krajów Unii Europejskiej Polska została objęta różnymi formami pomocy przedakcesyjnej, realizowanymi w ramach programów ISPA, PHARE i SAPARD. Fundusze z programu ISPA przeznaczone były na dofinansowanie realizacji dużych inwestycji w zakresie ochrony środowiska oraz rozwoju

sieci transportowych i nie miały bezpośredniego wpływu na transformację polskiego rolnictwa [Głowacki 2003].

Pomoc dostępna dla sadowników przed wstąpieniem do Unii Europejskiej obejmowała przede wszystkim środki finansowe dostępne z programu SAPARD. PHARE był największym budżetowo z trzech programów przedakcesyjnych finansowanych przez Wspólnoty Europejskie i stanowił główne źródło pomocy zagranicznej dla polskiego rolnictwa [Podstawka 2000]. Pomoc w ramach programu PHARE była dostępna głównie w formie porad eksperckich, różnego typu nieodpłatnych szkoleń, transferu know-how z zakresu wiedzy rolniczej, organizacji i zarządzania sprzyjającej zrozumieniu i wdrażaniu zasad gospodarki rynkowej [Demidziuk 2003]. Badani sadownicy w przeważającej liczbie (94%) nie korzystali bezpośrednio z tej formy pomocy. Udział w szkoleniach deklarowało ponad 6% ankietowanych, w tym dwie osoby (3%), będące członkami Zrzeszenia Producentów Owoców „StryjnoSad” brały udział w wyjeździe szkoleniowym do krajów Unii Europejskiej współfinansowanym ze środków z programu PHARE.

Tab. 1. Finansowanie w badanych gospodarstwach w ramach programu SAPARD

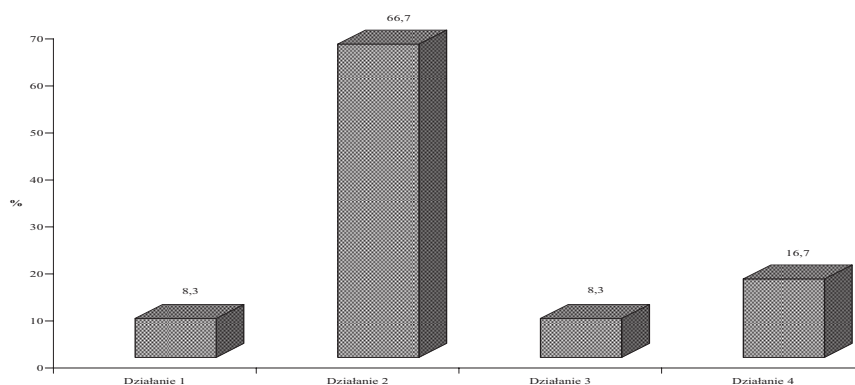
Table 1. SAPARD financing of investment projects in the investigated farms

Charakterystyka	Kwota umowy, tys. Zł	W tym środki finansowe z UE, tys. Zł
Razem wsparcie	1148,3	601,7
Średnie wsparcie	104,4	54,7
Przedział zmienności	10,0-320,0	5,0-140,0
Odchylenie standardowe	94,7	46,5

Źródło: badania własne.

Z pomocy finansowej w ramach programu SAPARD skorzystało 17% ankietowanych producentów. Większość korzystających z pomocy posiadała wyższe wykształcenie, ponad 3/4 deklaroowało posiadanie następcy oraz przynależność do organizacji branżowej. Ze wsparcia korzystały głównie gospodarstwa większe o powierzchni 12,5-23,0 ha, nastawione na uprawę jabłoni, w których plony jabłek były dość wysokie i wahały się w granicach 28-51 t/ha. Wśród beneficjentów było dwóch sadowników młodych, w wieku poniżej 29 lat, którzy posiadali niewielkie gospodarstwa sadownicze, z rozdrobnioną strukturą gatunkową. W tych gospodarstwach inwestycje w ramach działań SAPARDu zainicjowały proces modernizacyjny. Wysokość kwoty umowy na realizację projektu zawierała się w przedziale od 10 tys. zł do 320 tys. zł (tab 1). Średnia kwota na gospodarstwo korzystające z pomocy wynosiła 54,7 tys. zł. W przypadku trzech producentów unijne środki stanowiły 75% kwoty zawartej umowy, a pozostali otrzymali zwrot 50% całkowitej wartości umowy. Najbardziej popularne było Działanie 2 „Inwestycje w gospodarstwach rolnych”, z którego finansowano około 67% projektów. Inwestycje w ramach działań 1 „Poprawa przetwórstwa i marketingu artykułów rolnych” i 3 „Rozwój i poprawa infrastruktury obszarów wiejskich” były realizowane 2 razy, każda z nich w jednym gospodarstwie, natomiast działanie 4 „Różnicowanie działalności gospodarczej na obszarach wiejskich” było realizowane w 2 gospodarstwach (16,7%) (rys. 1). Występowało duże zróżnicowanie kwoty umów realizowanych w ramach wymienionych działań. Otrzymane środki finansowe zostały przeznaczone przede wszystkim na rozwój i modernizację gospodarstw. Wśród realizowanych inwestycji był zakup ziemi pod nowe nasadzenia oraz zakup drzewek i krzewów do nowych sadów i plantacji. Ze środków z SAPARDu zakupiono kombajn do zbioru porzeczek, ciągniki,

kosiarki sadownicze i opryskiwacze. Pomoc z tego programu była szczególnie niezbędna przy realizacji dużych inwestycji takich jak budowa chłodni ULO i KA. Dwóch producentów dzięki dofinansowaniu mogło nabyć generator gazu. Unowocześnienie chłodni wiązało się z poprawą jakości wyprodukowanych owoców i pozwalało na wydłużenie okresu ich przechowywania i sprzedaży, co ma zasadniczy wpływ na uzyskanie wyższej ceny. Wszystkie działania miały na celu poprawę konkurencyjności gospodarstw. Miało to duże znaczenie w okresie przed akcesją, gdyż sadownicy stanęli przed perspektywą szybkiego dostosowania się do reguł obowiązujących na Wspólnym Rynku. Większość zadań realizowanych w programie SAPARD była kontynuowana w latach następnych w ramach Sektorowego Programu Operacyjnego „Restrukturyzacja i modernizacja sektora żywnościowego oraz rozwój obszarów wiejskich”



Rys. 1. Realizacja projektów inwestycyjnych w ramach poszczególnych działań programu SAPARD, %
 Działanie 1. Poprawa przetwórstwa i marketingu artykułów rolnych
 Działanie 2. Inwestycje w gospodarstwach rolnych
 Działanie 3. Rozwój i poprawa infrastruktury obszarów wiejskich
 Działanie 4. Różnicowanie działalności gospodarczej na obszarach wiejskich

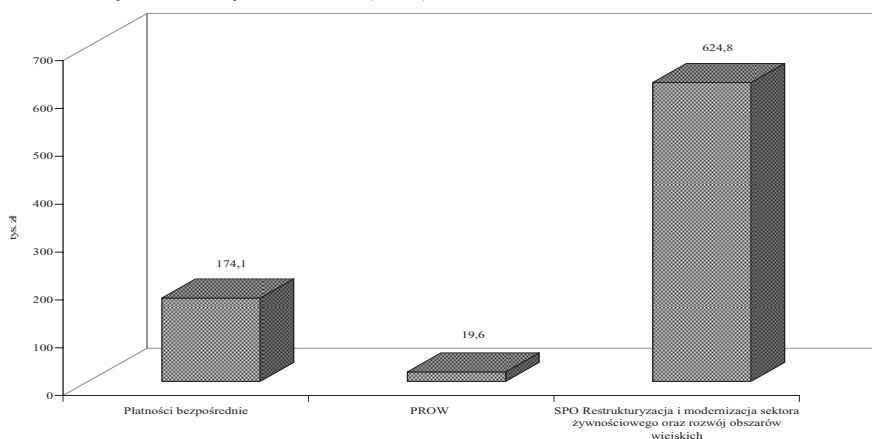
Fig. 1. Distribution of investment projects value among particular activities of SAPARD, %
 Źródło: badania własne

Wsparcie finansowe gospodarstw po akcesji

W latach 2004-2006, po akcesji Polski do Unii Europejskiej, sadownicy mogli korzystać ze wsparcia finansowego w ramach płatności bezpośrednich, Wspólnej Organizacji Rynku Owoców i Warzyw, Planu Rozwoju Obszarów Wiejskich (PROW) oraz Sektorowego Programu Operacyjnego „Restrukturyzacja i modernizacja sektora żywnościowego oraz rozwój obszarów wiejskich” (SPO). Większość badanych (57%) deklarowała korzystanie z pomocy finansowej oferowanej przez Unię po 1 maja 2004 roku. Na rys. 2 przedstawiono dane obrazujące wysokość pomocy uzyskanej przez ankietowanych producentów w ramach wymienionych programów operacyjnych. Łączna kwota środków finansowych otrzymanych przez sadowników wynosiła 818,5 tys. zł. Największą kwotę wsparcia otrzymały gospodarstwa w ramach Sektorowego Programu

Operacyjnego (SPO), było to 624,8 tys. zł. Prawie czterokrotnie mniejsza była pomoc w ramach płatności bezpośrednich, bo 174,1 tys. zł. Wsparcie z obu tych programów stanowiło 97% ogólnej kwoty wykorzystanej przez ankietowanych.

Ponad połowa ankietowanych sadowników (56%), co najmniej w jednym roku była beneficjentem płatności bezpośrednich. Liczba sadowników korzystających ze wsparcia zwiększała się w kolejnych latach. W roku 2004 płatności otrzymywało prawie 34% badanych sadowników, w roku 2005 ponad 46%, a w roku 2006 ponad 49%. Największa liczba sadowników korzystających z płatności bezpośrednich była w grupie gospodarstw o powierzchni użytków rolnych 5-10 ha (62%).



Rys. 2. Wysokość pomocy finansowej otrzymanej przez badanych sadowników w ramach poszczególnych form i programów operacyjnych dostępnych po akcesji do UE

Fig. 2. The level of financial support for interviewed fruit-growers within particular support forms and operational programs available after accession to the EU

Źródło: badania własne

W gospodarstwach o powierzchni użytków rolnych do 5 ha i od 10 do 20 ha ze wsparcia korzystało 45% sadowników. Wiek, wykształcenie, przynależność do organizacji branżowej czy posiadanie następcy nie miały istotnego wpływu na korzystanie z płatności bezpośrednich. Beneficjentami tej formy pomocy były zarówno gospodarstwa posiadające duże powierzchnie sadów i plantacji roślin jagodowych jak i małe. Można wnioskować, że w przypadku płatności bezpośrednich czynnikami ograniczającymi wykorzystanie pomocy był brak inicjatywy sadowników, brak informacji lub zbyt dużo formalności. W roku 2004 po raz pierwszy wprowadzono system płatności bezpośrednich i nie do wszystkich sadowników dotarła we właściwym terminie informacja na temat możliwości otrzymania tej formy pomocy. Wysokość płatności bezpośredniej jest uzależniona od powierzchni użytkowanych gruntów. Poziom jednolitej płatności obszarowej (JPO) wynosił w roku 2004 25%, w roku 2005 30%, a w roku 2006 35% płatności standardowych obowiązujących w „starych” krajach UE. Płatności uzupełniające mogły podwyższyć JPO do wysokości 36% w roku 2004, 39% w roku 2005 i 42% w roku 2006 płatności, która przysługiwała rolnikom w UE [Uprawy... 2002]. Uprawy ogrodnicze, z wyjątkiem upraw

orzecha włoskiego i leszczyny, nie są objęte płatnościami uzupełniającymi [Rozporządzenie... 2005].

Średnia wysokość dopłaty na jedno gospodarstwo we wszystkich omawianych latach wynosiła około 2000 zł. Wysokość płatności bezpośrednich zawierała się w przedziale od 600 zł do 5000 zł i w kolejnych latach nie zmieniała się istotnie (tab.2). Niewielkie różnice mogły wynikać ze zmian wysokości stawek płatności bezpośrednich w kolejnych latach.

Plan Rozwoju Obszarów Wiejskich (PROW) na lata 2004-2006 był podstawowym programem, którego działania sprzyjały zrównoważonemu rozwojowi obszarów wiejskich, poprawie konkurencyjności gospodarki rolno-żywnościowej i zwiększeniu potencjału ekonomicznego gospodarstw rolnych. W porównaniu z innymi programami unijnymi wspierającymi rolnictwo przedsięwzięcia realizowane w ramach PROW nie wymagały wkładu własnego rolników [Plan... 2006]. Z funduszy dostępnych w ramach Planu Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2004-2006 skorzystały tylko trzy gospodarstwa (5%). Dwóch sadowników uzyskało pomoc w ramach działania 2 „Wsparcie gospodarstw niskotowarowych”, a jeden korzystał ze wsparcia z tytułu płatności uzupełniających do uprawy orzecha włoskiego. Płatności uzupełniające są w zasadzie elementem płatności bezpośrednich i podobnie jak jednolita płatność obszarowa realizowane są w ramach Wspólnej Polityki Rolnej, płatność ta jest jednak finansowana w ramach PROW. Łączna kwota pomocy w badanych gospodarstwach przyznana w ramach działań PROW wynosiła 18,8 tys. zł. W latach 2004-2005 z pomocy skorzystał tylko jeden sadownik, który otrzymał łącznie 10 tys. zł. W roku 2006 ze wsparcia skorzystało 2 sadowników, którzy otrzymali łącznie 8,8 tys. zł (tab.2). Gospodarstwa, które otrzymały pomoc, były gospodarstwami niskotowarowymi, nastawionymi na uprawę malin i jabłoni, a powierzchnia upraw sadowniczych wynosiła od 2,0 ha do 5,0 ha. Właściciele utrzymywali się z dochodu z gospodarstwa i dodatkowo z pracy najemnej, posiadali następcę i nie byli zrzeszeni w organizacjach branżowych. Uzyskane środki finansowe zostały przeznaczone na zakup rozsiewacza do nawozów sztucznych oraz zakup drzewek i krzewów owocowych. Celem realizowanych inwestycji była poprawa funkcjonowania oraz zwiększenie przychodu z gospodarstw niskotowarowych.

Beneficjentami Sektorowego Programu Operacyjnego „Restrukturyzacja i modernizacja sektora żywnościowego oraz rozwój obszarów wiejskich” było tylko 7 sadowników (prawie 11%). Przy niektórych projektach inwestycyjnych beneficjenci musieli dysponować własnymi środkami finansowymi. Łączna kwota otrzymanej pomocy wynosiła 624,8 tys. zł. W roku 2004, beneficjentem programu była tylko jedna osoba, która otrzymała wsparcie w wysokości 16 tys. zł. W analizowanym okresie średnio na gospodarstwo przypadło 51,75 tys. zł tej pomocy w roku 2005, a 100,45 tys. zł w roku 2006. Wysokość pomocy w poszczególnych gospodarstwach wynosiła od 20 do 258,8 tys. zł (tab.2).

Tab. 2. Wsparcie finansowe w badanych gospodarstwach sadowniczych w latach 2004-2006, tys. zł
Table 2. Financial support for the examined orchard farms, years 2004-2006, thousand PLN

Charakterystyka wsparcia	Rok		
	2004	2005	2006
Płatności bezpośrednie			
Łączna kwota płatności	45,8	63,1	65,2
Średnie wsparcie	2,1	2,1	2,0
Przedział zmienności	0,6-5,0	0,86-5,0	0,86-4,2
Odchylenie standardowe	1,1	1,1	0,9

Plan Rozwoju Obszarów Wiejskich 2004-2006			
Łączna kwota płatności	5,0	5,0	8,8
Średnie wsparcie	-	-	4,4
Przedział zmienności	-	-	3,8-5,0
Odchylenie standardowe	-	-	0,8
Sektorowy Program Operacyjny			
Łączna kwota płatności	16,0	207,0	401,8
Średnie wsparcie	16,0	51,7	100,4
Przedział zmienności,	-	20,0-100,0	20,0-258,8
Odchylenie standardowe	-	34,4	100,8

Źródło: badania własne

Trzy osoby, które korzystały ze wsparcia w ramach SPO były beneficjentami działania 1.2 „Ułatwienie startu młodym rolnikom”, a pozostałe działania 1.1. „Inwestycje w gospodarstwach rolnych”. Otrzymane środki finansowe sadownicy przeznaczali przede wszystkim na modernizację swoich gospodarstw, powiększenie powierzchni upraw sadowniczych i zakup materiału szkółkarskiego oraz maszyn i sprzętu rolniczego. Były to m.in. opryskiwacze, kosiarki, wózek widłowy, rozdrabniacz gałęzi oraz wyorywacz do drzewek. Największa kwota 258,8 tys. zł została przeznaczona na budowę dwóch komór chłodni ULO oraz zakup absorbentu azotu. Realizacja wymienionych inwestycji mogła przyczynić się do zwiększenia dochodów oraz konkurencyjności gospodarstw na rynku.

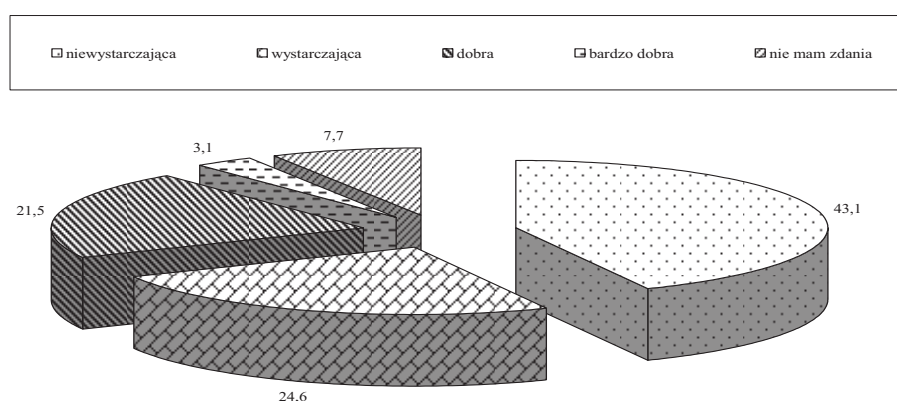
Ze wsparcia finansowego w ramach Wspólnej Organizacji Rynku Owoców i Warzyw nie skorzystał żaden z badanych sadowników. Finansowanie w ramach tej formy pomocy odbywa się głównie poprzez wstępnie uznane lub uznane następnie przez marszałka województwa grupy i organizacje producentów.

Zamierzenia dotyczące korzystania z funduszy unijnych w przyszłości

Polska jest członkiem Unii Europejskiej od czterech lat. W tym czasie można było zapoznać się z realiami funkcjonowania na Wspólnym Rynku. Wielu sadowników dostrzegło potrzebę reorganizacji gospodarstw i szybkiego ich przystosowania do standardów unijnych. W części gospodarstw proces zmian został już zainicjowany. Ciągłe jednak niezbędne jest wsparcie finansowe ze strony państwa i Unii Europejskiej. Z każdym rokiem odsetek osób korzystających ze wsparcia w ramach programów pomocowych zwiększał się. Z badań wynika, że ponad 55% sadowników zadeklarowało zamiar korzystania z unijnego wsparcia w przyszłości, a tylko 9% nie brało takiej możliwości od uwagi. Pozostała część (35,4%) nie wyklucza korzystania z tej formy pomocy. Sadownicy, biorący udział w badaniach, przy pomocy środków unijnych chcą modernizować gospodarstwa, unowocześniać technologię produkcji oraz powiększać nasadzenia. Najczęściej planowano zakup maszyn i sprzętu rolniczego (19,5% wskazań) oraz budowę chłodni (17,1%), a ponadto remont budynków gospodarczych (14,6%), zakup materiału szkółkarskiego pod nowe nasadzenia (12,2%) i ciągnika (12,2%). Najmniej osób miało w planach założenie systemu nawadniającego (4,9%) oraz zakup ziemi i budowę przechowalni (9,8%).

W dużym stopniu poziom wykorzystania środków unijnych zależy od dostępności informacji i właściwego jej przekazania. Aż 43,1% ankietowanych oceniło osiągalność informacji jako niewystarczającą, a co czwarty ankietowany (24,6%) uznał, że jest ona w

zupełności wystarczająca (rys.3). Wyrażano niezadowolenie, że rozpowszechniane informacje są zbyt ogólne i często niezrozumiałe. Potencjalny beneficjent musi poświęcić bardzo dużo czasu na wyszukanie konkretnych informacji. W opinii sadowników organy wdrażające poszczególne programy powinny dysponować broszurami na temat wsparcia gospodarstw typowo sadowniczych oraz podstawowymi informacjami o działaniach dostępnych dla sadowników i precyzyjnymi informacjami o kryteriach dostępu do każdego działania. Większy nacisk powinien być położony na upowszechnienie informacji o częstych zmianach dotyczących wymaganej dokumentacji. W tym względzie nieocenionym i najszybszym źródłem informacji pozostaje Internet.



Rys. 3. Opinie sadowników o informacji w zakresie środków pomocowych oferowanych rolnictwu przez Unię Europejską, % wskazań

Fig. 3. Distribution of fruitgrowers' opinions on the quality of information concerning financial support offered to agriculture from the European Union, indications percentage

Źródło: badania własne

Wnioski

1. Wykorzystanie funduszy z programów dostępnych przed i po akcesji było w badanej populacji niewielkie, bowiem z pomocy, w zależności od programu operacyjnego, skorzystało od 3 do 17% ankietowanych sadowników. Najwięcej z nich korzystało ze środków dostępnych w ramach programów SAPARD i SPO. Uzyskane środki pieniężne były przeznaczone głównie na modernizację gospodarstw i unowocześnienie technologii produkcji.

2. Najczęściej wykorzystywaną formą pomocy unijnej były płatności bezpośrednie. W latach 2004-2006 udział korzystających z tej formy wsparcia zwiększył się z 33,8% do 49,2%. Wielkość płatności bezpośrednich w poszczególnych gospodarstwach wahała się od 0,6 do 5,0 tys. zł/rok.

3. Z programu operacyjnego SAPARD najwięcej projektów zrealizowano w ramach działania „Inwestycje w gospodarstwach rolnych”, z Planu Rozwoju Obszarów Wiejskich

działania „Wsparcie gospodarstw niskotowarowych”, a z Sektorowego Programu Operacyjnego działań „Ułatwienie startu młodym rolnikom” oraz „Inwestycje w gospodarstwach rolnych”. Średnia wartość wsparcia z programu SAPARD wynosiła 54,7 tys. zł, w ramach PROW wahała się od 4,4 do 5,0 tys. zł, a w SPO od 16,0 tys. zł do 100,4 tys. zł.

4. Zbyt wiele formalności i skomplikowane procedury wypełniania wniosków oraz brak własnych środków finansowych i obawa przed zaciąganiem kredytów były głównymi czynnikami wpływającymi negatywnie na poziom wykorzystania funduszy unijnych. Mimo to utrzymywało się duże zainteresowanie możliwością dofinansowania projektów inwestycyjnych z funduszy unijnych. Prawie 91% ankietowanych sadowników nie wykluczało możliwości skorzystania z dostępnych form wsparcia unijnego, a ponad 55% zadeklarowało, że to uczyni.

5. Wyniki badań upoważniają do stwierdzenia, że poziom wykorzystania środków z budżetu UE przez sadowników będzie się zwiększał. Niezbędne jest jednak uproszczenie procedur związanych z pozyskiwaniem funduszy unijnych i większe poinformowanie potencjalnych beneficjentów pomocy. Dostępne informacje powinny być bardziej czytelne i mniej ogólnikowe i dotyczyć w części gospodarstw typowo sadowniczych.

Literatura

- Demidziuk U. [2003]: Programy nowej orientacji PHARE realizowane w Polsce. Urząd Komitetu Integracji Europejskiej, Warszawa.
- Głowacki W. [2003]: Programowanie i realizacja przedsięwzięć współfinansowanych ze środków funduszu ISPA oraz Funduszu Spójności w Polsce. Wyższa Szkoła Pedagogiczna TWP, Warszawa.
- Makosz E. [2004]: Polskie sadownictwo z ekonomicznego punktu widzenia. Wyd. AR w Lublinie, Lublin.
- Olszewski M. [2002]: Polityka strukturalna Unii Europejskiej jako instrument wspierania rozwoju regionalnego. [W:] Wybrane aspekty integracji europejskiej. K. Głębicka (red.), Wyższa Szkoła Biznesu w Radomiu, Radom.
- Plan Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2004-2006. Tryb dostępu: www.minrol.gov.pl.
- Podstawka M. [2000]: System finansowy w rolnictwie na tle integracji Polski z UE. FAPA, Warszawa.
- Rocznik Statystyczny 2006. GUS, Warszawa.
- Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 15 lutego 2005 r. w sprawie roślin objętych płatnościami uzupełniającymi w 2005 r. [2005]. *Dz.U.* nr 37, poz. 327.
- Systematyka i charakterystyka gospodarstw rolnych. Województwo Lubelskie. Narodowy Spis Rolny 2002. [2003]. GUS, Lublin.
- Uprawy ogrodnicze: 2002. [2003]. GUS, Warszawa.
- Ustawa z dnia 18 grudnia 2003 r. o płatnościach bezpośrednich do gruntów rolnych. [2003]. *Dz.U.* 2004, nr 6, poz. 40.

Andrzej Czyżewski¹
Akademia Ekonomiczna
Poznań

Piotr Kulyk²
Uniwersytet Zielonogórski
Zielona Góra

Płatności bezpośrednie a interesy polskiego rolnictwa

Direct payments and the interests of Polish agriculture

Abstract. Considerations over the direct payments in the support regime of farms in the European Union are presented. Their meaning is analysed and the existing weaknesses are indicated, as well as the beneficial transformations inspired by the direct payments. Necessity of redefinition of aims of the agricultural support policy and a need of transformations in the CAP instruments are generated by the changes in the external environment. In response to questions arising about the future fate of the direct payments some possibilities of improvement of the existing system with regard to Poland's expectations are discussed. In the conclusion it is underlined that under new circumstances it is necessary to maintain the direct payments, but as a tool complementary to other solutions.

Key words: agricultural policy, interventionism, direct payments

Synopsis. W opracowaniu przedstawiono rozważania nad rolą płatności bezpośrednich w systemie wsparcia gospodarstw rolnych Unii Europejskiej. Przeanalizowano znaczenie oraz wskazano istniejące słabości stosowanego systemu a także korzystne przekształcenia inspirowane płatnościami bezpośrednimi. Zmiana czynników w otoczeniu zewnętrznym rodzi konieczność redefinicji celów polityki wsparcia i potrzebę przekształceń w istniejącym instrumentarium WPR. W odpowiedzi na budzące się pytania na temat dalszego losu płatności bezpośrednich przedstawiono możliwości usprawnienia całego systemu przy uwzględnieniu oczekiwań ze strony Polski. W konkluzji podkreślono, iż w nowych warunkach istnieje nadal potrzeba podtrzymywania płatności bezpośrednich jako narzędzia komplementarnego z innymi rozwiązaniami.

Słowa kluczowe: polityka rolna, interwencjonizm, płatności bezpośrednie

Wstęp

Zmiany zachodzące w otoczeniu zewnętrznym, a także przekształcenia w strukturze rolnictwa krajów członkowskich Unii Europejskiej powodują konieczność ciągłej redefinicji celów i mechanizmów wsparcia sektora rolnego dla zapewnienia jego prawidłowego rozwoju. Interwencjonizm rolny realizowany poprzez Wspólną Politykę Rolną budzi szereg kontrowersji i sprzeczności. Funkcjonujący od początku istnienia Wspólnoty stał się jednym z jej najbardziej charakterystycznych elementów. Obok podkreślania wielu korzystnych efektów, do których można m.in. zaliczyć uzyskanie samowystarczalności żywnościowej, względną stabilizację rynków rolnych czy trwałe podnoszenie produktywności i dochodów w gospodarstwach rolnych, pojawiają się także liczne zarzuty, obejmujące takie kwestie jak koszty finansowe WPR ponoszone przez

¹Prof. zw. dr hab.

²Dr inż.

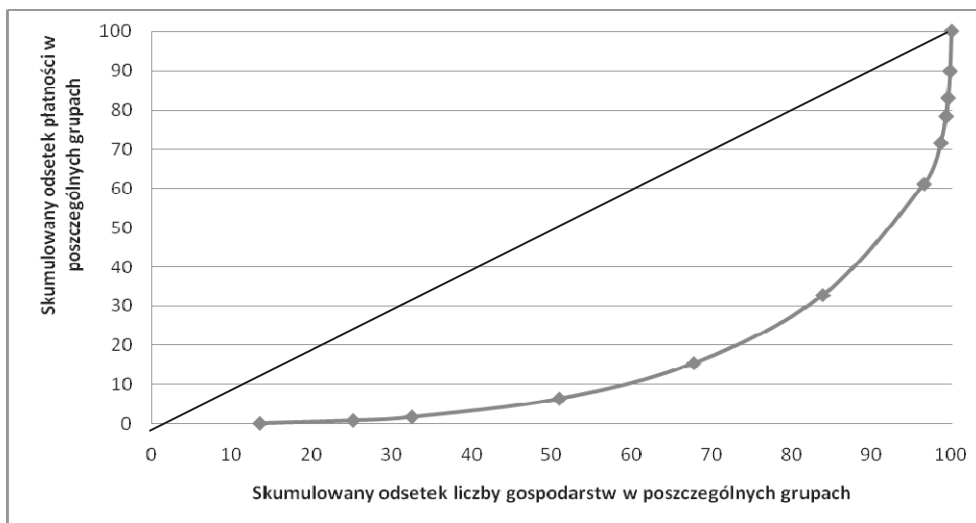
podatników i konsumentów, deformacja rynków rolnych i mechanizmu cenowego, a także blokowanie rozwoju państw słabo rozwiniętych uzależnionych od eksportu produktów rolnych. Rozważania nad nową perspektywą finansową na lata 2014-2020 skłaniają do bliższego przyjrzenia się mechanizmowi wsparcia UE. Jednym z istotnych jego elementów są płatności bezpośrednie, które obecnie stanowią jeden z najważniejszych instrumentów oddziaływania. Prowadzona dyskusja, obejmująca szereg szczegółowych kwestii i mająca na celu wypracowanie jak najbardziej efektywnego rozwiązania, często przyjmuje optykę narodową. Podobne podejście zostało zastosowane w niniejszym opracowaniu.

Płatności bezpośrednie i dotychczasowe doświadczenia

Koncepcję płatności bezpośrednich, jako alternatywę dla wsparcia cenowego, rozważano już w latach sześćdziesiątych i siedemdziesiątych [Koester i Tangermann 1976]. Głównym celem było zmniejszenie wpływu interwencjonizmu na wzrost cen produktów zaopatrzeniowych dla rolnictwa oraz redukcja nadwyżek produkcyjnych zwiększających koszty systemu zarówno dla podatników jak i konsumentów. Mechanizm ten był stopniowo wprowadzany w poszczególnych krajach, szczególnie tych, które odgrywają kluczową rolę na międzynarodowym rynku rolnym. Najwcześniej, bo już na początku lat osiemdziesiątych, zastosowano go w USA, a także Kanadzie. W krajach UE rola płatności bezpośrednich uległa zwiększeniu w trakcie reformy MacSharry'ego i redukcji wsparcia cenowego (w latach 1986-1988 stanowiły zaledwie 2,66% wsparcia dochodów, tzw. PSE, a w latach 2003-2005 ich udział zwiększył się do 25,43% [Agricultural... 2006, s. 49]). Kluczowe znaczenie miały prowadzone negocjacje w ramach GATT, a następnie WTO. W tym samym okresie wielkość płatności bezpośrednich w USA i Kanadzie uległa obniżeniu odpowiednio z poziomu 30,61% i 8,11% do 5,62% oraz 2,71% [Agricultural... 2006, s. 69]. Przy czym w odniesieniu do USA ich wielkość ponownie ulega wzmocnieniu, jednak na znacznie mniejszym poziomie, w wyniku kolejnych ustaw FAIR Act (Federal Agriculture Improvement and Reform) z 1996r. i FSRI Act (Farm Security and Rural Investment) z 2002 r. Płatności te są bezpośrednio oddzielone od wielkości bieżącej produkcji i bieżących cen rynkowych produktów rolnych. Systemem tym objęte są podstawowe uprawy, m.in. pszenica, bawełna, ryż, orzeszki ziemne. Limit rocznej wielkości płatności na osobę wynosi 40000\$ i w pewnych szczególnych warunkach może zostać podwojony [Monke 2004, s. 2]. Obok nich występują także antycykliczne płatności, mające charakter automatycznych stabilizatorów uruchamianych w sytuacji spadku cen poniżej określonego progu, a także wsparcie za pośrednictwem dopłat do kredytów.

Nieco inaczej wygląda sytuacja w UE. Płatności bezpośrednie uległy dalszemu wzmocnieniu w wyniku kolejnych reform, tj. Agendy 2000 i Porozumienia z Luksemburga z 2003 r. Obniżono ceny gwarantowane i zlikwidowano płatności kompensacyjne. Nastąpiło szersze zastosowanie płatności, np. w odniesieniu do rynku mleka i cukru, wprowadzono dopłaty bezpośrednie do roślin energetycznych (63€/t przemnożona przez plon referencyjny), płatności obszarowe do orzechów, itp. Dopłaty pozwoliły zrekompensować częściowo redukcję cen i oddzielić (w pewnym zakresie) wsparcie od produkcji, a także uwzględnić wymogi środowiskowe, dobrostanu zwierząt i dobrych praktyk rolniczych oraz obniżyć intensywność produkcji rolnej. Płatności bezpośrednie stanowią obecnie największą pozycję budżetu UE przeznaczanego na wsparcie rolnictwa, w 2000 r. wynosiły 61% a w 2006 69% [Indicative... 2007].

Zastosowanie stopniowego przechodzenia do systemu płatności bezpośrednich na poszczególnych rynkach sprawiło, iż obecnie funkcjonuje około trzydziestu rodzajów płatności [Płatności... 2004, s. 4]. Ponadto mamy do czynienia z niejednorodnymi systemami naliczania dopłat. Występuje tutaj jednolita płatność na gospodarstwo i jednolita płatność regionalna, która może być ponadto uzupełniona płatnościami narodowymi, co de facto oznacza częściową renacjonalizację całego mechanizmu. W krajach nowoprzyjętych (w tym w Polsce) zastosowano uproszczony system jednolitej płatności obszarowej, a wielkość dopłat jest stopniowo zwiększana. Występują także płatności specyficzne, które pozwalają utrzymać produkcję w państwach członkowskich w regionach o trudnych warunkach dla prowadzenia działalności rolnej. Trzeba także zauważyć, iż wiele państw wybierało system mieszany, łącząc elementy systemu płatności na gospodarstwo i systemu regionalnego. Występuje on w dwóch odmianach: stałej i zmiennej. Rozwiązanie mieszane wybrały m.in. Dania, Irlandia, Finlandia, Niemcy. W konsekwencji system stał się bardzo skomplikowany i mało czytelny zarówno dla jego beneficjentów jak i podatników. Nie są jasne efekty dystrybucyjne, co rodzi sprzeciw ze strony społeczności Unii. Ma to też swoją pozytywną stronę, gdyż równocześnie utrudnia ocenę i porównanie w ujęciu międzynarodowym, zatem wsparcie w wyniku takiego oddziaływania stało się bardziej ukryte.



Rys. 1. Krzywa Lorenza dla wielkości dopłat bezpośrednich w poszczególnych grupach obszarowych gospodarstw rolnych w Niemczech w 2006 r.

Fig. 1. The Lorenz curve for the economic size of direct payments in the area size classes of farms in Germany in 2006

Źródło: opracowanie własne na podstawie raportu UE [Report... 2006].

Charakterystyka rozdysponowania środków całkowitego wsparcia bezpośredniego wskazuje, iż przepływy finansowe realizowane poprzez ten instrument przechwytywane są przede wszystkim przez państwa „starej” Unii, a ponadto akumulowane są w gospodarstwach dużych i bardzo dużych oraz często na obszarach o charakterze miejskim [Przyszłość... 2007, s. 13-14]. Ten ostatni element wynika z procesu postępującej urbanizacji, ale też z lepszego przygotowania właścicieli gospodarstw rolnych i instytucji

obsługujących oraz wspierających pozyskiwanie środków. Gospodarstwa rolne otrzymujące powyżej 20 tys. € rocznie w 2005 r. w UE-25 absorbowaly aż 56,56% całkowitych środków finansowych i stanowiły zaledwie 5,55% łącznej liczby gospodarstw rolnych [Agriculture... 2006, s.7]. Najwyższe udziały w pozyskiwaniu środków powyżej 20 tys. € występują w Wielkiej Brytanii (80%), Francji (73,72%) i Czechach (79,46%). W wielu krajach (np. Niemczech, Francji, Danii, Finlandii czy Holandii) średnia wielkość dochodów gospodarstw rolnych (w przeliczeniu na pełnozatrudnionego) pozostaje na poziomie dochodów pozarolniczych gospodarstw domowych lub jest nawet nieco wyższa. Analizując współczynnik koncentracji (CR) w rozbiciu na produkcję roślinną i zwierzęcą można zauważyć, iż najwyższe poziomy koncentracji odnotowano w produkcji zwierzęcej. 20% największych gospodarstw rolnych przechwytywało 90% płatności bezpośrednich do produkcji zwierzęcej w Portugalii, 97% we Włoszech, 94% w Estonii i 91% w Grecji [Schmid, Sinabell, Hofreither 2006, s. 9]. W zakresie produkcji roślinnej współczynniki te były o około 10 punktów procentowych niższe. Konkludując można stwierdzić, iż istniejący system wsparcia prowadzi do znacznych dysproporcji dochodowych wśród rolników. Potwierdzają to prowadzone badania, które wskazują, iż dopłaty bezpośrednie w obecnym kształcie pogorszyły poziom nierówności w podziale dochodów gospodarstw rolnych, a reforma z 2003 r. nie zmniejszyła istniejących dysproporcji [Allanson 2003]. Zatem obecny system nie wspiera dostatecznie farm o niskich dochodach, tworząc tym samym bariery w przekształceniach strukturalnych, co stanowi istotną dysfunkcję zwłaszcza dla państw, w których zakres przemian jest jeszcze stosunkowo mały (dotyczy do m.in. Polski).



Rysunek 2. Krzywa Lorenza dla wielkości dopłat bezpośrednich w poszczególnych grupach obszarowych gospodarstw rolnych w Polsce w 2006 r.

Figure 2. The Lorenz curve for the economic size of direct payments in the area size classes of farms in Poland in 2006

Źródło: opracowanie własne na podstawie raportu UE [Report... 2006]

Zastosowanie analizy w oparciu o krzywą Lorenza (rysunki 1 i 2) pozwala zauważyć, iż w rzeczywistości dysproporcje pomiędzy wielkością wsparcia za pośrednictwem płatności

bezpośrednich są bardzo wysokie zarówno w grupie państw „starej” Unii, jak i w Polsce³. Poziom zróżnicowania w mniejszych podmiotach w Polsce jest niższy niż w Niemczech. Z drugiej strony trzeba podkreślić, iż jest to zjawisko charakterystyczne dla obszarów wiejskich. Badania przeprowadzone w krajach OECD potwierdzają występowanie większych różnic dochodowych pomiędzy gospodarstwami rolnymi niż gospodarstwami domowymi nieutrzymującymi się z działalności rolnej [Kurashige i Hwan Cho 2001, s. 5-8]. Zatem sposób rozdysponowania dopłat jeszcze bardziej wzmacnia naturalne skłonności rynku do kształtowania dysproporcji dochodowych w sektorze rolnym.

Ponadto trzeba uwzględnić, iż podmioty duże i wyspecjalizowane często wykazują większe zdolności absorpcyjne środków z WPR. Prowadzone przekształcenia w samych gospodarstwach rolnych również uwzględniają możliwość konieczności pozyskiwania środków z ustanowionych filarów wsparcia rolnictwa. Zatem gospodarstwa wyspecjalizowane i dłużej poddane oddziaływaniu WPR łatwiej absorbują wskazane środki. W wielu regionach UE zakres przekształceń jest bardzo zaawansowany (nawet w ujęciu międzynarodowym, np. rolnictwo Danii), co ogranicza możliwości dalszego, szybkiego wzrostu produktywności i wartości dodanej w grupie najbardziej rozwiniętych gospodarstw rolnych. W odniesieniu do takich podmiotów należy podjąć raczej działania skłaniające do dywersyfikacji działalności i rozwoju struktury zewnętrznej (wielofunkcyjny rozwój obszarów wiejskich). Ma to uzasadnienie wszędzie tam, gdzie uzyskano silne wzmocnienie struktur rolniczych. Wspieranie podmiotów bardzo dużych nie ma do końca uzasadnienia ekonomicznego, gdyż wiele z nich może konkurować bez konieczności otrzymywania tak wysokich dopłat. Często kończą się możliwości poprawy konkurencyjności na drodze przekształceń strukturalnych ze względu na ograniczoną liczbę podmiotów oraz niskie zasoby ludzkie, które można przesunąć do innych zastosowań. Prowadzi to do działań dostosowawczych polegających na usprawnieniu absorpcji środków unijnych, a nie poprawy wydajności.

Kolejny z aspektów dopłat bezpośrednich dotyczy preferowanego modelu rolnictwa. Mimo przyjętych założeń decouplingu (czyli oddzielenia produkcji od dopłat), instrument ten wspiera przede wszystkim gospodarstwa duże, stosujące kapitałochłonne technologie produkcji. Natomiast produkcja rolna realizowana w mniejszych gospodarstwach, oparta na metodach pracochłonnych, jest w obecnym systemie deprecjonowana [Mora i San Juan, 2004]. Szczególnie w odniesieniu do produkcji roślinnej widać wyraźne różnice pomiędzy państwami północy UE (zwłaszcza Danią, Francją, Holandią, Niemcami), gdzie duża absorpcja środków jest związana z modelem industrialnym rolnictwa, a państwami południa, w których gospodarstwa ze względu na strukturę produkcji (w tym rodzaj stosowanych upraw) i warunki przyrodnicze uzyskują znacznie mniej środków. Potwierdzeniem tej tezy jest także stopień wykorzystania płatności obszarowych w wymienionych państwach północy, gdzie sięga on blisko 90%, podczas gdy w państwach południa znacznie mniej.

Dodatkowymi parametrami, negatywnie oddziałującymi na sektor rolny poprzez dopłaty bezpośrednie, są zróżnicowane tytuły przyznawania i naliczania praw do tych retransferów. Uwzględnienie w dużym stopniu wartości historycznych, np. w odniesieniu

³ Im silniejsze odchylenie krzywej od linii prostej tym skala dysproporcji w podziale korzyści jest większa. Idealna równość zachodziłaby w warunkach pokrycia się krzywej z linią prostą. Nie oznacza to oczywiście, iż taki powinien być cel stosowania płatności bezpośrednich. Jednak można na tej podstawie stwierdzić występowanie zjawiska pogłębiania dysproporcji poprzez ten mechanizm.

do plonu referencyjnego decydującego o wysokości dopłat uzyskiwanych przez poszczególnych rolników (czy też, w odniesieniu do danego regionu, w zależności od przyjętego systemu naliczania dopłat), a także zakres przekształceń strukturalnych sprawiają, iż w obecnym kształcie instrument ten utrwała istniejące dysproporcje, ograniczając korzyści z poprawy efektywności funkcjonowania gospodarstw rolnych. Poprawa plonowania zwiększa de facto poziom ryzyka dla producenta, ponadto stosowane zasady dyscypliny finansowej mogą spowodować obniżenie wielkości wsparcia kierowanego do gospodarstw. Uwzględnianie wyników historycznych sprawia, iż mamy tu do czynienia z podtrzymywaniem dochodu, bez motywacji dla poprawy efektywności gospodarowania.

Powstaje także dylemat, czy w rzeczywistości dopłaty bezpośrednie realizowane w ramach WPR są w obecnym kształcie oddzielone od wyników produkcyjnych. Problem ten jest rozpatrywany poprzez uwzględnienie stopni decouplingu, które pozwalają porównywać poszczególne elementy. W tym ujęciu płatności bezpośrednie są bardziej oddzielone od produkcji niż wsparcie bezpośrednie. Jednak przedstawione rozważania wskazują, iż w sytuacji, gdy docierają one głównie do dużych podmiotów, nie są całkowicie oderwane od produkcji. Dopłaty do arealu mają jednak ograniczony wpływ na wielkość produkcji ze względu na ograniczoną elastyczność podaży ziemi i możliwości poprawy jej produktywności [Conforti 2005, s. 6]. Wymagałoby to ciągłego zwiększania nakładów finansowych w sytuacji, gdy wielkość płatności jest względnie stała. Efekt decouplingu jest wzmacniany poprzez zastosowanie dodatkowych warunków, które muszą być spełnione dla uzyskania płatności (np. zasada cross-compliance).

Dopłaty bezpośrednie charakteryzują się wysoką efektywnością, która przede wszystkim kapitalizuje się w ziemi, a zatem zapewnia korzyści dla jej posiadaczy [Płatności... 2004, s. 15]. W UE-15 właścicielami jest około 60% rolników, pozostała część użytków rolnych jest dzierżawiona [Agricultural... 2006, s. 86]. Zatem dopłaty nie muszą być retransferowane do rolnictwa i tym samym wspierać tego obszaru. W warunkach dzierżawienia gruntów następuje rzeczywiste rozdzielanie produkcji od otrzymywania dopłat. Powoduje to także wzrost cen ziemi w rolnictwie.

Mechanizm ten tylko częściowo spełnił swoją rolę. W oparciu o przeprowadzone badania i analizę literatury można wskazać na szereg niedoskonałości z nim związanych, które są przyczynkiem do debaty nad dalszymi przekształceniami w polityce wsparcia:

- złożoność i niska transparentność systemu wsparcia opartego na dopłatach bezpośrednich,
- deformacja struktury produkcji ze względu na zróżnicowane tytuły wsparcia i niejednakowe traktowanie poszczególnych rynków rolnych,
- pogorszenie nierówności w podziale dochodów w sektorze rolnym i utrwalenie istniejących dysproporcji strukturalnych,
- deprecjonowanie pracochłonnej produkcji rolnej oraz tej, która była realizowana w małych gospodarstwach,
- brak terytorialnej spójności w wyniku wprowadzenia bezpośrednich dopłat,
- niska efektywność retransferów powodująca kapitalizację dużej części przepływów w ziemi,
- pozorne oddzielenie płatności od produkcji i utrzymanie pośrednich lub nawet bezpośrednich powiązań pomiędzy dopłatami a produkcją rolną,
- słabość w realizacji dopłat jako zapłaty za dobra publiczne.

Rola płatności bezpośrednich w nowej perspektywie WPR

Wskazane dysfunkcje systemu wsparcia bezpośredniego skłaniają do poszukiwania nowych rozwiązań w instrumentarium WPR. Przekształcenia systemu wsparcia sektora rolnego wynikają z nowych zjawisk, jakie uwidoczniły się w latach dziewięćdziesiątych. Do tych elementów można zaliczyć przede wszystkim wzrost poziomu cen produktów rolnych, zmiany klimatyczne, szerokie pozażywnościowe zastosowanie produktów rolnych, pojawienie się produktów genetycznie modyfikowanych, globalizacja gospodarki. Warunki te zmieniają optykę spojrzenia na instrumenty WPR, w tym także na płatności bezpośrednie. Prowadzona dyskusja dotycząca kształtu przyszłego modelu płatności koncentruje się wokół kilku kluczowych obszarów:

- czy w ogóle i w jakim zakresie stosować dopłaty bezpośrednie,
- ilości i stopnia zróżnicowania tytułów do płatności, które decydują o wysokości dopłat bezpośrednich,
- możliwości przesunięcia środków finansowych pomiędzy poszczególnymi filarami wsparcia,
- wprowadzenia dolnych i górnych pułapów płatności,
- zróżnicowania wsparcia ze względu na rodzaj produkcji rolnej, warunki agropyrodnicze, itp.

Wzrost cen produktów rolnych skłania do redukcji wsparcia, gdyż zwiększają się możliwości realizacji korzyści ekonomicznych w mechanizmie rynkowym⁴. Efekt ten będzie podtrzymywany przez zmiany demograficzne (szybki wzrost liczby ludności), a także dynamiczny wzrost gospodarczy grupy krajów rozwijających się (np. Chin i Indii), gdzie popyt na żywność jest względnie elastyczny, co w konsekwencji przekłada się na wzrost popytu na rynku globalnym. Z drugiej jednak strony mamy do czynienia z szybkim zwiększaniem się cen energii i części czynników produkcji stosowanych w rolnictwie, ograniczającym efekty wzrostu cen żywności dla producentów rolnych. Konieczne staje się uproszczenie systemu i zbliżenia mechanizmów wsparcia na poszczególnych rynkach w celu zwiększenia wrażliwości gospodarstw rolnych na bodźce rynkowe. Rosnący popyt każe przyrzeć się bardziej krytycznie stosowanym limitom produkcyjnym i kwotowaniu oraz stosowaniu systemu odłogowania. Ogranicza to możliwości podażowe, a przy redukcji wsparcia cenowego odejście od tych elementów umożliwia lepsze dostosowanie strukturalne. Problem ten jest silnie widoczny w rolnictwie polskim np. w odniesieniu do rynku mleka. Utrzymano system dopłat, jednak w zmodyfikowanej formie, co podyktowane było kilkoma przesłankami: bezpieczeństwem żywnościowym, zapewnieniem rozwoju rolnictwa i obszarów wiejskich, efektami środowiskowymi oraz realizacją funkcji społecznych. Pierwsza z nich sprowadza się do zapewnienia szeroko rozumianego bezpieczeństwa żywnościowego i surowcowego. Część gospodarstw rolnych, a także całe rynki rolne (np. obejmujące uprawy polowe), w sytuacji likwidacji wsparcia stałyby się niewydolne dochodowo [Czyżewski i Matuszczak 2004]. Oznaczałoby to konieczność pozyskiwania tych surowców poza obszarem Unii i to w warunkach wzrostu ich cen i niebezpieczeństwa okresowych deficytów (przynajmniej w odniesieniu do wybranych grup produktów, taka sytuacja była obserwowana np. na rynku ryżu w krajach

⁴ Propozycje brytyjskie idą w kierunku odchodzenia od płatności i zwiększenia oddziaływania systemu rynkowego na dochody rolnicze.

azjatyckich czy rynku kukurydzy w Meksyku). Taki stan rzeczy ma charakter względnie trwały i wynika z uwarunkowań agro-przyrodniczych (wiele regionów Ameryki Północnej i Południowej odznacza się lepszymi warunkami naturalnymi do produkcji rolnej)⁵ i z takich czynników jak stosowana technologia, struktura produkcji, koszty pracy i obciążeń fiskalnych, które mogą ulec zmianie. Oznaczałoby to niskie wykorzystanie istniejącego i przez wiele lat rozbudowywanego potencjału rolnictwa w Europie, w tym w Polsce. Problem bezpieczeństwa ma znacznie szerszy wymiar, ponieważ dotyczy nie tylko zapewnienia odpowiedniej ilości, ale także jakości i warunków rolno-środowiskowych wytwarzania produktów rolnych. Utrzymanie produkcji rolnej w krajach UE pozwala poddać ją kontroli i osiągnąć wysokie walory jakościowe, gwarantując równocześnie stosowanie technologii akceptowalnych przez społeczność krajów unijnych, a obejmujących m.in. zapewnienie dobrostanu zwierząt, ograniczanie zużycia środków chemicznych, ponoszenia pełnych kosztów pracy, w tym zabezpieczenia społecznego rolników. Ponadto powstaje problem zapewnienia dostaw surowców dla rodzimego przemysłu spożywczego, wykazującego wysoką dynamikę wzrostu. Istotną kwestią jest także zapewnienie stabilności rynku rolnego, co stanowiło jeden z kluczowych celów WPR zarówno z punktu widzenia producentów jak i konsumentów. Produkty rolno-żywnościowe wykazują naturalną skłonność do wahań cenowych, a ich przynależność do dóbr podstawowych sprawia, iż efekt ten będzie przenoszony na inne rynki, co grozi wzrostem niestabilności całego systemu [Kułyk, 2007, s. 269-272]. Najbardziej odczuwalne będzie to w krajach o najniższych poziomach dochodu we Wspólnocie, w tym w Polsce.

Problem płatności bezpośrednich należy rozpatrywać przez pryzmat kreowania dóbr publicznych, czyli takich, które są niekonkurencyjne, a ich konsumowanie przez jedną osobę nie wyklucza możliwości konsumpcji przez innych [Atkinson i Stiglitz 1980, s. 483-487], związanych z występowaniem efektów zewnętrznych. Wiąże się to z tworzeniem wielofunkcyjności obszarów wiejskich i samego rolnictwa. Niewątpliwie konieczne staje się wzmocnienie roli płatności jako opłat za renty środowiskowe, społeczne czy kulturowe. Dotychczasowe rozwiązania wydają się być niewystarczające, zwłaszcza sposób realizacji zasady cross-compliance. Konieczne jest także związanie dopłat o charakterze wsparcia dochodów z prowadzeniem działalności rolnej, w celu zmniejszenia retransferu środków jedynie do właścicieli ziemskich.

Należy także zmniejszyć wielkość dopłat dla największych podmiotów, wraz ze wzrostem wielkości dopłat, poczynając przynajmniej od 100 tys. euro w skali rocznej (lub nawet 50 tys. euro). Stosowanie degresywnego wsparcia może mieć różną formę. Jedną z propozycji przedstawioną przez J. Thurstona zakłada wprowadzenie progresywnych pułapów, tj. o 10% mniejsze dopłaty dla beneficjentów otrzymujących od 100 do 200 tys. euro, 25% dla przedziału powyżej 200 do 300 tys. i 45% powyżej 300 tys. euro, co pozwoliłoby zaoszczędzić około 1,5-1,7% wszystkich płatności bezpośrednich [Farm...2008]. Innym rozwiązaniem jest zamiana płatności na bony (obligacje) o określonym czasie wykupu (np. 15 lat) i w konsekwencji całkowite odejście od tego systemu⁶. Natomiast renacjonalizacja dopłat pogorszy ponownie integralność rolnictwa UE i zwiększy istniejące dysproporcje. Na obecnym etapie lepiej jest wprowadzić płynne zmniejszenie wielkości dopłat, gdyż przyjęcie jednoznacznych pułapów może skłaniać do wprowadzania „sztucznych” podziałów gospodarstw rolnych dla spełnienia kryteriów

⁵ W warunkach zachodzących zmian klimatycznych również ten czynnik może mieć charakter przejściowy.

⁶ Szerzej na ten temat praca Swinbanka i Tangermanna [2001].

uzyskiwania dopłat (dostosowania absorpcyjne). Można także przyjąć formułę stopniowego, procentowego obniżania wielkości dopłat wraz ze wzrostem ich łącznej wartości (np. o 5% za każde 5000 euro powyżej tego limitu) tak, aby prowadzone przez gospodarstwa rolne działania nie wynikały tylko z chęci absorpcji dopłat bezpośrednich, ale także z możliwości poprawy efektywności produkcji. Rozważać można też wprowadzenie dolnego pułapu wsparcia dla oddzielenia gospodarstw, które nie wykazują możliwości gospodarczej rozwoju, a dopłaty podtrzymują głównie ich funkcję socjalną. Problem polega na tym, iż koszty administracyjne wsparcia dopłatami bezpośrednimi dla najmniejszych gospodarstw rolnych są zbliżone lub nawet przekraczają wielkości dopłat. Rozwiązania wprowadzające „pełzający” pułap górny oraz „sztywny” dolny miałyby na celu wyłonić grupę docelową gospodarstw rodzinnych, w której istnieją największe możliwości wzrostu ekonomicznej wartości dodanej przy uwzględnieniu wymogów środowiskowych i fitosanitarnych.

Należy jednak podkreślić, iż występowanie zróżnicowanych tytułów dopłat bezpośrednich i obecnych warunków modulacji prowadzi do braku integralności rolnictwa Unii Europejskiej. Lepsze dostosowanie lokalizacyjne rolnictwa UE poprzez zbliżenie warunków wsparcia mogłoby poprawić wzrost produktywności i zmniejszyć poziom cen dla konsumentów. Zasadne wydaje się także zastosowanie bardziej jednolitego systemu płatności bezpośrednich, który zwiększyłby integralność rolnictwa unijnego i pozwolił lepiej wykorzystać przewagi lokalizacyjne, a tym samym poprawił strukturę kosztową i efekty ekonomiczne zarówno produkcji rolnej, jak i pozostałych działań w ramach WPR.

Podsumowanie

Przekształcenia zainicjowane reformą MacSharry’ego spowodowały, iż dopłaty bezpośrednie stały się jednym z podstawowych instrumentów WPR. Wskazuje to na podążanie WPR za rozwiązaniami stosowanymi w USA, Kanadzie czy Australii. Wyzwania, przed jakimi staje WPR, wymagają zastosowania korekty całego systemu, w tym także roli i rozwiązań szczegółowych w zakresie dopłat bezpośrednich. Niewątpliwie słuszną wydaje się deregulacja szeregu rynków rolnych, polegająca na zbliżeniu wartości wsparcia i ograniczenia deformacji struktury produkcji na skutek zróżnicowania ochrony, stosowanych instrumentów i wielkości wsparcia. Pozwala to poprawić konkurencyjność cenową na rynku zewnętrznym. Konieczne jest także zwiększenie elastyczności systemu wsparcia i lepsze dostosowanie go do zróżnicowanych potrzeb wynikających z asymetrii regionalnej przekształceń, jakie zachodzą w rolnictwie UE. W obecnym kształcie system jest skomplikowany, podtrzymuje status quo istniejących dysproporcji dochodowych, ale przede wszystkim wspiera podmioty duże pochodzące z północnych państw „starej” Unii stosujących kapitałochłonne metody produkcji. Wykorzystywany mechanizm naliczania płatności i stosowane tytuły, w tym uzależnienie od wartości historycznych, powodują zwiększenie istniejących dysproporcji dochodowych pomiędzy gospodarstwami rolnymi. Stawia to w niekorzystnej sytuacji podmioty z państw nowoprzyjętych, w tym Polski, gdyż utrwała istniejące zróżnicowanie i zmniejsza korzyści z prowadzenia przekształceń strukturalnych. Preferencje co do kierunku zmian wskazują na potrzebę redukcji dopłat dla podmiotów dużych (dysproporcje wśród mniejszych nie są w Polsce tak wysokie, rys.2), wzmocnienia opłat za oferowanie dóbr publicznych w systemie wsparcia oraz powiązanie dopłat nie tylko z zasobami, ale z prowadzeniem działalności rolniczej.

Literatura

- Agricultural Policies in OECD Countries at a Glance. [2006]. OECD, Paryż.
- Agriculture in the European Union. Statistical and Economic Information. [2007]. European Commission, Bruksela.
- Allanson, P. [2003]: CAP reform and the distribution of farming income in Scotland. *Dundee Discussion Papers in Economics*, Working Paper no. 147, August 2003 (Revised version: May 2004), Department of Economic Studies, University of Dundee, Dundee.
- Analiza czynników kształtujących ceny produktów rolnych w Polsce po akcesji do UE [2004]. SAEPR, Warszawa.
- Atkinson A., Stiglitz J. [1980]: Lectures on Public Economics, McGraw-Hill, Nowy Jork.
- Conforti P. [2005]: The effect of direct payments in the OECD countries on world agricultural markets. Commodities and Trade Division, FAO, Rzym.
- Czyżewski A., Henisz-Matuszczak A. [2004]: Rolnictwo Unii Europejskiej i Polski; Studium porównawcze struktur wytwórczych i regulatorów rynków rolnych. Wyd. AE, Poznań.
- Czyżewski A., Kułyk P. [2004]: System wsparcia rolnictwa w krajach OECD o różnym poziomie rozwoju gospodarczego. [W:] Kapitał, informacja, jakość, J. Stankiewicz (red.), Zielona Góra.
- Decoupling: A conceptual overview. [2001]. *OECD Papers* no. 10. OECD, Paryż.
- Farm subsidies. [2008]. Tryb dostępu: www.farmsubsidy.org, data odczytu: 20.02.2008.
- Indicative figures on distribution of aid, by size-class of aid. Annex 1. Financial year 2006. [2007]. European Commission, Bruksela.
- Keeney M. [2000]: The distributional impact of direct payments on Irish farm incomes. *Journal of Agricultural Economics* 51 (May), pp. 252-265.
- Koester U., Tangermann S. [1976]: Alternativen der Agrarpolitik. Ein Kosten-Nutzen-Analyse. Munster-Hiltrup.
- Kułyk P. [2007]: Koncepcje systemu wsparcia rolnictwa w UE w świetle opcji polityki. [W:] Ekonomiczno-społeczne problemy rozwoju zrównoważonego, A. Mickiewicz (red.). Wydział Ekonomiki i Organizacji Gospodarki Żywnościowej Akademii Rolniczej w Szczecinie, Szczecin.
- Kurashige Y., Hwan Cho B. [2001]: Low Incomes in Agriculture in OECD Countries. Working Party on Agricultural Policies and Market, OECD, Paryż.
- Monke J. [2004]: Farm Commodity Programs: Direct Payments, Counter-Cyclical Payments and Marketing Loans. CRS Report.
- Mora, R., San Juan C. [2004]: Farmers Income Distribution and Subsidies: Product Discrimination in Direct Payment Policies for Continental and Mediterranean Agriculture. Dpto. Economia, Universidad Carlos III de Madrid, Madryt.
- Płatności bezpośrednie w UE jako instrument wsparcia sektora rolnego – przeszłość, teraźniejszość i przyszłość. [2004]. SAEPR, Warszawa.
- Przyszłość polityki rolnej a przegląd budżetu Unii Europejskiej w latach 2008-2009. [2007]. Urząd Komitetu Integracji Europejskiej, Departament Analiz i Strategii, Warszawa.
- Report on the distribution of direct aids to the producer. [2006]. European Commission, Bruksela.
- Schmid E., Sinabell F., Hofreither M. [2006]: Direct payments of the CAP – distribution across farm holdings in the EU and effects on farm household incomes in Austria. Diskussionspapier, październik.
- Swinbank A., Tangermann S. [2001]: *The future of direct payments under the CAP: a proposal*. EuroChoice, wiosna.

Małgorzata Dolata¹
Katedra Ekonomii
Uniwersytet Przyrodniczy
Poznań

Infrastruktura ekologiczna obszarów wiejskich po przystąpieniu Polski do Unii Europejskiej na przykładzie województwa wielkopolskiego

Ecological infrastructure of rural areas after Poland's accession to the European Union; case study of Wielkopolskie voivodeship

Abstract: According to the EU sustainable development presumptions the extension and modernization of natural environmental protection infrastructure is still one of the most significant aims of the Rural Development Plans. Currently, in spite of a progress which has recently been made in this area, there are still quite large disproportions in the availability of basic facilities of ecological infrastructure. This differentiation is concerning not only the voivodeships, but also districts and communes.

Key words: ecological infrastructure, rural areas, development differentiation

Synopsis. Zgodnie z założeniami Unii Europejskiej dotyczącymi ekorozwoju rozbudowa i modernizacji infrastruktury środowiska naturalnego pozostaje jednym z priorytetowych celów planów rozwoju obszarów wiejskich. Obecnie, mimo postępu jaki nastąpił w tej dziedzinie w ostatnich latach, nadal istnieją dość znaczne dysproporcje w dostępie do podstawowych urządzeń infrastruktury ekologicznej. Zróżnicowanie to dotyczy nie tylko województw ale także powiatów i gmin.

Słowa kluczowe: infrastruktura ekologiczna, obszary wiejskie, zróżnicowanie rozwoju

Wstęp

Istotną częścią infrastruktury gospodarczej, jest zaliczana do niej od niedawna infrastruktura ekologiczna, nazywana również często infrastrukturą ochrony środowiska naturalnego. W jej skład wchodzi wszelkie systemy i urządzenia infrastruktury, których zadaniem jest zapobieganie powstawaniu i rozprzestrzenianiu się negatywnych dla środowiska naturalnego następstw działalności ludzkiej.

Rozwój i modernizacja infrastruktury ekologicznej, przy równoczesnej ochronie i poprawie stanu środowiska naturalnego, jest jednym z priorytetowych celów stawianych przez Unię Europejską krajom członkowskim. Wspólnota zmierza w kierunku niwelowania dysproporcji w poziomach rozwoju różnych regionów pod względem wyposażenia w infrastrukturę ochrony środowiska naturalnego.

Po akcesji Polski do Unii Europejskiej powstały nowe możliwości pozyskania funduszy na modernizację i rozwój infrastruktury ekologicznej. Jednakże beneficjenci środków pozyskiwanych z funduszy europejskich, a są nimi głównie samorządy lokalne,

¹ Dr, e-mail: dolata@up.poznan.pl

zobowiązani są do ich wykorzystywania w sposób prowadzący do jakościowych zmian wyposażenia w infrastrukturę.

Celem pracy jest ukazanie zróżnicowania wyposażenia obszarów wiejskich w podstawowe elementy infrastruktury ochrony środowiska naturalnego po przystąpieniu Polski do struktur Unii Europejskiej. Aby ukazać owo zróżnicowanie, które występuje nie tylko na poziomie krajów i regionów, ale ma również charakter międzyregionalny, podjęto próbę przedstawienia dysproporcji w rozwoju infrastruktury ekologicznej na terenach wiejskich województwa wielkopolskiego w przekroju powiatów. Podstawą uzyskania liczbowych wartości wskaźników opisujących wybrane do badania cechy diagnostyczne były dane statystyczne dotyczące obszarów wiejskich województwa wielkopolskiego na koniec 2006 roku, udostępnione przez Główny Urząd Statystyczny w formie elektronicznej pod nazwą Bank Danych Regionalnych.

Infrastruktura ekologiczna w polityce ochrony środowiska Unii Europejskiej

Jednym z priorytetowych celów Unii Europejskiej są działania w zakresie ochrony środowiska. Ich celem jest zapewnienie w długiej perspektywie czasowej takiego wzrostu gospodarczego i trwałej poprawy standardu życia, który prowadziłyby przynajmniej do nie pogarszania się stanu środowiska [Łakomiak 2005]. Beneficjentem środków, jakie przeznaczane są przez Unię Europejską na działania zmierzające do realizacji podstawowych celów ekologicznych, są w dużej mierze obszary wiejskie, których powierzchnia stanowi około 90% powierzchni naszego kraju.

Tymczasem poziom rozwoju obszarów wiejskich nadal jest bardzo zróżnicowany, zarówno między województwami, ale również wewnątrz województw między powiatami i gminami. Działania Unii Europejskiej zmierzają głównie w kierunku zmniejszenia dysproporcji w poziomach rozwoju oraz niwelowania zacofania obszarów najmniej uprzywilejowanych. Zapóźnienia rozwojowe mają przede wszystkim charakter luki infrastrukturalnej, która uniemożliwia optymalne wykorzystanie zasobów kraju oraz w dużym stopniu blokuje istniejący potencjał. Przewyciężenie jej jest niezbędnym warunkiem dla wzrostu konkurencyjności i podniesienia atrakcyjności inwestycyjnej obszarów wiejskich [Program... 2006].

Niedostatki w wyposażeniu infrastrukturalnym terenów wiejskich dotyczą przede wszystkim infrastruktury ekologicznej [Ratajczak 1999]. Infrastruktura ta jest częścią składową infrastruktury gospodarczej, a tworzą ją obiekty i urządzenia służące monitorowaniu i ochronie środowiska naturalnego: sieć kanalizacyjna, oczyszczalnie ścieków, bezpieczne składowiska odpadów.

Przed i po akcesji Polski do Unii Europejskiej powstały nowe możliwości pozyskania funduszy na modernizację i rozwój infrastruktury gospodarczej wsi, w tym również infrastruktury ekologicznej.

W okresie poprzedzającym przystąpienie Polski do UE do samorządów i organizacji samorządowych kierowane były programy pomocowe z tzw. funduszy przedakcesyjnych:

- ISPA (*Instrument for Structural Policies for Preaccession*); celem programu było ujednoczenie poziomu infrastruktury gospodarczej w zakresie ochrony środowiska i

transportu w państwach ubiegających się o członkostwo w UE. W ramach programu dofinansowywane mogły być inwestycje związane z:

- odprowadzaniem i oczyszczaniem ścieków,
 - bezpiecznym i kontrolowanym składowaniem odpadów,
 - zaopatrzeniem w wodę do picia,
 - ochroną powietrza.
- SAPARD (*Support for Preaccession Measures for Agriculture and Rural Development*) – program był ukierunkowany na wspieranie modernizacji rolnictwa i obszarów wiejskich w krajach kandydackich z Europy Środkowej. Jednym z podstawowych zadań programu było współfinansowanie rozwoju i poprawy stanu wyposażenia infrastrukturalnego obszarów wiejskich przede wszystkim w zakresie:
 - odprowadzania i oczyszczania ścieków komunalnych,
 - zaopatrzenia w wodę,
 - gospodarki odpadami stałymi,
 - dróg gminnych i powiatowych na obszarach wiejskich,
 - zaopatrzenia w energię.

Po przystąpieniu Polski do struktur UE powstały nowe możliwości finansowania rozwoju infrastruktury ochrony środowiska naturalnego. Obecnie jednym z głównych zadań europejskich funduszy pomocowych jest niwelowanie dysproporcji w poziomie rozwoju infrastruktury na obszarach wiejskich. Cel ten jest realizowany poprzez dofinansowanie inwestycji samorządu terytorialnego m.in. w zakresie zaopatrzenia w wodę, odprowadzania i oczyszczania ścieków komunalnych oraz gospodarki odpadami stałymi.

W latach 2004-2006 pozyskiwanie środków z funduszy unijnych odbywało się w ramach Narodowego Planu Rozwoju (NPR). Jego celem strategicznym było rozwijanie konkurencyjnej gospodarki opartej na wiedzy i przedsiębiorczości, zdolnej do długofalowego, harmonijnego rozwoju, zapewniającej wzrost zatrudnienia i poprawę spójności społecznej, ekonomicznej i przestrzennej z UE na poziomie regionalnym oraz krajowym [Narodowy... 2003]. Osiągnięcie tego celu wymagało podjęcia wielu programów inwestycyjnych wspierających rozwój infrastruktury na obszarach wiejskich.

Wsparcie Wspólnoty na rzecz zrównoważonego rozwoju obszarów wiejskich, a co za tym idzie również rozwoju infrastruktury ekologicznej, udzielane było poprzez wdrażanie następujących programów:

- Zintegrowanego Programu Operacyjnego Rozwoju Regionalnego,
- Sektorowego Programu Operacyjnego Restrukturyzacji i Modernizacji Sektora Żywnościowego oraz Rozwoju Obszarów Wiejskich,
- Sektorowego Programu Operacyjnego Transport i Gospodarka Morska.

Równocześnie z realizacją sektorowych programów operacyjnych i programu regionalnego realizowane były duże projekty współfinansowane z Funduszu Spójności, a ich beneficjentami były również obszary wiejskie. W ramach priorytetów programowych realizowane były działania w zakresie rozbudowy i modernizacji infrastruktury gospodarczej, zorientowane w dużej mierze na rozwój infrastruktury ochrony środowiska. W okresie 2004-2006 inwestycje w zakresie ochrony środowiska i gospodarki wodnej w 39% były finansowane ze środków pochodzących z UE.

W NPR na lata 2007-2013 w dalszym ciągu rozwój obszarów wiejskich pozostaje jednym z podstawowych celów, który ma być realizowany między innymi poprzez

działania dotyczące inwestycji związanych z rozwojem infrastruktury gospodarczej, a przede wszystkim tej związanej bezpośrednio z ochroną środowiska:

- systemu gospodarowania odpadami,
- budowy i modernizacji komunalnych oczyszczalni ścieków,
- budowy i modernizacji systemów kanalizacyjnych.

Programem operacyjnym, który ma zagwarantować największy budżet na realizację celów i zadań ekologicznych jest Program Operacyjny Infrastruktura i Środowisko, który obecnie jest jednym z podstawowych narzędzi mających służyć osiągnięciu założonych celów przy wykorzystaniu środków Funduszu Spójności i Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego [Program... 2006].

Uwagi metodyczne

W celu dokonania oceny stanu i zróżnicowania przestrzennego obszarów wiejskich Wielkopolski w podstawowe elementy infrastruktury ekologicznej badania podzielono na cztery etapy:

Etap 1 – dobór cech diagnostycznych będących przedmiotem badań,

Etap 2 – konstrukcja syntetycznego miernika rozwoju,

Etap 3 – wyróżnienie grup typologicznych powiatów o podobnym poziomie miernika,

Etap 4 – analiza i ocena wyników badań.

Pomiar poziomu rozwoju infrastruktury ekologicznej na obszarach wiejskich w województwie wielkopolskim

W tej części pracy poddano analizie wyposażenie wsi wielkopolskiej w podstawowe elementy infrastruktury ekologicznej: sieć kanalizacyjną, oczyszczalnie ścieków i kontrolowane składowiska odpadów. Opierając się na przesłankach merytorycznych i statystycznych, do badań przyjęto 5 cech diagnostycznych:

X_1 - długość sieci kanalizacyjnej rozdzielczej na 100 km² powierzchni obszarów wiejskich (km/100 km²),

X_2 - stosunek długości sieci kanalizacyjnej do długości sieci wodociągowej (%),

X_3 - stosunek liczby ludności obsługiwanej przez sieć kanalizacyjną do liczby ludności obsługiwanej przez sieć wodociągową (%),

X_4 - udział liczby ludności obsługiwanej przez oczyszczalnie w ogólnej liczbie ludności (%),

X_5 - ilość odpadów zdeponowanych na składowiskach w przeliczeniu na powierzchnię wysypiska (tony/ha).

Analiza wartości wskaźników, opisujących wybrane do badań elementy infrastruktury, pozwala zauważyć, że stosunkowo najmniej zróżnicowanym wskaźnikiem był udział liczby ludności wiejskiej korzystającej z usług sieci kanalizacyjnej w liczbie ludności korzystającej z usług sieci wodociągowej (38,9%). Najkorzystniejsza sytuacja w tej dziedzinie miała miejsce w powiecie chodzieskim, gdzie ponad 50% ludności obsługiwanej przez sieć kanalizacyjną korzystało jednocześnie z wodociągów. Jednocześnie w dwóch badanych powiatach, wrzesińskim i nowotomyskim, udział ten nie przekraczał 10%. Na bardzo duże zróżnicowanie wyposażenia wielkopolskiej wsi w sieć kanalizacyjną

wskazywały wskaźniki charakteryzujące poziom jej rozwoju przestrzennego, tj. długość sieci przypadająca na 100 km² powierzchni oraz stosunek długości sieci kanalizacyjnej do wodociągowej. Współczynniki zmienności dla tych wielkości kształtował się odpowiednio na poziomie 71,2% i 70,8% i były jednymi z najwyższych w odniesieniu do badanych elementów infrastruktury. Przeciętny wskaźnik gęstości sieci kanalizacyjnej na terenach wiejskich Wielkopolski wynosił 13,6 km/100 km², a jego wielkości mieściły się w przedziale od 2,3 km/100 km² do 49,1 km/100 km². Najwyższy poziom osiągnął on w powiecie jarocińskim, a najniższy w powiecie wrzesińskim. Natomiast relacja długości sieci kanalizacyjnej do wodociągowej dla obszarów wiejskich całego województwa ukształtowała się na poziomie 17%, kiedy na poziomie powiatów mieściła się w przedziale od 2,4% w powiecie wrzesińskim do 60,4% w powiecie wolsztyńskim. Należy jednak podkreślić, że aż w 87% powiatów stosunek ten nie przekraczał 30%, co świadczy o wciąż ogromnych potrzebach w zakresie rozwoju sieci kanalizacyjnej. Obszary wiejskie województwa wielkopolskiego w zakresie dostępności ludności do usług świadczonych przez oczyszczalnie ścieków wykazują zróżnicowanie, które można określić jako stosunkowo umiarkowane, co potwierdza wielkość współczynnika zmienności równego 43,2%. W ponad 40% powiatów udział ludności obsługiwanej przez oczyszczalnie wahał się w granicach od 1% do 20%, a w 32% liczby powiatów w przedziale od 20% do 30%. Powiatem zdecydowanie najlepiej wyposażonym w system oczyszczania ścieków był powiat jarociński, w którym ponad połowa mieszkańców korzystała z usług tego elementu infrastruktury. Najmniejszym udziałem ludności obsługiwanej przez oczyszczalnie cechował się powiat wrzesiński, z udziałem nie przekraczającym 10% mieszkańców. Średnia dla województwa wielkopolskiego wynosiła 25,2%. Największą zmiennością cechowały się wartości wskaźników opisujących ilości odpadów składowanych na kontrolowanych wysypiskach przypadające na powierzchnię wysypiska o wielkości jednego ha. Współczynnik zmienności wynosił 107,4%. Najmniejsze obciążenie wysypisk odpadami miało miejsce w powiecie śremskim i wynosiło 117,2 tony/ha, zaś największe w powiecie słupeckim, gdzie wynosiło 4624 tony/ha, przy średniej dla województwa 585,3 tony/ha.

Tabela 1. Charakterystyki liczbowe cech opisujących wyposażenie obszarów wiejskich województwa wielkopolskiego w infrastrukturę ekologiczną

Table 1. Numerical characteristics of variables describing equipment of rural areas of Wielkopolskie voivodeship with ecological infrastructure

Charakterystyka	Zmienna				
	X ₁	X ₂	X ₃	X ₄	X ₅
min	2,3	2,4	8,8	9,6	117,2
max	49,1	60,4	50,1	50,6	4624,0
średnia arytmetyczna	13,5	18,3	27,7	24,4	801,6
odchylenie standardowe	9,6	12,9	10,8	10,6	860,8
współczynnik zmienności (w %)	71,2	70,8	38,9	43,2	107,4
mediana brzegowa	11,2	16,1	28,4	22,8	496,7
mediana Webera	8,9	19,4	33,3	24,8	486,8

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Banku Danych Regionalnych GUS

W tabeli 1 zamieszczono podstawowe charakterystyki liczbowe obliczone dla wybranych do badań cech diagnostycznych, tj. wartości minimalne i maksymalne, średnią arytmetyczną, odchylenie standardowe, współczynnik zmienności, medianę brzegową i medianę Webera. Wielkości te w kolejnym etapie badań posłużyły do skonstruowania dla każdego badanego powiatu syntetycznej miary opisującej analizowany w pracy problem.

W niniejszej pracy w przeprowadzonych obliczeniach wykorzystano miarę stosowaną powszechnie w problematyce porządkowania obiektów wielocechowych, tj. syntetyczny miernik poziomu rozwoju, do konstrukcji którego zastosowano zmodyfikowaną metodę wzorcową Hellwiga w ujęciu pozycyjnym z wykorzystaniem mediany. Dokonano wyboru tej metody chcąc uniknąć identycznego wpływu poszczególnych wartości cech na efekt końcowy obliczeń. Użyta w pracy metoda jest tzw. metodą odporną, czyli charakteryzującą się wysoką odpornością na występowanie obserwacji odstających [Hellwig 1968; Lira, Wagner i Wysocki 2002].

Wyznaczone wartości syntetycznego miernika pozwoliły na uporządkowanie powiatów województwa wielkopolskiego według poziomu ich wyposażenia w infrastrukturę ekologiczną. Miernik ten posłużył również do podziału wszystkich badanych powiatów na cztery grupy typologiczne skupiające powiaty o podobnym poziomie rozwoju infrastruktury.

Tabela 2. Klasyfikacja powiatów województwa wielkopolskiego według wartości syntetycznego miernika określającego wyposażenie obszarów wiejskich w infrastrukturę ekologiczną

Table 2. Classification of districts in Wielkopolskie voivodeship according to the synthetic indicator defining equipment of rural areas with ecological infrastructure

Poziom miernika	Wartość miernika	Liczba powiatów	Nazwa powiatu
bardzo wysoki	powyżej 0,9	1	jarociński
wysoki	0,25 – 0,5	5	chodzieski, piński, poznański, słupecki, wolsztyński
średni	0,1 – 0,25	12	czarnkowsko-trzcianecki, gnieźnieński, gostyński, kaliski, kępiński, kościański, leszczyński, międzychodzki, ostrowski, szamotulski, śremski, złotowski
niski	poniżej 0,05	13	grodziski, kolski, koniński, krotoszyński, nowotomyski, obornicki, ostrzeszowski, pleszewski, rawicki, średzki, turecki, wągrowiecki, wrzesiński

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Banku Danych Regionalnych GUS

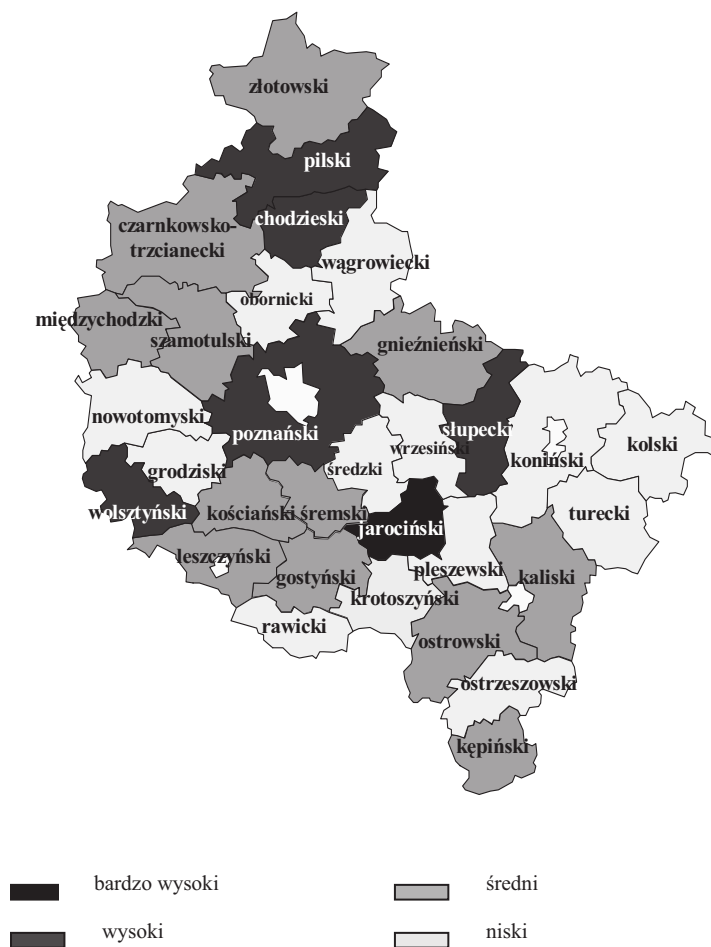
Klasy typologiczne powiatów wyznaczono posługując się metodą polegającą na analizie różnic w poziomie wartości syntetycznego miernika obliczonego dla sąsiadujących ze sobą powiatów uporządkowanych według malejących wartości miernika.

Wyróżniono cztery grupy typologiczne powiatów (tab. 2):

- grupa 1** – powiaty z obszarami wiejskimi o bardzo wysokim poziomie wyposażenia w badane elementy infrastruktury ekologicznej,
- grupa 2** - powiaty z obszarami wiejskimi o wysokim poziomie wyposażenia w badane elementy infrastruktury ekologicznej,
- grupa 3** - powiaty z obszarami wiejskimi o średnim poziomie wyposażenia w badane elementy infrastruktury ekologicznej,

grupa 4 - powiaty z obszarami wiejskimi o niskim poziomie wyposażenia w badane elementy infrastruktury ekologicznej.

W celu wyraźniejszego przedstawienia zróżnicowania przestrzennego wyniki przeprowadzonej procedury klasyfikacyjnej powiatów zilustrowano mapą (rys. 1).



Rys. 1. Zróżnicowanie przestrzenne obszarów wiejskich województwa wielkopolskiego według poziomu wyposażenia w infrastrukturę ekologiczną (stan na 31. 12. 2006 r.)

Fig. 1. Spatial differentiation of rural areas of Wielkopolskie voivodeship according to the level of equipment with ecological infrastructure (as of December 31st, 2006)

Źródło: opracowanie własne na podstawie informacji podanych w tabeli 2

Grupę pierwszą, do której zakwalifikowano powiaty charakteryzujące się bardzo wysokim poziomem rozwoju infrastruktury ochrony środowiska na obszarach wiejskich, tworzy tylko jeden powiat, mianowicie jarociński. Wartość syntetycznego miernika

poziomu rozwoju infrastruktury w tym powiecie była najwyższa spośród wszystkich badanych powiatów (0,92) i znacznie odbiegała od wartości mierników charakteryzujących wyposażenie innych powiatów. Większość wskaźników opisujących wyposażenie infrastrukturalne w powiecie jarocińskim osiągnęła maksymalne wielkości, wyższe niż przeciętne wskaźniki w pozostałych grupach powiatów (tab. 3). Średnie wartości wskaźników charakteryzujące w tej klasie poziom rozwoju infrastruktury ochrony środowiska wskazują przede wszystkim na stosunkowo wysoki stopień dostępności przez ludność do usług świadczonych przez oczyszczalnie ścieków (50,6% ogółu ludności) i stosunkowo wysoki poziom rozwoju sieci kanalizacyjnej w porównaniu z rozwojem sieci wodociągowej (52%).

W skład drugiej klasy typologicznej weszły powiaty cechujące się wysokim poziomem zagospodarowania obszarów wiejskich infrastrukturą ekologiczną. Klasę tę utworzyło pięć powiatów porozrzucanych po całym obszarze województwa, z czego dwa leżą w północnej jego części (rys. 1). Syntetyczny miernik poziomu rozwoju infrastruktury w tej grupie powiatów przyjmuje wartości od 0,25 do 0,5 (tab. 2). Przeciętne wskaźniki opisujące wyposażenie infrastrukturalne w klasie drugiej są znacznie niższe niż w klasie pierwszej, ale jednocześnie dużo wyższe niż analogiczne wielkości w klasie trzeciej. Wyjątek stanowi ilość odpadów przypadająca na hektar powierzchni wysypiska (tab. 3).

Klasę trzecią utworzyły powiaty charakteryzujące się średnim poziomem zagospodarowania obszarów wiejskich pod względem infrastruktury ekologicznej. Dwanaście powiatów wchodzących w skład tej klasy cechuje znaczne rozproszenie przestrzenne, jednakże największe jednolite ich skupiska położone są na terenach północno-zachodniej (cztery powiaty) i południowo-zachodniej (cztery powiaty) części Wielkopolski (rys. 1). Wartość syntetycznego miernika opisującego poziom rozwoju infrastruktury w tych powiatach zawiera się w przedziale od 0,1 do 0,25. Średnie wartości wskaźników charakteryzujące poziom rozwoju infrastruktury ochrony środowiska w tej klasie wskazują przede wszystkim na niski stopień wyposażenia terenów wiejskich w sieć kanalizacyjną. Na 100 km² powierzchni przypadało tu tylko niewiele ponad 12 km sieci kanalizacyjnej, a braki w wyposażeniu wsi w ten element infrastruktury potwierdza dodatkowo fakt, że sieć kanalizacyjna była ponad pięciokrotnie krótsza od sieci wodociągowej (tab. 3).

Tabela 3. Międzyklasowe zróżnicowanie poziomu rozwoju wyposażenia obszarów wiejskich województwa wielkopolskiego w infrastrukturę ekologiczną (wartości średnie w klasach)

Table 3. Interclass differentiation of the level of rural areas in Wielkopolskie voivodeship equipment with ecological infrastructure (mean value in classes)

Poziom miernika	Zmienna				
	X ₁	X ₂	X ₃	X ₄	X ₅
bardzo wysoki	49,1	52,0	44,2	50,6	296,4
wysoki	24,0	31,2	39,1	38,5	894,9
średni	12,3	18,6	27,5	22,8	431,4
niski	8,1	8,5	20,2	17,9	546,6

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Banku Danych Regionalnych GUS

Najliczniejszą klasę czwartą (13 jednostek) utworzyły powiaty o niskim poziomie zagospodarowania infrastrukturalnego. Większość z nich leży w południowo-wschodniej części województwa, a kilka pojedynczo rozrzuconych jest po terytorium całej Wielkopolski (rys. 1). Dla powiatów, które weszły w skład grupy czwartej syntetyczny miernik poziomu rozwoju infrastruktury przyjmował wartości poniżej 0,05. Braki w wyposażeniu infrastrukturalnym obszarów wiejskich w tej klasie dotyczyły, tak jak i w klasie poprzedniej, niskiego stopnia rozwoju sieci kanalizacyjnej. Należy jednak zauważyć, że i pozostałe miary wskazywały na istotne braki w wyposażeniu w infrastrukturę ekologiczną tych terenów.

W tabeli 3 przedstawiono zróżnicowanie w poziomie rozwoju wszystkich badanych elementów infrastruktury gospodarczej między poszczególnymi grupami (klasami) typologicznymi. Zróżnicowanie ukazano poprzez obliczenie średnich wartości cech diagnostycznych (opisujących składniki infrastruktury) przyjętych do badania.

Wnioski

Wszystkie państwa należące do Unii Europejskiej, w tym również Polska, realizują politykę ochrony środowiska zgodną z zasadami wyznaczonymi przez szereg dokumentów, w których zawarte zostały nadrzędne zasady polityki ochrony środowiska oraz główne założenia polityki ekologicznej Wspólnoty Europejskiej.

Rozwój infrastruktury ekologicznej na obszarach wiejskich jest kluczowym zadaniem polityki pomocy publicznej w Polsce. Wynika to z zapóźnień regionalnych i lokalnych, jakie występują w zakresie nasycenia infrastrukturalnego, stanu technicznego urządzeń infrastrukturalnych, jak i dostępności usług przez nie pełnionych. Przystąpienie Polski do Unii Europejskiej spowodowało, iż poziom wydatków na rozwój infrastruktury ekologicznej znacznie wzrósł, co znalazło swoje odzwierciedlenie w postępie jaki miał miejsce w tym zakresie w ostatnich latach.

Należy jednak podkreślić, że obszary wiejskie w Polsce nadal cechuje znaczny niedorozwój w wyposażeniu ich w takie podstawowe urządzenia infrastruktury ekologicznej jak: sieć kanalizacyjna, oczyszczalnie ścieków czy zorganizowane wysypiska śmieci. Problem stanowią także dość znaczne dysproporcje między poziomem wyposażenia w infrastrukturę poszczególnych jednostek samorządu terytorialnego, co potwierdza przedstawiona w pracy analiza stanu wyposażenia w infrastrukturę ekologiczną wielkopolskiej wsi.

W dłuższym okresie czasu sytuacja taka może stać się przyczyną powstawania barier rozwoju poszczególnych wsi, a nawet większych obszarów. Powinno się jednak pamiętać o tym, że skuteczność wpływu wyposażenia obszarów wiejskich w elementy infrastruktury środowiska naturalnego na rozwój danego terenu zależy w dużej mierze od zsynchronizowania planowania i rozbudowy infrastruktury ze stanem i strukturą zagospodarowania danego obszaru.

Literatura

Hellwig Z. [1968]: Zastosowanie metody taksonomicznej do typologicznego podziału krajów ze względu na poziom ich rozwoju i strukturę wykwalifikowanych kadr. *Przegląd Statystyczny*, z. 4.

- Lira J., Wagner W., Wysocki F. [2002]: Mediana w zagadnieniach porządkowania obiektów wielocechowych. Internetowa Oficyna Wydawnicza, Centrum Statystyki Regionalnej, Poznań.
- Łakomiak A. [2005]: Polityka ekologiczna państw Unii Europejskiej. *Rynek energii*, grudzień 2005.
- Narodowy Program Rozwoju 2004-2006. [2003]. Warszawa.
- Program Operacyjny Infrastruktura i Środowisko. Narodowe Strategiczne Ramy odniesienia 2007-2013. [2006]. Warszawa.
- Ratajczak M. [1999]: Infrastruktura w gospodarce rynkowej. Wydawnictwo AE, Poznań.

Marta Domagalska-Grędyś¹
Katedra Agrobiznesu
Uniwersytet Rolniczy w Krakowie
Kraków

Perspektywy rozwoju produktów tradycyjnych Podkarpacia w kontekście opinii mieszkańców

Perspectives of the development of traditional products in the Podkarpacie region in the context of the inhabitants' opinions

Abstract. Aim of study was to determine the state and conditions for development of traditional Podkarpacie products. An analysis was realized by using GUS (Central Statistical Office) statistical data and data from a survey among Podkarpacie region inhabitants as first consumers and critics of traditional products. The results confirm an advancement in registration of traditional products and an interest in their purchase by inhabitants of the voivodeship.

Key words: traditional product, promotion, regional development

Synopsis. Celem badań było określenie stanu i uwarunkowań rozwoju produktów tradycyjnych województwa podkarpackiego. Analizę przeprowadzono z wykorzystaniem danych statystycznych GUS i danych z ankiety wśród mieszkańców Podkarpacia. Przedstawione wyniki potwierdzają zaawansowanie w rejestracji produktów tradycyjnych i zainteresowanie ich zakupem przez mieszkańców województwa.

Słowa kluczowe: produkt tradycyjny, promocja, rozwój regionu

Wstęp

Rozwój jako proces jest zjawiskiem niezbędnym w kontekście zmniejszenia różnic regionalnych. Dotyczy szeregu dziedzin gospodarki, w tym produkcji żywności. Globalizacja na rynkach żywności i liberalizacja polityki gospodarczej państwa wprowadza ograniczenia i szanse dla rozwoju krajowej produkcji i konsumpcji. Producenci pod naporem zewnętrznej konkurencji zmuszeni są wzbogacać ofertę, konsumenci z kolei, mając duży wybór asortymentu odczuwają dezorientację i niepewność. W kontekście wyżej zasygnalizowanych zjawisk produkcja żywności tradycyjnej jest alternatywną i konkurencyjną formą rozwoju działalności akceptowanej przez konsumentów, szukających produktów rodzimego pochodzenia o potwierdzonej jakości.

Polityka Unii Europejskiej priorytetowo traktuje kultywowanie tradycyjnej żywności i oryginalnych produktów rolnych, tworząc specjalny system ochrony i promocji żywności wysokiej jakości. System ten jest jednym z najistotniejszych czynników wpływających na zrównoważony rozwój obszarów wiejskich i realizację założeń II filaru Wspólnej Polityki Rolnej [Raczkowska 2007]. Przyczynia się do dywersyfikacji zatrudnienia na obszarach wiejskich, tworzenia pozarolniczych źródeł utrzymania na wsi oraz zwiększania dochodów rolników. Ma to ważne znaczenie szczególnie dla obszarów o niekorzystnych warunkach gospodarowania oraz może przyczynić się do zwiększenia atrakcyjności terenów wiejskich.

¹ Dr inż.; rdomaga@cyf-kr.edu.pl

Problem rozwoju produktów tradycyjnych skłania do bliższych obserwacji na szczeblu „małych ojczyzn”, w przypadku niniejszego artykułu województwa podkarpackiego.

Celem badań było określenie stanu i uwarunkowań zewnętrznych rozwoju produktów tradycyjnych² województwa podkarpackiego w kontekście opinii mieszkańców na temat ich znajomości, definicji i działań promujących produkty tradycyjne w regionie.

Materiał i metoda

W celu określania warunków ekonomiczno-społecznych województwa podkarpackiego wykorzystano dane statystyczne GUS. Przy charakterystyce rolnictwa skorzystano z grupy wskaźników syntetycznych regionalnego zróżnicowania A. Harasima [2006], umożliwiających pozycjonowanie badanego regionu w kontekście:

1. Jakości rolniczej przestrzeni produkcyjnej (uwzględnia: jakość i przydatność rolniczą gleb, agroklimat, rzeźbę terenu i warunki wodne).
2. Potencjału społeczno-ekonomicznego obszarów wiejskich (obejmuje: intensywność organizacji rolnictwa, gęstość zaludnienia wsi i stopę bezrobocia rejestrowanego).
3. Potencjalnego rozwoju obszarów wiejskich (obejmuje: produkt krajowy brutto, wartość dodaną brutto przemysłu i usług rynkowych, stopę bezrobocia rejestrowanego, dochody budżetów gmin oraz wydatki inwestycyjne).

W badaniach założono, że czynniki zewnętrzne (przyrodnicze i ekonomiczne) wpływają bezpośrednio na rozwój produktów tradycyjnych, jednak istotne jest też to, co o tej produkcji sądzą jej pierwsi konsumenci (mieszkańcy). W tym celu przeprowadzono badania w oparciu o kwestionariusz wywiadu bezpośredniego ze 100 losowo wybranymi konsumentami żywności tradycyjnej podzielonymi według grup wiekowych³, zamieszkałymi na terenie województwa podkarpackiego (Rzeszów, Ropczyce, Dębica, Mielec, Przemyśl, Pilzno, Jasło, Dukla, Sanok), na przełomie listopada i grudnia 2007 roku. Większość respondentów stanowiły kobiety, bo 56%. Podobnie najwięcej respondentów znajdowało się w grupach wiekowych⁴ 18-30 lat (43%) i 31-40 lat (31%), z wykształceniem średnim i pomaturalnym (38%) oraz wyższym (32%), o dochodach 1001-1250 zł/miesiąc (40% badanych).

Na potrzeby niniejszego artykułu zaprezentowano wybrane odpowiedzi dotyczące: znajomości produktu tradycyjnego Podkarpacia, jego definicji, działań promujących produkty tradycyjne wśród mieszkańców oraz gotowości konsumentów do zakupu.

Idea produktu tradycyjnego

W zjednoczonej Europie rynek żywności jest uporządkowany i funkcjonuje zgodnie z zasadami, które zostały wypracowane przez dziesięciolecia. Na rynku tym zdecydowanie

² W artykule skupiono się na żywnościowym produkcie tradycyjnym.

³ Dobór jednostek do próby był reprezentatywny dla województwa podkarpackiego według 5 grup wiekowych: 18-30, 31-40, 41-50, 51-60, powyżej 60 lat.

⁴ Struktura badanych koreluje z strukturą ludności województwa podkarpackiego, gdzie według GUS w 2006 roku dominowały również osoby z przedziału wiekowego 18-30 lat (496,8 tys. osób).

przeważa produkt masowy wytwarzany metodami przemysłowymi. Oprócz takich produktów znaczny udział w rynku ma żywność naturalna, a coraz większy żywność tradycyjna [O produktach... 2005].

Pierwsi w Europie zaczęli chronić swoje wyroby Francuzi, którzy zarejestrowali wino wytwarzane od stuleci we francuskich winnicach, by uchronić je przed nieuczciwym przywłaszczeniem lub podrabianiem nazwy. Już na początku XX wieku Francja doprowadziła do powszechnego uznania oznaczeń geograficznych, nazwy pochodzenia oraz świadectwa potwierdzającego szczególny charakter wyrobów [Drożdż 2006].

Idea produktu tradycyjnego prowadzi „od pola do stołu”, czyli od surowca rolnego, regionalnej przetwórni, poprzez odpowiedni przerób, do tradycyjnej potrawy serwowanej przez regionalną gastronomię. W ten sposób powstaje grupowa marka, zastrzeżony znak towarowy rozpoznawalny w wielu regionach Europy.

Idea ochrony i promocji produktów tradycyjnych jest ocalenie ginących tradycji charakterystycznych dla danego obszaru, kultury oraz kraju. Ku temu zmierza polityka Unii Europejskiej, według której jednym z priorytetów jest kultywowanie lokalnych obyczajów właśnie poprzez ochronę autentycznych produktów tradycyjnych. Doświadczenia krajów europejskich dowodzą, że tradycyjne wyroby kulinarne przyczyniają się do wzrostu atrakcyjności turystycznej wsi, a także są źródłem dodatkowych dochodów jej mieszkańców. Dla przykładu, na podstawie wieloletnich obserwacji okazało się, że we Włoszech konsumpcja produktów tradycyjnych i regionalnych w ostatnich kilku latach wzrosła o 1,3 mln euro, natomiast wartość ich eksportu w przybliżeniu wynosiła 1 mld euro [Szynecka 2005]. W Wielkiej Brytanii spośród żywnościowych produktów tradycyjnych i regionalnych około 65% sprzedawano na rynkach lokalnych, a 33% trafiało na rynek krajowy, zaś 2 % eksportowano. Szacowano, że wartość produktów stanowiła 6% wartości obrotu brytyjskiego rynku artykułów żywnościowych [Rzytki 2005]

Charakterystyka województwa podkarpackiego

Podkarpacie to najbardziej wysunięte na południowy-wschód województwo Polski. Od wschodu graniczy z Ukrainą, a od południa ze Słowacją. Po przystąpieniu Polski do Unii Europejskiej wschodnia granica stała się najdłuższym odcinkiem zewnętrznej granicy lądowej UE wynoszącym 1163 km, z czego ponad 1/5 (235 km) jest równocześnie wschodnią granicą województwa podkarpackiego [Strategia... 2006].

Powierzchnia województwa podkarpackiego wynosi 17,8 tys. km², co stanowi 5,7% powierzchni Polski i 0,4% obszaru UE. W dniu 31 grudnia 2006 r. liczba mieszkańców wynosiła 2 097,6 tys. osób. Na Podkarpaciu występuje jedna z najwyższych stóp przyrostu naturalnego w kraju, 1,3 promille (w Polsce 0,1). Średnia gęstość zaludnienia wynosi 118 osób na 1 km². Na terenie województwa znajduje się 45 miast i 2158 miejscowości wiejskich, które tworzą 1530 sołectw, 159 gmin i 21 powiatów. Udział ludności wiejskiej (59%) w województwie jest wyższy niż miejskiej, co wyróżnia województwo na tle Polski (w Polsce udział ludności wiejskiej stanowi 39%).

Województwo podkarpackie posiada specyficzne warunki gospodarowania, wynikające z dużego zróżnicowania warunków przyrodniczych, społeczno-gospodarczych, infrastrukturalnych, ekologicznych i historycznych. Region obejmuje obszary górskie, podgórskie, kotliny podgórskie i obszary nizinne. Naturalną bazą rozwoju gospodarczego są występujące surowce i warunki glebowo-klimatyczne. Województwo podkarpackie

należy do województw słabo rozwiniętych ze względu na poziom i efektywność rozwoju gospodarczego, nasycenie infrastrukturą i poziom życia. Występują tu luki w zakresie infrastruktury technicznej, społecznej i ekonomicznej. Podkarpackie należy do województw o słabej atrakcyjności inwestycyjnej, co utrudnia przeprowadzenie koniecznych procesów restrukturyzacyjnych w przemyśle, rolnictwie, leśnictwie i innych dziedzinach działalności gospodarczej i społecznej [Wierzbicka 2007]. Powyższe obserwacje potwierdza czternasta pozycja województwa podkarpackiego na tle Polski w zakresie wskaźnika potencjalnego rozwoju obszarów wiejskich, obejmującego wartość produktu krajowego brutto, wartość dodaną brutto przemysłu i usług rynkowych, stopę bezrobocia rejestrowanego, dochody budżetów gmin oraz wydatki inwestycyjne [Harasim 2006]. Dziewiąta pozycja województwa w zakresie wskaźnika rozwoju społeczno-ekonomicznego potwierdza przeciętną intensywność produkcji rolniczej, stosunkowo wysoką gęstość zaludnienia wsi i wysokie bezrobocie. Z kolei piąta pozycja województwa podkarpackiego w ocenie jakości przestrzeni produkcyjnej oznacza bardzo dobre warunki naturalne do produkcji rolniczej. Na bazie takich ocen kształtuje się oferta produktów tradycyjnych

Oferta produktów tradycyjnych Podkarpacia

Województwo podkarpackie, z uwagi na niepowtarzalne walory środowiska naturalnego, ma szansę stać się znanym i cenionym w tej części Europy regionem turystyczno-rekreacyjnym. Produkcja zdrowej żywności, a zwłaszcza duża gama produktów tradycyjnych, daje mieszkańcom podkarpackiej wsi możliwość wypromowania województwa, a co za tym idzie jego dalszej aktywizacji społeczno-gospodarczej. W województwie podkarpackim wytwarza się wiele produktów, które swą wyjątkowość zawdzięczają lokalnej kulturze, tradycji i historii. Działaniami promocyjnymi produktów tradycyjnych na terenie województwa podkarpackiego zajmuje się Biuro Tradycyjnych Produktów Regionalnych, będące oddziałem urzędu marszałkowskiego. Biuro to w swoim zakresie kompetencji ma również pomoc w procedurze rejestracji w krajowej Liście Produktów Tradycyjnych. Według MRiRW w 2008r. w Polsce ogółem zarejestrowano 521 produktów tradycyjnych, w tym w **województwie podkarpackim 66**⁵, co plasuje je na trzecim miejscu po województwie śląskim (81) i pomorskim (75). Produkty z województwa podkarpackiego należą do siedmiu kategorii⁶, przy czym najwięcej z nich znajduje się w grupie produktów mięsnych i piekarniczo-cukierniczych (tabela 1).

⁵ W artykule wykres 1 obejmuje stan rejestracji odpowiadający okresowi badań tj. rok 2007 i 58 produktów. Do 2008 roku przybyło 10 nowych produktów (zaznaczone pogubioną czcionką w tabeli 1).

⁶ Nazwy produktów wpisanych na Listę Produktów Tradycyjnych są podzielone według konkretnych kategorii [Ministerstwo... 2005]:

1. Produkty mleczne (sery i inne produkty mleczne).
2. Produkty mięsne (mięso świeże oraz produkty mięsne).
3. Produkty rybołówstwa.
4. Warzywa i owoce (orzechy, nasiona, zboża, warzywa i owoce).
5. Wyroby piekarnicze i cukiernicze.
6. Oleje i tłuszcze.
7. Miody.
8. Gotowe dania i potrawy.
9. Napoje (alkoholowe i bezalkoholowe).
10. Inne produkty.

Tabela 1. Tradycyjne produkty z Podkarpacia według kategorii

Table 1. Traditional products from Podkarpacie according to the category

Produkty mleczne	Produkty mięsne	Warzywa i owoce
<ul style="list-style-type: none"> • ser żółty smażony podkarpacki • ser kozi podkarpacki biały wędzony • bryndza kozia • gomółki • ser kozi "wołoski" biały lub wędzony 	<ul style="list-style-type: none"> • schab tradycyjny z Górna* • boczek pieczony z Górna • studzienina z Górna • szynka tradycyjna z Górna • udziec wieprzowy pieczony z kością • golonka w słoju z Górna • kielbasianka z Górna • wiejska pieczona z Górna • kielbasa sucha pieczona z Górna • golonka podkarpacka z Pilzna • szynka swojska pilzneńska • kielbasa swojska pilzneńska • salceson wiejski pilzneński • kaszanka wiejska pilzneńska • szynka biesiadna pilzneńska • kiszka pasztetowa dukielska • salceson dukielski • kiszka kaszana regionalna dukielska • kielbasa głogowska • szynka wiejska markowska • pasztet zapiekany • kielbasa swojska krajana • kielbasa markowska • przysmak zapiekany markowski 	<ul style="list-style-type: none"> • dereń kiszony podkarpacki • róża ucierana podkarpacka • powidła krzeszowskie
Wyroby piekarnicze i cukiernicze	Gotowe dania i potrawy	Miody
<ul style="list-style-type: none"> • amoniaczki korniaktowskie • tort chlebowy z Korniaktowa • futomski bulwiok • chleb sędziszowski żytni • serowiec sędziszowski • sędziszowskie ciasto z jagodami • makowiec sędziszowski • chleb razowy łańcucki na liściu kapusty • chrupaczki • kruszonka lasowiacka • rzeszowski kołacz weselny • proziaki • chleb chwałowski • krupniak • chleb flisacki dawniej zwany chrupackim • staropolski chleb sanacyjny, pieczony na drewnie i liściach kapusty 	<ul style="list-style-type: none"> • żur rzeszowski • kapusta ziemniaczana • pierogi pilzneńskie z borówkami • gołąbki pilzneńskie • pierogi ruskie pilzneńskie • pierogi z mięsem pilzneńskie • pierogi z kapustą i grzybami pilzneńskie • panepuchy • kapusta z kaszą jęczmienną po lasowiacku • kacapoły lub kłęgle 	<ul style="list-style-type: none"> • miód z Korzenicy wielokwiatowy i nektarowo-spadziowy • miód lubaczowski • podkarpacki miód spadziowy
Napoje(alkoholowe i bezalkoholowe)		
<ul style="list-style-type: none"> • lasowiacka nalewka żurawinowa • lasowiacka nalewka z pigwy • orzechówka krzeszowska • górecki kompot z suszu • kruszon 		

* Pogrubioną czcionką w tabeli 1 oznaczono nowe produkty tradycyjne wpisane w 2008roku.

Źródło: opracowanie na podstawie „Listy Produktów Tradycyjnych województwa podkarpackiego 2008 [Ministerstwo... 2005]

Opinie konsumentów żywności tradycyjnej

Według badań Gutkowskiej i Ozimek [2005] polscy konsumenci uwzględniają przy klasyfikowaniu produktów żywnościowych kraj pochodzenia oraz przejawiają większe zaufanie do produktów żywnościowych krajowych, są one bowiem bardziej bezpieczne niż zagraniczne. Polacy cenią w rodzinnych produktach żywnościowych ich naturalność, wynikającą z mniejszej zawartości tzw. substancji dodanych oraz smakowitość.

Badania prowadzone w krajach Europy Zachodniej dowodzą jednocześnie, że konsumenci w swoich preferencjach ograniczają się nie tylko do produktów krajowych, lecz do artykułów spożywczych pochodzących z regionu, w którym mieszkają [Alvensleben 2000]. Można tu przychylić się do tezy Jąder [2006], że podobnie jak produkty regionalne również produkty tradycyjne stają się konkurencyjne dla artykułów innego pochodzenia. Konsumenci zaczęli bowiem świadomie przykładać wagę do zdrowego, bardziej różnorodnego sposobu odżywiania się. Dokonują wyboru produktów o wyższych wartościach odżywczych, wytwarzanych w sposób przyjazny dla środowiska [Swulińska-Katulska i Szuber 2006]. Identyfikację i wybór poszczególnych wyrobów żywnościowych ułatwiają oznaczenia geograficzne, nazwy pochodzenia produktu rolnego i szczególnie ich charakter. Jeśli dany produkt lub środek spożywczy został wpisany na listę produktów uznanych za tradycyjne, tzn. że przeszedł weryfikację merytoryczną i formalną na szczeblu krajowym i produkt taki odznacza się jakością wynikającą z wieloletniej tradycji jego wytwarzania, otoczenia geograficznego, czynników naturalnych i ludzkich⁷. Produkt tradycyjny stanowi więc potwierdzoną jakość.

Wywiady jakie przeprowadzono z konsumentami województwa podkarpackiego wykazały, że produkty tradycyjne były znane wszystkim respondentom, choć 37% badanych nie znało definicji takiego produktu. Większość konsumentów (85%) rozważała zakup produktu tradycyjnego w najbliższej przyszłości (tabela 2).

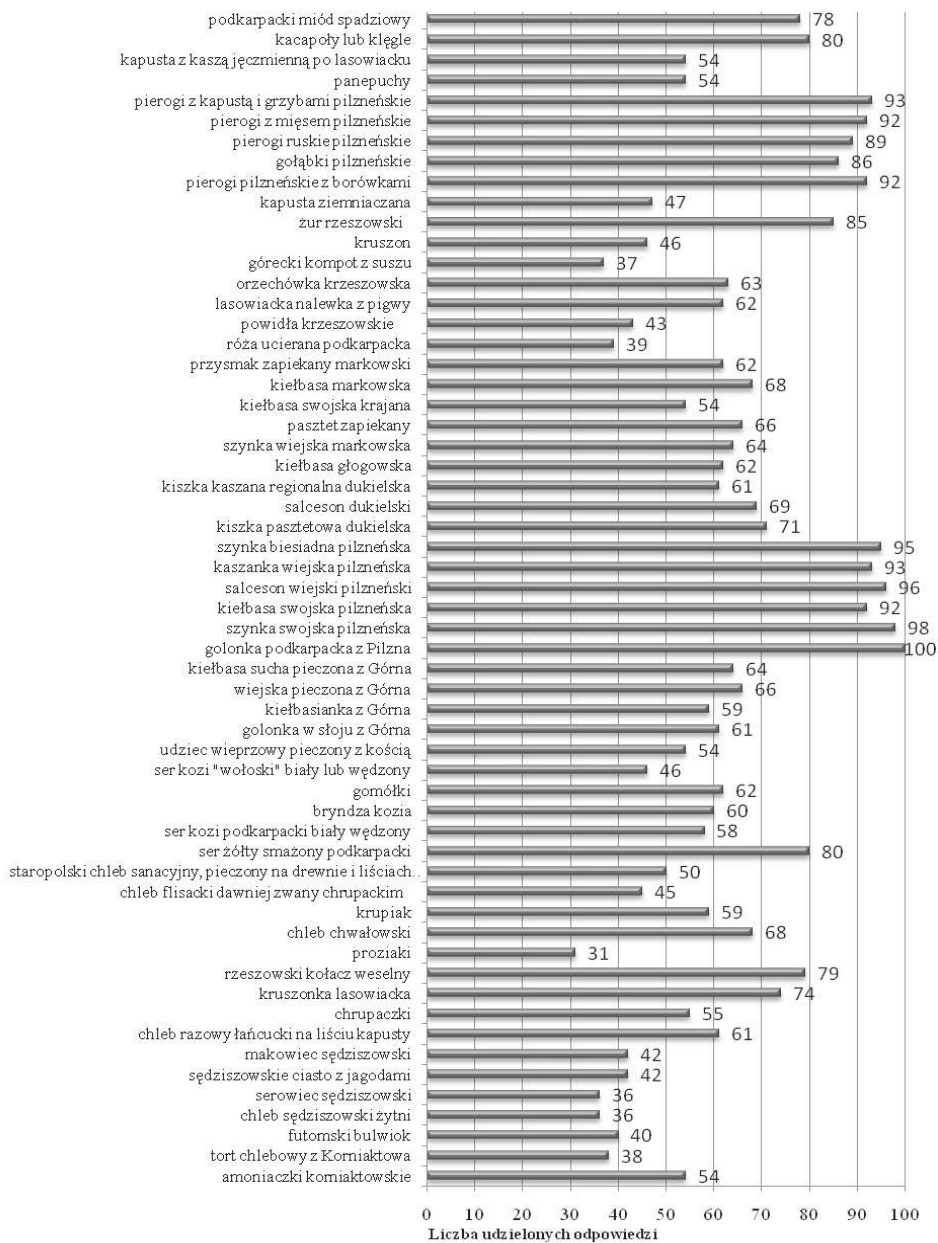
Tabela 1. Wybrane opinie mieszkańców dotyczące znajomości produktów tradycyjnych Podkarpacia

Table 1. Selected opinions concerning the acquaintance of traditional product by inhabitants of Podkarpacie region

Pytanie	Udzielane odpowiedzi, %	
	Tak	Nie
1. Znajomość definicji produktu tradycyjnego	63	37
2. Znajomość produktów tradycyjnych Podkarpacia	100	0
3. Czy zastanawia się Pan(i) nad kupnem produktu tradycyjnego?	85	15

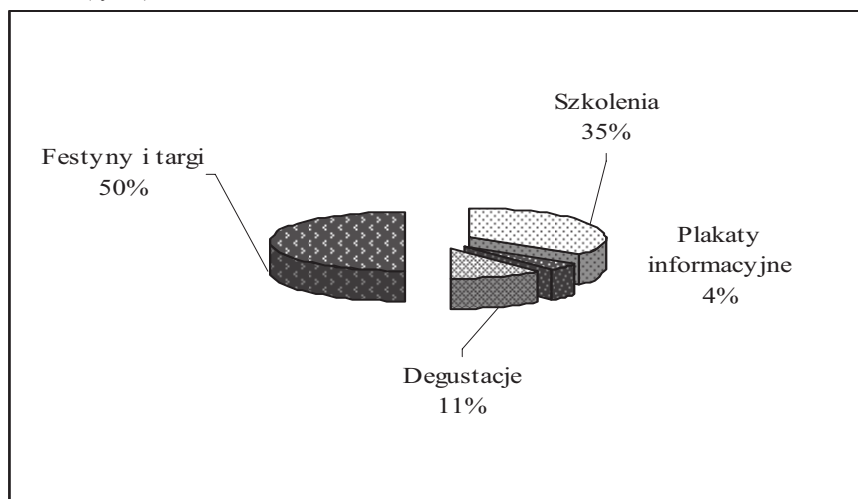
Źródło: badania własne

⁷ Rozporządzenia Rady (WE) nr 509/2006 i 510/2006 definiują pojęcia odnoszące się do produktów tradycyjnych, takie jak np. *specyficzny charakter, tradycyjny*. W tym ujęciu tradycyjny produkt oznacza udokumentowany jako będący w użyciu na rynku wspólnotowym przez okres przynajmniej jednego pokolenia, tj. nie mniej niż 25 lat.



Rys. 1. Znajomość produktów tradycyjnych województwa podkarpackiego wśród mieszkańców
 Fig. 1. Acquaintance of traditional products of the voivodeship Podkarpackie amongst inhabitants
 Źródło: badania własne

Wszyscy respondenci potwierdzili znajomość golonki podkarpackiej z Pilzna, około 90% badanych znało inne produkty pilzneńskie: szynkę swojską pilzneńską, salceson wiejski pilzneński, szynkę biesiadną pilzneńską. Produktami najrzadziej rozpoznawalnymi okazały się: proziaki, serowiec sędziszowski, chleb sędziszowski żytni oraz górecki kompot z suszu (rys 1).



Rys 2. Działania promujące produkty tradycyjne w województwie podkarpackim
 Fig. 2. Actions promoting traditional products in the Podkarpackie voivodeship
 Źródło: badania własne

Działaniem zwiększającym znajomość produktów tradycyjnych jest niewątpliwie promocja, realizowana przez producentów i samorządy województw od kilku lat. Wspólne inicjatywy promocyjne mogą znacznie umocnić markę regionu. Szczególne wyzwanie stanowi wyszukanie unikatowych cech, odróżniających miejsca znajdujące się w tym samym regionie. Kształtowany w umysłach odbiorców (konsumentów) obraz powinien być tworzony przez wyróżniające cechy produktu tradycyjnego, takie jak: kultura, język, żywność⁸. Czynniki te są trudne do naśladowania i mogą stanowić źródło trwałej przewagi konkurencyjnej regionu. Biorąc pod uwagę sprzyjające warunki naturalne oraz dotychczasową ilość zarejestrowanych produktów tradycyjnych Podkarpacie ma szansę zbudowania mocnego wizerunku regionu opartego właśnie na produktach żywnościowych tradycyjnych. Z informacji portalu Wrota Podkarpacia wynika, że w 2005r prowadzono m.in. działania promocyjne typu: konferencje tematyczne („Produkty tradycyjne i regionalne szansą rozwoju obszarów wiejskich”), prezentacje, wystawy i konkursy („Najlepszy produkt regionalny i tradycyjny”, "Tradycyjny Produkt Podkarpacki", "Podkarpacki Produkt Lokalny" i "Ekologiczna Podkarpacka Żywność”, „Nasze Kulinarne Dziedzictwo”), Międzynarodowe Dni Wina 2005. Efekty tych działań przejawiają się znajomością produktów tradycyjnych wśród mieszkańców Podkarpacia. Ankietowani pytani o znane im *działania promujące żywność tradycyjną* najczęściej wskazywali⁹

⁸ Analogicznie do produktu terytorialnego opisywanego przez Kowalik i Sikorę [2005].

⁹ Ankietowani wybierali 1 odpowiedź.

właśnie festyny i targi (50% badanych) dalej szkolenia (35% badanych) oraz degustacje (11%). Najbardziej spotykaną formą promocji były plakaty informacyjne (rys 2). Wszyscy badani mieszkańcy udzielili aprobaty dla *rozwoju idei produktów tradycyjnych*, uzasadniając to tym, że wyroby tradycyjne są wysokiej jakości, zdrowe, bez konserwantów, a takich najbardziej poszukują. Przyznali również, iż mogą one wpłynąć znacząco na rozwój województwa podkarpackiego.

Podsumowanie i wnioski

Idea rozwoju produktów tradycyjnych zyskuje na zainteresowaniu wśród współczesnych konsumentów, producentów i lokalnych samorządów. Regionalnie w Polsce obserwujemy zróżnicowanie rozwoju tej koncepcji. Województwo podkarpackie stanowi tu pozytywny przykład potwierdzony wykorzystaniem geograficznych, naturalnych uwarunkowań i inicjatyw lokalnych w rozwoju rejestracji takich produktów. Wskazuje na to zarówno liczba zarejestrowanych produktów tradycyjnych (66 produktów, trzecie miejsce wśród województw w kraju), jak ich znajomość wśród mieszkańców (100% twierdzących odpowiedzi).

1. Województwo podkarpackie posiada bardzo dobre warunki naturalne do produkcji rolniczej przy słabych wskaźnikach potencjalnego rozwoju obszarów wiejskich i rozwoju społeczno-ekonomicznego. Stąd zwiększenie udziału produktów tradycyjnych w ogólnej sprzedaży artykułów żywnościowych w regionie stanowi szansę na poprawę konkurencyjności producentów żywności, polepszenie sytuacji dochodowej rolników i wypromowanie województwa.

2. Badania potwierdzają atrakcyjność produktów tradycyjnych dla mieszkańców Podkarpacia, co jest sygnałem postępującego zainteresowania żywnością lokalną i potwierdzeniem również dobrze ukierunkowanej lokalnie polityki promocji.

3. Najbardziej znane wśród mieszkańców działania promocyjne produktów tradycyjnych nawiązują do efektywnych inicjatyw budowania więzi konsumenta i edukacji marketingowej typu festyny, targi i degustacje.

4. Biorąc pod uwagę fakt, że kształtowanie wizerunku regionu związanego z produktem tradycyjnym jest procesem trudnym i długotrwałym, ale stanowi olbrzymią szansę na rozwój, konieczne staje się zwiększenie jego zasięgu. Promowanie (informowanie) powinno objąć zasięgiem inne regiony Polski, tereny przygraniczne i zagraniczne. Rażąco wydaje się niedopilnowanie promocji ogólnokrajowej, z wykorzystaniem mediów, środków transportu (PKP), znanych osób.

Bogactwo produktów i przetworów rolnych Podkarpacia stanowi ważny element przyciągający turystów krajowych, dając tym samym również możliwość rozwoju turystyki wiejskiej oraz szanse przetrwania dla małych gospodarstw oraz ograniczenia lokalnego bezrobocia. Proces ten z pewnością może zdynamizować inicjatywa lokalnych władz oraz zaangażowanie w pozyskiwanie nowych środków finansowych z programów unijnych np. Działanie 1.8 „Uczestnictwo rolników w systemach jakości żywności” czy Działanie 3.1 „Różnicowanie w kierunku działalności nierolniczej”.

Obecnie badane województwo, podobnie jak reszta kraju, jest na etapie budowania rynku produktów tradycyjnych i podobnie jak w innych krajach unijnych (Francji, Włoszech, Grecji, Hiszpanii) musimy liczyć się z tym, że jest to proces wymagający czasu oraz inicjatywy ze strony producentów i instytucji. Jeżeli jednak rozpoczęte już działania w

województwie podkarpackim będą kontynuowane, to możemy spodziewać się wzrostu sprzedaży produktów rolnych i rozwoju regionu.

Literatura

- Alvensleben V.R. [2000]: Verbraucherpräferenzen für regionale Produkte: Konsumtheoretische Grundlagen. *Dachverband Agrarforschung: Regionale Vermarktungssysteme in der land-, Ernährungs- und Forstwirtschaft*, t. 30.
- Drożdż A. [2006]: Europejski system ochrony tradycyjnych produktów żywnościowych. *Wieś i Doradztwo* nr 3-4 (47-48), ss. 13-15.
- Gutkowska K., Ozimek I. [2005]: Wybrane aspekty zachowań konsumentów na rynku żywności - kryteria zróżnicowania. Wyd. SGGW, Warszawa, ss.142.
- Harasim A. [2006]: Wskaźniki stosowane do oceny regionalnego zróżnicowania rolnictwa. *Wieś Jutra* nr 6(95), ss. 24-25.
- Jąder K. [2006]: Uwarunkowania konkurencyjności produktów regionalnych w ofercie artykułów spożywczych. [W:] *Agrobiznes 2006. Konkurencja w agrobiznesie - jej uwarunkowania i następstwa. Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu*, nr 1118, ss. 341-342.
- Kowalik I., Sikora T. [2005]: Marketing produktów regionalnych - cz.1. *Marketing i rynek* nr 9, ss. 15-17.
- Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi. Wydział Oznaczeń Geograficznych. [2005]. Tryb dostępu: <http://www.minrol.gov.pl/DesktopDefault.aspx?TabOrgId=1531>
- O produktach tradycyjnych i regionalnych. *Możliwości a polskie realia*. [2005]. Gąsiorowski M. (red.). Wydawnictwo Fundacja Fundusz Współpracy, Warszawa.
- Raczkowska M. [2007]: Znaczenie i ochrona tradycyjnej żywności w Unii Europejskiej i w Polsce. *Roczniki Naukowe SERiA*, tom IX, zeszyt 4, ss. 156-160.
- Rzytki M. [2005]: Sprzedać produkt tradycyjny. [W:] *O produktach tradycyjnych i regionalnych. Możliwości a polskie realia*. Gąsiorowski M. (red.). Wydawnictwo Fundacja Fundusz Współpracy, Warszawa.
- Strategia rozwoju województwa podkarpackiego na lata 2007-2020. [2006]. Zarząd Województwa Podkarpackiego, Rzeszów.
- Swulińska-Katulska A., Szuber M. [2006]: Świadomość konsumentów i producentów w ocenie jakości produktów regionalnych. *Zagadnienia Doradztwa Rolniczego* nr 2, ss. 30-31.
- Szynecka A. [2005]: Włoski system ochrony produktów regionalnych i tradycyjnych. [W:] *O produktach tradycyjnych i regionalnych. Możliwości a polskie realia*. Gąsiorowski M. (red.). Wydawnictwo Fundacja Fundusz Współpracy, Warszawa.
- Wierzbicka M. [2007]: Podkarpackie produkty na wagę złota. *Biuletyn Informacyjno-Handlowy* nr 7-8 (224), ss. 22.

Ewa Drabik¹

Zakład Metod Ilościowych

Katedra Ekonomiki Rolnictwa i Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych

Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego

Warszawa

Aukcja koni arabskich Pride of Poland jako aukcja asymetryczna

Auction of Arabian horses Pride of Poland as an asymmetric auction

Abstract. Auction theory is one of the most influential and widely studied topics in the economic theory over last fifty years. Trading rules in auctions are similar to rules in a game. Auctions might be divided into oral or written. In oral auction bidders hear each other's bids and can make counteroffers. Each bidder knows his rivals. In written or closed auction bidders do not know how many rival bidders participate. A very important theorem in the theory of symmetric auction is the revenue equivalence theorem. This theorem predicts that expected seller revenue is independent of bidding rules. The symmetry assumption is violated in many real life auction environments and bidders often know how they differ. In practice, the auctioneer discriminates bidders in favour of selling to bidders whose values are drawn from lower distributions. Maskin and Riley (2000) showed that, when an auction is asymmetric, "strong" buyers prefer the open auction, whereas "weak" buyers prefer the closed auction. The revenue equivalence theorem does not concern an asymmetric auction. Every year in August at Janów Podlaski an auction of Arabian horses takes place. Our aim is to reinterpret that the Polish Arabian horse market is asymmetric.

Key words: auction theory, asymmetric auction, Pride of Poland auction, silent sale

Synopsis. Teoria aukcji jest jedną z prężniej rozwijających się dziedzin teorii ekonomii. Reguły aukcyjne przypominają reguły gry. Aukcje dzielimy na ustne i pisemne. W przypadku aukcji pisemnych kupujący składają swoje oferty równocześnie i niezależnie, przy czym nie wiedzą, ilu mają konkurentów. W przypadku aukcji ustnych oferty wpływają sekwencyjnie, kupujący zaś mogą śledzić zachowania swoich przeciwników. Bardzo ważnym twierdzeniem dotyczącym aukcji symetrycznych jest twierdzenie mówiące, że reguły aukcyjne nie wpływają na dochód z aukcji. W praktyce założenie o symetrii okazuje się zbyt restrykcyjne i w rzeczywistości o wiele częściej mamy do czynienia z aukcjami asymetrycznymi. Maskin i Riley [2000] pokazali, że „mocny” kupujący preferuje aukcję ustną, zaś „słaby” kupujący aukcję pisemną. Pokazali również, że twierdzenie o jednakowym dochodzie nie dotyczy aukcji asymetrycznych. Co roku, w sierpniu, w Janowie Podlaskim odbywa się aukcja koni arabskich Pride of Poland. Celem pracy jest pokazanie, że jest to typowa aukcja asymetryczna.

Słowa kluczowe: teoria aukcji, aukcje asymetryczne, aukcja Pride of Poland, przetarg silent sale

Wprowadzenie

Teoria aukcji jest jedną z prężniej rozwijających się dziedzin współczesnej teorii ekonomii. Wszelkiego rodzaju aukcje przynoszą ogromne dochody i stosowane są wówczas, gdy rynek wolnokonkurencyjny nie do końca spełnia swoją rolę, a negocjacje dotyczące cen konkretnych towarów okazują się zbyt kosztowne i czasochłonne. Znane

¹ Dr hab., prof. SGGW, email: Ewa_Drabik@sggw.pl

reguły aukcyjne są nieustannie doskonalone, zaś teoria aukcji to ważki gospodarczo problem. W ostatnim półwieczu powstało wiele teoretycznych modeli aukcji, które są ciągle doskonalone, a badacze-teoretycy, z dobrym skutkiem, angażowani są do opracowywania coraz bardziej efektywnych reguł aukcyjnych. Świadczą o tym liczne przykłady, chociażby opracowana przez Paula Milgroma i Roberta Wilsona jednoczesna licytacja, która po raz pierwszy została zastosowana w USA w 1994 roku do sprzedaży częstotliwości radiowych. Wcześniej częstotliwości te były przyznawane przez odnośne komisje rządowe, czyli po prostu „rozdawane”. Aukcja przygotowana przez Milgroma i Wilsona okazała się wielkim sukcesem. Nie inaczej było z brytyjską aukcją licencji na telefonię komórkową, która miała miejsce w 2000 roku. Została również przygotowana przez teoretyków pod kierownictwem Paula Klemperera, który specjalnie w tym celu opracował reguły aukcji anglo-holenderskiej. W trakcie tej aukcji ceny licencji osiągnęły niespotykane dotąd kwoty.

Jednym z pierwszych i bardziej znanych teoretycznych modeli aukcji jest model aukcji symetrycznej opracowany przez Paula Milgroma oraz Roberta J. Webera [Drabik 2007]. W swej pracy autorzy poruszyli problem dostępu uczestników aukcji do informacji, a także analizowali dochód sprzedającego w zależności od stosowanych podczas licytacji reguł aukcyjnych. Problem ten został rozwinięty przez innych badaczy i w efekcie zostało sformułowane jedno z ważniejszych twierdzeń dotyczących aukcji symetrycznych: twierdzenie o jednakowym dochodzie (revenue equivalence theorem). Twierdzenie mówi, że dochód z aukcji nie zależy od zastosowanych reguł aukcyjnych. Praktyka pokazuje, że w wielu przypadkach nie jest ono prawdziwe. Stąd też badacze w następnym etapie skierowali swoją uwagę w kierunku aukcji asymetrycznych. Obecnie badane są modele aukcji asymetrycznych, które są na tyle interesujące, że autorzy, którzy nad nimi pracują w 2007 roku zostali uhonorowani nagrodą Nobla z ekonomii (Eric Maskin oraz Roger Myerson) [Drabik 2007].

W Polsce problemy teoretyczne związane z aukcjami nie są zbyt popularne, a to dlatego, że rynek aukcyjny dopiero powstaje. Jedyną aukcją z tradycjami jest aukcja koni arabskich Pride of Poland, która co roku odbywa się w sierpniu w Janowie Podlaskim. Jest ona również ceniona na świecie. Renoma aukcji Pride of Poland wynika z faktu, że hodowla koni czystej krwi arabskiej ma duże tradycje i związana jest z historią Polski od kilkuset lat. Pierwszy udokumentowany zapis o hodowli koni czystej krwi arabskiej dotyczy króla Zygmunta Augusta (1520-1572), który utrzymywał stadninę w Knyszynie na Podlasiu. Z początkiem XIX wieku hodowla „arabów” przybrała charakter masowy. Organizowane były ekspedycje do plemion Beduinów, a legendarnym hodowcą stał się Wacław Rzewuski (1785-1831), który w czasie jednej z wypraw po konie zarodowe otrzymał tytuł emira, zaś do Polski sprowadził 137 koni czystej krwi arabskiej. Znaczące hodowle „arabów” mieli również Braniccy i Dzieduszyccy. Franciszek Ksawery Branicki wyhodował, na przykład, słynnego ogiera, który w 1908 roku został sprzedany za zawrotną sumę 5000 rubli do jednej z hiszpańskich stadnin [Stadnina... Historia... 2008].

Obie wojny światowe nie oszczędziły polskich stadnin, jednak hodowla szybko się odbudowywała i zdobywała czołowe miejsca na świecie. Jedną z najstarszych i najbardziej malowniczo położonych stadnin w Polsce, zajmującą się hodowlą koni czystej krwi arabskiej, jest stadnina w Janowie Podlaskim, która działa od lat 20. XX wieku. W latach międzywojennych stadnina skupiła i wyselekcjonowała wiele cennych zwierząt. W trakcie II wojny światowej część janowskich koni wywieziono do Niemiec, część niestety zginęła. Konie wywiezione do Niemiec stały się podstawą obecnej hodowli. Wyhodowano wiele

znakomitych klaczy i ogierów. Bodajże najsłynniejszym z nich był Bask, którego wypatrzone w 1962 roku na służewieckim torze wyścigowym w Warszawie. Koń ten dwukrotnie został czempionem koni czystej krwi w USA.. Pomnik Baska odlany w brązie stoi obecnie przed największym w świecie muzeum koni w Horse Park w Kentucky, a mieć Baska w rodowodzie to dzisiaj największy honor dla konia „araba”.

Aukcja Pride of Poland jest aukcją ustną, podczas której stosowane są dwa mechanizmy aukcyjne: aukcji angielskiej i holenderskiej. Konie sprzedawane są również w trybie przetargowym Silent Sale. W tym przypadku kupujący wcześniej składają swoje oferty na piśmie. Okazuje się, że aukcja ustna Pride of Poland przynosi znacznie wyższy średni dochód przypadający na jednego konia niż przetarg Silent Sale. Celem pracy jest więc pokazanie, że aukcja Pride of Poland to typowa aukcja asymetryczna.

Podstawowe rodzaje aukcji i ich własności

Aukcje i przetargi są jedną z najstarszych form wymiany ekonomicznej, której celem jest alokacja towarów do osób wyceniających je najwyżej. Procedury alokacji, w efekcie których towary zostają sprzedane osobom wyceniającym je najwyżej nazywane są regułami aukcyjnymi lub przetargowymi. Inaczej mówiąc, aukcje i przetargi są mechanizmami służącymi do szukania sposobu efektywnej alokacji towarów i pieniędzy pomiędzy osoby (uczestników) konkurujące ze sobą i dysponujące określonymi zasobami pieniędzy.

Istnieje kilka metod organizowania aukcji i przetargów. Najbardziej znaną jest aukcja angielska (English auction), zwana również licytacją. W ramach tej aukcji uczestnicy zgłaszają oferty ustne, przy czym podczas kolejnych zgłoszeń oferowana kwota jest sukcesywnie podwyższana. Na aukcjach angielskich handluje się towarami takimi jak drewno, minerały, dzieła sztuki itp. Aukcja angielska kończy się w chwili osiągnięcia takiej ceny, której żaden z uczestników nie jest w stanie podwyższyć. Wygrywa kupujący, którego oferta okazała się najwyższa. Ten rodzaj aukcji spełnia swoją rolę, gdy uczestnik powyższa swoje oferty do wysokości własnej wyceny (valuation). Wyceną jest maksymalna cena, którą za towar jest skłonny zapłacić kupujący.

Drugim pod względem znaczenia jest przetarg pisemny (sealed-bid auction), w ramach którego kupujący składają swoje oferty w formie pisemnej, najczęściej w zapieczętowanych kopertach. Sprzedający dokonuje wyboru oferty najlepszej, a zwycięzca płaci cenę, którą zaproponował. Jest to tak zwana aukcja pierwszej ceny (first-price sealed-bid auction). Przetargiem pisemnym jest także aukcja drugiej ceny (second price sealed-bid auction), gdzie również wybierana jest oferta najlepsza, ale cenę którą płaci kupujący jest drugą w kolejności (od najwyższej).

Kolejnym znanym rodzajem aukcji jest aukcja holenderska (Dutch auction). W tym przypadku cena wystawianego na sprzedaż towaru jest sukcesywnie obniżana, aż do momentu, gdy znajdzie się kupujący. Zgodnie z regułami aukcji holenderskiej handlują komisje, a jej nazwa pochodzi stąd, że w taki sposób sprzedawane są kwiaty w Holandii. Ten rodzaj alokacji dóbr wykorzystywany jest podczas sprzedaży podczas łatwo psujących się towarów.

Oprócz wyżej wymienionych istnieje wiele innych rodzajów aukcji [Drabik 2007]. Ze względu na stosowane reguły sprzedaży można rozróżnić dwie zasadnicze grupy: aukcje ustne i pisemne (tabela 1). Aukcje ustne (oral auction) reprezentowane są przez aukcje angielskie i holenderskie, zaś pisemne (written auction) przez aukcje pierwszej i drugiej

ceny. W przypadku aukcji ustnych poszczególne oferty kupujących są ogłaszane publicznie, a każdy uczestnik może obserwować zachowanie swoich rywali i odpowiednio na nie reagować. W przypadku aukcji pisemnych oferty składane są „równocześnie” i niezależnie w zapieczętowanych kopertach. Kupujący składający te oferty nie wiedzą ilu konkurentów uczestniczy w aukcji.

Tabela 1. Najbardziej popularne rodzaje aukcji

Table 1. The most popular kinds of auctions

Aukcje ustne (oral)	Aukcje pisemne (seal-bid; written)
Z ceną wzrastającą (ascending price, English)	Drugiej ceny (second-price; Vickrey auction)
Z ceną malejącą (descending price; Dutch)	Pierwszej ceny (first-price)

Źródło: opracowanie własne

Inny podział dotyczy modeli teoretycznych. Pierwszą grupę stanowią modele, w których kupujących nazywa się również graczami, zakłada się, że każdy uczestnik aukcji inaczej wycenia sprzedawany towar. Przyjmuje się natomiast, że wyceny pozostałych uczestników „wylosowane” są z pewnych niezależnych rozkładów prawdopodobieństwa. Każdy kupujący zna swoją wycenę danego towaru i uważa, że wyceny pozostałych są realizacjami zmiennych losowych o znanych rozkładach. Tego rodzaju podejście nosi nazwę niezależnej prywatnej wyceny, a odpowiadający model nazwę modelu prywatnej wyceny (private value model). Druga grupa modeli dotyczy sytuacji, w której towar wystawiany na sprzedaż ma pewną „obiektywną” wartość. Każdy z uczestników aukcji szacuje swoją wycenę towaru i uważa, że wyceny pozostałych mają taką samą wartość. Tego rodzaju model nosi nazwę modelu wspólnej wyceny (common value model).

Aukcje jako gry bayesowskie

Aukcje mogą być traktowane jako gry z niekompletną informacją, gdyż uczestnicy aukcji, czyli kupujący mają wiedzę wyłącznie o własnych wycenach licytowanego towaru. Gry z niekompletną informacją, takie jak aukcje, gdzie graczem jest również Natura, nazywa się grami bayesowskimi. W przypadku aukcji niekompletna informacja graczy prowadzi do asymetrii informacji. W przypadku gier bayesowskich wprowadza się pojęcie typu na oznaczenie różnych posunięć Natury, które obserwuje wyłącznie jeden z graczy. Odrębne traktowanie typów upraszcza znacząco analizę gier bayesowskich, której celem jest określenie układu strategii w równowadze Nasha. Przyjmuje się, że układ strategii gracza jest w bayesowskiej równowadze Nasha wtedy i tylko wtedy, gdy nie istnieje żaden inny układ strategii, który byłby najlepszą odpowiedzią gracza na strategię zastosowaną przez pozostałych uczestników gry, w tym Natury. Innymi słowy, układ (profil) strategii każdego gracza wyznacza optymalne akcje pozostałych graczy wchodzące w skład tego profilu oraz „oceny” zachowań uczestników gry są zgodne ze wzorem Bayesa, jeżeli oczywiście można go zastosować. Bardziej formalnie, grę bayesowską możemy wyrazić jako piątkę postaci:

$$G = (I, (B_1, \dots, B_n), (v_1, \dots, v_n), (u_1, \dots, u_n), F)$$

gdzie:

$I = \{1, \dots, n\}$ jest zbiorem graczy (kupujących),

B_i oraz v_i są odpowiednio niepustym zbiorem strategii oraz typem (wyceną) dla każdego $i \in I$,

$u_i : B_1 \times \dots \times B_n \times v_1 \times \dots \times v_n \rightarrow \mathfrak{R}$ jest funkcją wypłaty gracza i ; \mathfrak{R} jest zbiorem liczb rzeczywistych,

$F \in \Delta(v_1 \times \dots \times v_n)$ jest rozkładem prawdopodobieństwa wycen graczy, przy czym

$$\Delta = \left\{ (x_1, \dots, x_n) \in \mathfrak{R}^n : x_i \geq 0, \sum_{i=1}^n x_i = 0 \right\}.$$

Wycena towaru gracza i wynosi v_i . Jest to liczba rzeczywista dodatnia. Przyjmuje się, że wszyscy uczestnicy aukcji mają neutralny stosunek do ryzyka. Wypłatę u_i i -tego kupującego wyraża się w postaci:

$u_i(b_1, \dots, b_n, v_1, \dots, v_n) = v_i - p_i$ jeżeli gracz i -ty wygrywa aukcję,

tzn. gdy $b_i > b_j$, $j \neq i$, gdzie b_i jest ofertą i -tego gracza (gracz

kupuje licytowany towar),

$u_i(b_1, \dots, b_n, v_1, \dots, v_n) = 0$ jeżeli gracz i -ty przegrywa aukcję tzn.

$b_i < b_j$, $j \neq i$.

Warto dodać, że powyższy wzór ilustruje „ocenę” zachowań uczestników aukcji.

Przez wiele lat w literaturze funkcjonowały wyłącznie modele aukcji symetrycznych. Dopiero pod koniec lat 90. XX wieku badacze zainteresowali się asymetrycznymi modelami aukcji.

Przegląd modeli dotyczących aukcji

Jeden z pierwszych modeli aukcji (symetryczny) został stworzony, jak wspomniano, w 1982 roku przez Paula Milgroma i Roberta Webera. Autorzy opracowując model założyli, że kupujący na podstawie zaobserwowanych przez siebie informacji mogą dokonywać różnych, coraz to dokładniejszych oszacowań dotyczących wycen konkurencyjnych ofert. Przyjmuje się, że w tym przypadku ilość informacji docierających do każdego kupującego jest jednakowa, a rozkład wycen odpowiadający poszczególnym kupującym (v_1, \dots, v_n) jest symetryczny. Ponadto funkcja wypłat spełnia następujące warunki:

- $u_i(\mathbf{b}, \mathbf{v}) = u_i(\mathbf{b}, v_i, \{v_j\}_{j \neq i})$ dla każdego i (symetria ze względu na n -ostatnich zmiennych),
- u_i jest funkcją nieujemną, ciągłą i niemalejącą dla każdego kupującego i .
- $E(u_i) < \infty$.

W modelu wartości indywidualnych (prywatnej wyceny) przyjmuje się ponadto:

1. $u_i(\mathbf{b}, \mathbf{v}) = v_i$,

2. v_1, \dots, v_n są niezależnymi zmiennymi losowymi o tych samych rozkładzie F ; dystrybuanta spełnia warunki: $F(\underline{v}) = 0$, $F(\bar{v}) = 1$ oraz $F(v)$ jest ściśle rosnąca i różniczkowalna na przedziale $[\underline{v}, \bar{v}]$ gdzie \underline{v}, \bar{v} oznaczają odpowiednio najniższą i najwyższą wycenę,
3. na sprzedaż wystawiany jest pojedynczy towar.
4. zarówno sprzedający jak i kupujący mają neutralny stosunek do ryzyka,
5. każdy kupujący zna swoją wycenę,
6. zwycięzcą aukcji jest kupujący posiadający najwyższą wycenę,
7. reguły aukcyjne zapewniają kupującemu anonimowość, przy czym każdy z nich jest traktowany jednakowo,
8. istnieje układ strategii (ofert) w równowadze; strategia i -tego gracza odpowiada ofercie, która jest rosnącą funkcją jego wyceny:

$$b_i = b(v_i) \quad i = 1, 2, \dots, n.$$

Jeżeli spełnione są założenia 1-8 odnoszące się do symetrycznego modelu wartości indywidualnych to reguły aukcyjne nie mają wpływu na dochód sprzedającego. Mówi o tym jedno z ważniejszych twierdzeń dotyczących aukcji symetrycznych, tzw. twierdzenie o jednakowym dochodzie (revenue equivalence theorem).

Założenia dotyczące symetrycznego modelu wartości indywidualnych są bardzo restrykcyjne. Z badań wynika, że w rzeczywistości o wiele częściej mamy do czynienia z aukcjami asymetrycznymi. Pierwszą informacją na ten temat można znaleźć w prekursorskiej pracy Williama Vickreya z 1961 roku [Vickrey 1961]. Autor analizował aukcję, w której uczestniczy dwóch kupujących. Wycena towaru odpowiadająca jednemu z nich jest znana, zaś wycena towaru drugiego kupującego jest zmienną losową o rozkładzie jednostajnym. Vickrey wykazał, że zysk z aukcji zależy od powszechnie znanej wyceny jednego z kupujących. Praca Vickreya [1961] była równocześnie pierwszą pracą teoretyczną dotyczącą aukcji w ogóle i jako pierwsza poruszała problem aukcji asymetrycznych, o których zapomniano do końca lat 90. XX wieku.

W literaturze dotyczącej teorii aukcji spotykane są różne „rodzaje asymetrii”. Pierwszy rodzaj związany jest z rozkładami wycen uczestników aukcji. Asymetria tego typu ma miejsce wówczas, gdy rozkłady wycen nie są jednakowe dla wszystkich kupujących [Maskin i Riley 2000]. Drugi rodzaj asymetrii, tzw. informacyjna, występuje wówczas, kiedy przyjmie się założenie, że wyceny są zmiennymi losowymi o jednakowym rozkładzie, jednak ilość informacji, która dociera do uczestników nie jest jednakowa. Model aukcji, który uwzględnia asymetrię informacyjną został zaproponowany przez Kim i Che [2004]. Przyjęto, że rozkłady wycen kupujących są jednakowe, a przedmiotem handlu jest jeden niepodzielny towar. W aukcji uczestniczy n kupujących ($n \geq 3$) o neutralnym stosunku do ryzyka. Wyceny v_1, \dots, v_n odpowiadające wszystkim kupującym są niezależnymi zmiennymi losowymi o jednakowym rozkładzie określonym przy pomocy dystrybuanty $F(\cdot)$, którą znają wszyscy uczestnicy aukcji; $f(\cdot)$ jest funkcją gęstości prawdopodobieństwa. Niech I oznacza zbiór wszystkich kupujących, który może zostać podzielony na typy (grupy) graczy. Kupujący należący do określonego typu znają swoje wyceny. W przypadku wycen kupujących należących do innych typów znane są wyłącznie rozkłady ich wycen. Dla każdej grupy kupujących G , $1 < |G| < n$, gdzie $|G|$ oznacza moc

zbioru, wektor wycen oznacza się jako $\mathbf{v}_G (\mathbf{v}_G = (v_i)_{i \in G})$. Realizacja wektora \mathbf{v}_G jest powszechnie znana przez członków typu G , podczas gdy pozostali kupujący znają jedynie rozkład wektora \mathbf{v}_G . Kupujący w danej grupie mający najwyższą wycenę traktowany jest jako lider.

Z teorii aukcji symetrycznych wiadomo, że w przypadku gdy rozkłady wycen kupujących są jednakowe, aukcja drugiej ceny jest strategicznie równoważna aukcji angielskiej. Wiadomo również, że w przypadku tych dwóch rodzajów aukcji dominującą dla każdego uczestnika jest strategia polegająca na złożeniu oferty na poziomie własnej wyceny i to niezależnie od struktury podziału kupujących na grupy. Kim i Che sformułowali bardzo istotne twierdzenie dotyczące aukcji asymetrycznych w sensie informacyjnym.

Twierdzenie [Kim i Che 2004]. Załóżmy, że

1. Istnieje grupa G taka, że $1 < |G| < n$.

2. Funkcja $J_i(v) = v - \frac{1 - F_i(v)}{F_i'(v)}$ jest ściśle rosnąca na przedziale $[0,1]^2$.

Jeżeli spełnione są warunki 1-2, to oczekiwany zysk z aukcji ustnej, np. angielskiej jest większy niż z aukcji pisemnej, np. pierwszej ceny.

Powyższe twierdzenie zostanie wykorzystane w dalszej części pracy.

Aukcja Pride of Poland jako aukcja asymetryczna

Aukcja koni arabskich Pride of Poland od blisko 40 lat odbywa się co roku w Janowie Podlaskim. Jest to bardzo prestiżowa aukcja, której uczestnikami są często osoby z pierwszych stron gazet na całym świecie. Janowskie aukcje są bardzo dobrze przygotowane i poprzedzają je specjalne przeglądy koni, a także profesjonalne pokazy, w których mogą brać udział wyłącznie konie arabskie czystej krwi wyhodowane w Polsce i zarejestrowane w Polskiej Księdze Koni Arabskich Czystej Krwi. Organizatorem pokazów nie wolno udostępniać prasie jakichkolwiek informacji dotyczących wystawianych koni przed ukazaniem się katalogów sprzedaży. Kupującymi mogą być osoby fizyczne i prawne, które

² W 1981 roku Roger Myerson pokazał, że oczekiwany dochód sprzedającego wyraża się przy pomocy wzoru:

$$R = \int_0^{\alpha_i} \int_0^{\alpha_j} \{J_i(v_i)\pi_i(v_i, v_j) + J_j(v_j)\pi_j(v_i, v_j)\} dF_j dF_i \quad (i \neq j, i, j = 1, 2)$$

gdzie:

π_i jest prawdopodobieństwem tego, że i -ty kupujący wygra aukcję,

$$\pi_i + \pi_j = 1,$$

$J_i(v) = v - \frac{1 - F_i(v)}{F_i'(v)}$ jest zyskiem i -tego kupującego,

$\alpha_i = \bar{v}_i$ jest maksymalną wyceną i -tego kupującego.

wpłacają przed aukcją 2000 euro wadium. Wpłata wadium jest równoznaczna z akceptacją warunków aukcji.

Licytacja koni łączy w sobie dwa mechanizmy aukcyjne: holenderskiej i angielskiej, które w zależności od licytatora w różnym stopniu przeplatają się ze sobą. Dodajmy, że obie aukcje to aukcje ustne. Od wielu lat aukcja Pride of Poland jest prowadzona przez pracownika jednego z największych domów aukcyjnych na świecie zajmujących się aukcjami koni. Generalnie aukcja prowadzona jest zgodnie z regułami aukcji angielskiej. Mechanizm aukcji holenderskiej zostaje uruchomiony za każdym razem, kiedy wywołana przez licytatora cena nie zyskuje akceptacji żadnego z kupujących. Obniżona cena ma zachęcić potencjalnych nabywców koni do dalszej licytacji. Kupujący podzieleni są na sektory, które są w zasięgu wzroku pomocnika licytatora odpowiedzialnego za zbieranie informacji pochodzących z każdego sektora. Zadaniem osób obsługujących przebieg licytacji jest poinformowanie wszystkich uczestników, która cena została zaakceptowana i w której części sali znajduje się osoba, która złożyła wiążącą ofertę.

W każdym sektorze można zaobserwować jednego (czasami dwóch) liderów, którzy dominują podczas licytacji. Pozostali uczestnicy aukcji pochodzący z danego sektora „grają” na liderów. O tym, który z członków danej grupy nabył konia wszyscy dowiadują się wtedy, gdy zaraz po wygranej licytacji zostaną wręczone zwycięzcy dokumenty potwierdzające nabycie praw do konia. W przykładowym przypadku konia Fraskata można przyjąć, że w aukcji uczestniczą dwie grupy kupujących, z których każda ma swojego lidera (tabela 2).

Każdy koń ma swoją cenę rezerwacji i może zostać sprzedany dopiero po osiągnięciu tejże ceny. W niektórych sytuacjach dopuszczalne są odstępstwa od tego zwyczaju. Osoba oferująca najwyższą cenę staje się nabywcą konia. Zdarzają się jednak sytuacje, w których licytator może nie przyjąć oferty zakupu, a nawet anulować licytację. W przypadku sporu pomiędzy dwoma uczestnikami aukcji licytacja może się odbyć ponownie, a lecz tym razem z ceną, od której rozpoczyna się licytacja jest sporna cena. Dopuszczalna jest też możliwość rozstrzygnięcia sporu przez prowadzącego licytację. Nabywca konia ma obowiązek w ciągu pięciu dni wniesienia opłaty za zakupionego konia, z tym, że pomniejsza ją o wadium. Jeżeli tego nie uczyni to traci wadium bez możliwości zwrotu lub negocjacji i traci oczywiście prawo do konia.

W tabelach 3-4 zostały zaprezentowane wyniki sprzedaży koni podczas aukcji Pride of Poland w latach 2006-2007. Należy zwrócić uwagę, że z roku na rok sprzedaje się coraz więcej wystawianych na aukcję koni (w 2007 roku zostały sprzedane prawie wszystkie wystawione na sprzedaż konie), a także dochody z aukcji systematycznie rosną. Jest to dowód na to, że aukcja cieszy się dużą popularnością.

Oprócz aukcji Pride of Poland w Janowie Podlaskim odbywa się przetarg typu Silent Sale. W przetargu tym mogą brać udział osoby fizyczne i prawne z całego świata. Kupujący powinien również wnieść wadium w wysokości 2000 euro. Opłata ta upoważnia do wzięcia udziału w licytacji dowolnego konia, który został wystawiony do przetargu Silent Sale i zostaje zwrócona kupującemu jeżeli zakup nie doszedł do skutku. Przetarg odbywa się w systemie zamkniętych ofert, które przyjmowane są na oficjalnych formularzach. W przypadku zgłoszenia kilku różnych ofert przez tego samego kupującego i wygrania przez niego przetargu akceptowana jest oferta najniższa. Każdy koń ma cenę rezerwacji i nie jest ona ogłaszana ani przed, ani też w trakcie trwania aukcji. Koń zostaje sprzedany po osiągnięciu ceny rezerwacji, chyba że organizatorzy zdecydują inaczej. W przypadku gdy złożone zostaną dwie równorzędne oferty, sporny koń zostaje ponownie

zlicytowany, tym razem jednak od najwyższej zaoferowanej ceny. Z tabel 3-4 wynika, że średnia uzyskana za konia cena jest dużo wyższa w przypadku aukcji Pride of Poland niż przetargu Silent Sale. Na taki stan rzeczy ma wpływ dobór reguł aukcyjnych. Praktyka pokazuje więc, że twierdzenie o jednakowym dochodzie nie jest spełnione, a w związku z tym można przypuszczać, że aukcja Pride of Poland jest aukcją asymetryczną.

Tabela 2. Przebieg licytacji konia Fraskata podczas aukcji Pride of Poland w sierpniu 2006 r. (kolejne ceny wywoływane przez licytatora), tys. euro

Table 2. The course of auction of Arabian horse Frascata at auction Pride of Poland in August 2006 (the consecutive prices announced by the auctioneer), thousand euro

Licytacja: 75, 50, 30, 20, <u>25</u> , 30, <u>35</u> , 40, 37, <u>40</u> , 42, <u>45</u> , 47, 50, <u>49</u> , 50, <u>52</u> , 55, <u>60</u> , <u>65</u> , <u>70</u> , 75, <u>80</u> , 85, <u>90</u> , 95, <u>100</u> , <u>105</u> , <u>110</u> , <u>115</u> , <u>120</u> , <u>125</u> , <u>130</u> , <u>135</u> , 140		
Ceny w euro, które nie uzyskały akceptacji	Kupujący 1	Kupujący 2
75 (1)	20 (4)	25 (5)
50 (2)	30 (6)	35 (7)
30 (3)	37 (9)	40 (10)
40 (8)	42 (11)	45 (12)
50 (14)	47 (13)	49 (15)
140 (35)	50 (16)	52 (17)
	55 (18)	60 (19)
	65 (20)	70 (21)
	75 (22)	80 (23)
	85 (24)	90 (25)
	95 (26)	100 (27)
	105 (28)	110 (29)
	115 (30)	120 (31)
	125 (32)	130 (33)
	<u>135</u> (34)	

Źródło: na podstawie obserwacji przebiegu licytacji przeprowadzonego przez Agnieszkę Lewczuk

Tabela 3. Wyniki aukcji Pride of Poland oraz Silent Sale w Janowie Podlaskim w sierpniu 2006

Table 3. Results of auctions Pride of Poland and Silent Sale held in Janow Podlaski in August 2006

Oferta i wyniki	Łącznie Pride of Poland & Silent Sale	Pride of Poland	Pride of Poland, klacze	Pride of Poland, ogierey	Silent Sale	Silent Sale, klacze	Silent Sale, ogierey
Liczba oferowanych koni	59	36	32	4	23	16	7
Liczba sprzedanych koni	42	32	29	3	13	10	3
Procent sprzedanych koni	71,2 %	88,9 %	90,6 %	75 %	56,5 %	62,5 %	42,9 %
Łączna kwota (EUR)	1.599.100	1.535.000	1.275.000	260.000	64.100	48.100	16.000

Średnia cena (EUR)	38.074	47.969	43.965	86.667	4.931	4.810	5.333
--------------------	--------	--------	--------	--------	-------	-------	-------

Źródło: opracowanie własne na podstawie strony internetowej [Stadnina...Aukcje... 2008]

W celu identyfikacji rodzaju asymetrii zostały przebadane rozkłady wycen poszczególnych kupujących uczestniczących w aukcji Pride of Poland. Okazało się, że w większości przypadków są one jednakowe. Ze względu na ograniczoną objętość pracy zostały zaprezentowane wyniki testu dotyczących zgodności z rozkładami normalnym, jednostajnym oraz wykładniczym. W tabeli 5 zostały pokazane wyniki testu Kołmogorowa dla wycen kupujących konia Fraskata, wykonane przy pomocy pakietu Statgraphics. Można zauważyć, że na poziomie istotności 0,05 hipotez o zgodności rozkładu wycen kupujących z rozkładami wymienionymi w tabeli 5 nie można odrzucić, przy czym najlepiej dopasowanymi są rozkład normalny i jednostajny. Dla wygody więc w dalszym ciągu zostało przyjęte, że rozkład wycen kupujących jest jednostajny. Należy również zaznaczyć, że podczas badań pod uwagę brane były również i inne rozkłady, które również „dobrze” pasowały do wycen poszczególnych kupujących. Brane były również pod uwagę licytacje innych koni. W związku z tym należy odrzucić stwierdzenie, że mamy do czynienia z asymetrią związaną ze zróżnicowanymi rozkładami wycen kupujących (w sensie pracy Maskina i Riley [2000]). Jest to raczej asymetria informacyjna, gdyż po podstawieniu odnośnych wartości za $J_i(\cdot)$ (np. dystrybuanty i gęstości rozkładu jednostajnego) można zauważyć, że założenia cytowanego twierdzenia Kim i Che [2004] są spełnione.

Tabela 4. Wyniki aukcji Pride of Poland oraz Silent Sale w Janowie Podlaskim w sierpniu 2007

Table 4. Results of auctions Pride of Poland and Silent Sale in Janów Podlaski, August 2007

Oferta i wyniki	Łącznie Pride of Poland & Silent Sale	Pride of Poland	Pride of Poland, klacze	Pride of Poland ogiery	Silent Sale	Silent Sale, klacze	Silent Sale, ogiery
Liczba oferowanych koni	51	35	33	2	16	13	3
Liczba sprzedanych koni	45	34	32	2	11	10	1
Procent sprzedanych koni	88,2 %	91,7 %	97 %	100 %	74,8 %	76,9 %	33,3 %
Łączna kwota (EUR)	2.547.900	2.451.000	2.394.000	57.000	96900	88200	8700
Średnia cena (EUR)	56.620	72.088,24	74.812,5	28.500	8809,1	8.820	8.700

Źródło: opracowanie własne na podstawie strony internetowej [Stadnina...Aukcje... 2008]

Tabela 5. Test Kołmogorowa zgodności z zadaniem rozkładem rozkładu wycen przez kupujących konia Fraskata

Table 5. Results of non-parametric Kolmogorov test verifying the compliance of distribution of buyers' valuations with a presumptive distribution in the case of horse Fraskata auction

Kupujący	Wskaźnik testu	Rozkład prawdopodobieństwa wycen kupujących		
		jednostajny, przedział [20,135]	normalny N(72,36)	wykładniczy
Kupujący 1	statystyka testowa D	0,162	0,15	0,27
	poziom istotności testu (p-value)	1	1	0,21
Kupujący 2	statystyka testowa D	0,2	0,15	0,27

	poziom istotności testu (p-value)	1	1	0,33
--	-----------------------------------	---	---	------

Źródło: opracowanie własne (badanie zostało wykonane przy pomocy pakietu Statgraphics)

Reasumując można zatem zauważyć, że aukcja ustna (angielska) Pride of Poland daje średnio wyższy dochód niż przetarg Silent Sale. Ponadto licytacja podczas trwania aukcji Pride of Poland przebiega w warunkach asymetrii informacyjnej.

Literatura

- Drabik E. [2007]: Aukcje w teorii i praktyce, Wydawnictwo SGGW, Warszawa.
- Kim J., Che Y. K. [2004]: Asymmetric information about rivals' types in standard auctions, *Games and Economic Behavior*, 46, 383-379.
- Maskin E., Riley J. [2000]: Asymmetric auctions, *Review of Economic Studies*, 67, 413-438.
- Myerson R. B. [1981]: Optimal auction design, *Mathematics of Operations Research*, 6, 58-73.
- Stadnina Koni w Janowie Podlaskim. Historia. Tryb dostępu: www.janow.arabians.pl/pl/historia. Data dostępu: [2008].
- Stadnina Koni w Janowie Podlaskim. Aukcje. Tryb dostępu: www.janow.arabians.pl/aukcje. Data dostępu: [2008].
- Vickrey W. [1961]: Counterspeculation, auctions and competitive sealed tenders, *Journal of Finance*, 16, 8-37.

Nina Drejerska¹

Iwona M. Pomianek²

Katedra Polityki Agrarnej i Marketingu
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego
Warszawa

Przedsiębiorczość jako przejaw aktywności zawodowej mieszkańców obszarów wiejskich

Entrepreneurship as a manifestation of economic activity of rural areas inhabitants

Abstract. The aim of the paper was to present numbers and proportions of researched rural households which members had run own firm in the past or had not had experience in that field in before the moment of the research. Regional diversification and ownership of a farm were also taken into account as factors influencing the rural inhabitants' entrepreneurial activity. The paper includes also plans of establishment of an own firm in the future by the researched households members. Conclusions made on the basis of own research were embedded within a wider context of other researchers' results.

Key words: economic activity, entrepreneurship, rural areas

Synopsis. W opracowaniu przedstawiono zmiany liczby i odsetka badanych wiejskich gospodarstw domowych, których członkowie w przeszłości mieli doświadczenia w prowadzeniu własnej działalności gospodarczej, bądź też nie byli aktywni w tym zakresie, w okresie przed sytuacją zastaną w trakcie przeprowadzenia badania. Wzięto pod uwagę zróżnicowanie regionalne oraz posiadanie gospodarstwa indywidualnego, jako czynniki różnicujące skalę aktywności przedsiębiorczej i jej zmiany oraz ewentualne plany rozpoczęcia takiej działalności. Rozważania na podstawie badań własnych rozszerzono o szerszy kontekst badań przeprowadzonych przez innych autorów.

Słowa kluczowe: aktywność zawodowa, przedsiębiorczość, obszary wiejskie

Wstęp

Przemiany systemowe w gospodarce polskiej spowodowały pojawienie się nowego jakościowo zjawiska w postaci rynku pracy, jako podstawowego czynnika weryfikującego przydatność pracowniczą zasobów pracy. Jednoczesne pojawienie się problemu bezrobocia wywołało konieczność poszukiwania możliwości aktywizacji zawodowej osób w wieku produkcyjnym. Problem ten zasługuje na szczególną uwagę, ponieważ między liczbą tworzonych samodzielnie miejsc pracy a poziomem stopy bezrobocia występuje zależność [Kryńska 2004]. Zatem można przyjąć, że właśnie pojawienie się bezrobocia przyczyniło się do zwiększenia zainteresowania osób poszukujących zatrudnienia podejmowaniem pracy na własny rachunek [Kukulak-Dolata i Sobocka-Szczapa 2007].

Nowo powstałe firmy, jedno lub kilkuosobowe, w sumie stanowią w wielu gminach znaczącą pozycję w strukturach zatrudnienia, jednak do wyjątków należą sytuacje, gdy

¹ Mgr, e-mail: nina_drejerska@sggw.pl

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

powstanie jednej lub kilku firm wywoływało mechanizm mnożnikowy w postaci tworzenia innych podmiotów kooperujących. Sytuacje takie występowały w przypadku wiejskich obszarów pozostających pod wpływem dużych aglomeracji lub w zasięgu oddziaływania przejść granicznych na obszarach pogranicza zachodniego [Adamowicz i Zwolińska-Ligaj 2004].

Jak wskazują wyniki badań Kukulak-Dolaty i Sobockiej-Szczapy [2007], głównymi motywami utworzenia własnego stanowiska pracy poprzez założenie przedsiębiorstwa były chęć i konieczność kontynuowania aktywności zawodowej, gdyż ze względu na brak ofert pracy osoby te nie były w stanie podjąć pracy najemnej. Samozatrudnienie okazało się szansą zarówno dla ludzi w starszych rocznikach wieku produkcyjnego, jak i młodych, nieposiadających doświadczenia zawodowego i niereprezentujących umiejętności poszukiwanych przez pracodawców, przy czym w przypadku ludzi młodych podjęcie decyzji o rozpoczęciu prowadzenia własnej działalności było zdecydowanie łatwiejsze, mimo braku wiedzy i doświadczenia. Badania PARP [Drozdowski i Mączka 2004] potwierdzają obserwację, iż ryzyko związane z podejmowaniem pracy na własny rachunek nie ma charakteru blokującego działania młodych ludzi przed traktowaniem jej jako jednego z wariantów drogi zawodowej.

Badania przeprowadzone przez Pięcek [2006] dowodzą, że głównymi powodami rozpoczęcia pracy na własny rachunek są chęć poprawy własnej sytuacji materialnej, chęć usamodzielnienia się oraz utrata poprzedniej pracy. Z kolei, jak wynika z badań Kukulak-Dolaty i Sobockiej-Szczapy [2007], do najważniejszych motywów podejmowania działalności gospodarczej zalicza się chęć zapewnienia środków utrzymania rodzinie bądź polepszenia statusu materialnego, niezadowolenie z dotychczas wykonywanej pracy (najemnej), korzystne uwarunkowania dla rozwoju działalności gospodarczej (w latach dziewięćdziesiątych) oraz potrzeby lokalnego rynku. W wielu przypadkach znaczącą rolę odgrywa tradycja, czyli możliwość (bądź konieczność) przejęcia przedsiębiorstwa po rodzicach.

Brak zasobów siły roboczej, obciążenia administracyjne i innego rodzaju bariery rynku pracy stanowią najważniejsze czynniki zewnętrzne wpływające na szanse przetrwania i rozwoju nowo założonych firm. Poziom płac wywiera negatywny wpływ w tradycyjnych sektorach przemysłowych, lecz odgrywa nieznaczącą rolę jako czynnik kosztowy w firmach innowacyjnych [Observatory... 2002]. Jak wynika z badań Niedzielskiego [1995], co drugie przedsiębiorstwo prowadzące działalność na obszarach wiejskich nie działało dłużej niż dwa lata. Do głównych przyczyn tak krótkiej żywotności firm zaliczono ograniczone rozmiary popytu, wyznaczone przez liczbę ludności i jej zamożność, oraz brak kapitału na rozwój. Z kolei z badań Kołodziejczyk [2002] wynika, iż średnio co czwarte zarejestrowane przedsiębiorstwo upada po pierwszym roku działalności. Kamiński [2004] dowodzi, iż samorządy lokalne nie przywiązują wagi do tego problemu, gdyż nie dokonują one analiz podmiotów rejestrujących i likwidujących działalność gospodarczą na terenie gminy. Badania PARP [Raport... 2001] zdecydowanie potwierdzają tezę, że przedsiębiorstwu najtrudniej jest przetrwać pierwszy rok swojej działalności. W tym okresie kończyło działalność średnio około 40% firm (tabela 1).

Wśród przyczyn zaniechania działalności byli przedsiębiorcy na ogół wymieniają jej niską opłacalność. W większości przypadków taka decyzja oznacza powrót do bierności zawodowej i do źródła utrzymania w postaci renty, zasiłku, pracy współmałżonka lub dorywczo podejmowanych zajęć [Psyk-Piotrowska 2001].

Tabela 1. Współczynnik przeżywalności przedsiębiorstw utworzonych w latach 2001-2004

Table 1. Survival index of enterprises established in 2001-2004

Rok utworzenia	Liczba przedsiębiorstw zarejestrowanych	Współczynnik przeżycia pierwszego roku, %	Współczynnik przeżycia do roku 2005, %
2001	209 384	64,5	31,9
2002	176 492	61,5	35,2
2003	176 867	64,4	50,4
2004	155 853	61,6	61,6

Źródło: [Raport... 2007].

Niska stopa przetrwania przedsiębiorstw niekoniecznie musi być spostrzegana jako zjawisko negatywne. Nowe przedsiębiorstwa, nawet jeśli ich żywot jest krótki, mogą wymuszać na wcześniej istniejących wyższą efektywność, powodować obniżenie cen na rynku, itp. W przypadku niepowodzenia form high-tech ich zasoby know-how i techniczne mogą zostać przejęte przez przedsiębiorstwa stare, które w inny sposób mogłyby do nich nie dotrzeć [Business... 2003; Dominiak 2005].

Material i metoda

Materiałem badawczym wykorzystanym w artykule są dane empiryczne stanowiące część projektu badawczego pt. Analiza i ocena sytuacji kobiet wiejskich na rynku pracy, współfinansowanego z Europejskiego Funduszu Społecznego w ramach Sektorowego Programu Operacyjnego Rozwój Zasobów Ludzkich. Badanie przeprowadzono w formie wywiadu kwestionariuszowego w celowo wybranych 24 powiatach całego kraju w drugiej połowie 2006 roku. Kryteria dobru stanowiły położenie w jednym z regionów na poziomie NTS 1³ oraz sytuacja pod względem stopy bezrobocia i wielkości PKB na 1 mieszkańca. W rezultacie z każdego z sześciu regionów wybrano do badań po cztery powiaty: dwa o najlepszej i dwa o najgorszej sytuacji w zakresie tych dwóch czynników. W każdym z powiatów poddano badaniu 41 lub 42 wiejskie gospodarstwa domowe, co łącznie dało 1000 gospodarstw domowych.

Celem całego projektu było zidentyfikowanie uwarunkowań determinujących sytuację kobiet wiejskich na rynku pracy i aby był on możliwy do zrealizowania, badaniu poddano całe gospodarstwa domowe. Podejście takie było uzasadnione po pierwsze faktem, iż aby określać jakąkolwiek specyfikę sytuacji kobiet to niezbędna jest znajomość tego samego zakresu w odniesieniu do mężczyzn. Ponadto, w społecznościach wiejskich bardzo często jeszcze sytuacja kobiet nie może być rozpatrywana w oderwaniu od, na ogół ciągle tradycyjnej, rodziny wiejskiej, która w znacznym stopniu wyznacza rolę poszczególnym jej członkom.

³ Nomenklatura Jednostek Terytorialnych do Celów Statystycznych (NTS) opracowana została na podstawie europejskiej Nomenclature of Territorial Units for Statistics (NUTS) obowiązującej w krajach Unii Europejskiej. Poziom 1 obejmuje obszar regionu. Z dniem 1 maja 2004 r. powołano 6 regionów, w skład których wchodzi po kilka (od 2 do 4) województw [Rozporządzenie... 2004]. Regiony to centralny (województwa łódzkie i mazowieckie, południowy (województwa małopolskie i śląskie), wschodni (województwa lubelskie, podkarpackie, świętokrzyskie i podlaskie), północno-zachodni (województwa wielkopolskie, zachodniopomorskie i lubuskie), południowo-zachodni (województwa dolnośląskie i opolskie), północny (województwa kujawsko-pomorskie, warmińsko-mazurskie i pomorskie).

W badaniu uczestniczyły zarówno gospodarstwa domowe z użytkowaniem gospodarstwa indywidualnego, jak i tzw. bezrolne gospodarstwa domowe. Proporcje tych dwu grup gospodarstw w próbie badawczej ustalono według wskaźnika udziału ludności w gospodarstwach domowych z użytkowaniem gospodarstwa indywidualnego w grupie ludności zamieszkałej na obszarach wiejskich.

W opracowaniu poddano analizie informacje dotyczące aktywności badanych mieszkańców wsi w zakresie prowadzenia własnej działalności gospodarczej, zarówno w momencie przeprowadzenia badania, w przeszłości jak i w planach na przyszłość. Zwrócono również uwagę na zróżnicowanie regionalne oraz posiadanie gospodarstwa indywidualnego jako czynniki różnicujące przedsiębiorczość mieszkańców obszarów wiejskich.

Wyniki badań

W części badanych wiejskich gospodarstw domowych prowadzono w trakcie badania własne przedsiębiorstwo lub posiadano doświadczenia z pracą na własny rachunek w przeszłości (tabela 2).

Tabela 2. Liczba rodzin prowadzących w przeszłości i obecnie działalność gospodarczą

Table 2. Number of families running enterprises nowadays and in the past

Czy prowadzono wcześniej działalność gospodarczą?	Czy obecnie prowadzi się działalność gospodarczą?		Ogółem
	nie	tak	
Tak	109	101	210
Nie	752	38	790
Ogółem	861	139	1000

Źródło: opracowanie własne.

Na podstawie danych w tabeli 2 można wyróżnić cztery grupy wiejskich gospodarstw domowych:

1. gospodarstwa domowe nigdy nie prowadzące działalności gospodarczej (752 gospodarstwa) stanowiące większość badanej populacji bo 75,2%,
2. gospodarstwa domowe prowadzące w przeszłości działalność gospodarczą, a obecnie nieaktywne w tym zakresie (109 gospodarstw), stanowiące 10,9% badanej populacji,
3. gospodarstwa domowe prowadzące działalność gospodarczą zarówno w momencie badania, jak i w przeszłości (101 gospodarstw), stanowiące 10,1% badanej populacji,
4. gospodarstwa domowe w przeszłości nieaktywne na polu własnej działalności gospodarczej, natomiast obecnie prowadzące działalność gospodarczą, 38 gospodarstw, co stanowiło 3,8% badanej populacji.

Tabela 3. Liczba rodzin prowadzących w przeszłości i obecnie działalność gospodarczą w powiatach o najlepszej w danym regionie sytuacji pod względem stopy bezrobocia i PKB na 1 mieszkańca

Table 3. Number of families running enterprises nowadays and in the past in the best poviats with respect to the unemployment rate and GDP per capita

Czy prowadzono wcześniej działalność gospodarczą?	Czy obecnie prowadzi się działalność gospodarczą?		Ogółem
	nie	tak	
Tak	52	50	102
Nie	376	20	396
Ogółem	428	70	498

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 4. Liczba gospodarstw domowych prowadzących w przeszłości i obecnie działalność gospodarczą w powiatach o najgorszej w danym regionie sytuacji pod względem stopy bezrobocia i PKB na 1 mieszkańca

Table 4. Number of families running enterprises nowadays and in the past in the worst poviats with respect to the unemployment rate and GDP per capita

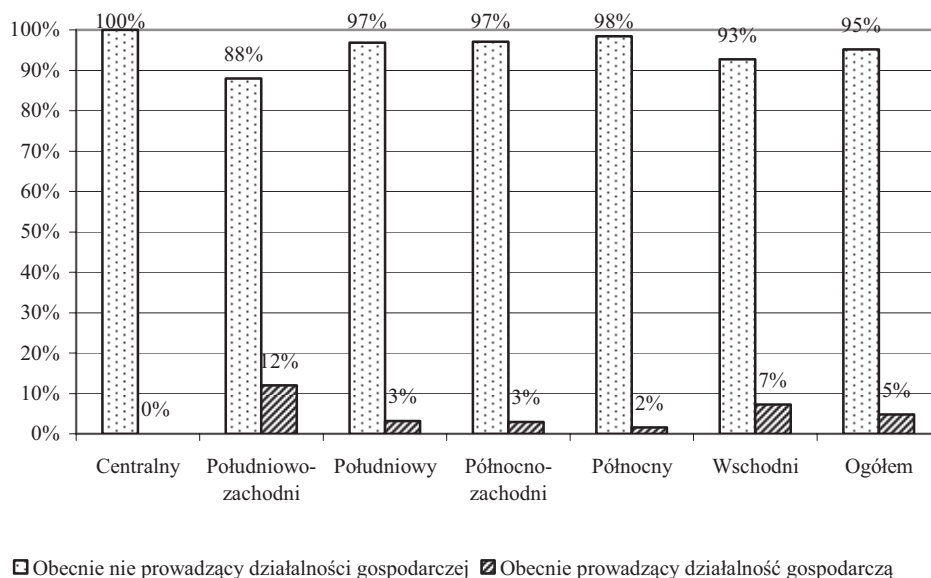
Czy prowadzono wcześniej działalność gospodarczą?	Czy obecnie prowadzi się działalność gospodarczą?		Ogółem
	nie	tak	
Tak	57	51	107
Nie	376	18	394
Ogółem	433	69	502

Źródło: opracowanie własne.

Na podstawie danych tabel 3 i 4 można stwierdzić, że zarówno wcześniejsza jak i obecna aktywność na polu prowadzenia działalności gospodarczej nie różni się ze względu na lepszą czy gorszą sytuację powiatu, w którym zamieszkuje dana rodzina, pod względem stopy bezrobocia czy poziomu PKB w przeliczeniu na 1 mieszkańca. Liczebność gospodarstw domowych w wyodrębnionych wcześniej grupach jest nieomal identyczna.

W trakcie analizy zmian w przekroju regionalnym w zakresie prowadzenia własnej firmy, obejmującej kontynuowanie prowadzonej wcześniej działalności lub jej zaprzestanie, czy też podjęcie nowej działalności gospodarczej, podzielono badane jednostki na dwie grupy, odpowiadające wierszom w poprzednich tabelach. Pierwsza z nich to gospodarstwa domowe, których członkowie w przeszłości nie prowadzili własnej firmy. W trakcie badania mogli oni nadal nie być aktywni na tym polu, mogli jednak pomimo braku wcześniejszych innych doświadczeń prowadzić działalność gospodarczą (rys. 1).

Chociaż w regionie centralnym żadne z badanych gospodarstw domowych nieprowadzących wcześniej działalności gospodarczej nie podjęło takowej (100% z wcześniej nieprowadzących nadal jej nie prowadziło), to jednak, biorąc pod uwagę liczby bezwzględne, jednostki takie były najmniej liczne właśnie w regionie centralnym. Największe zmiany w tym zakresie nastąpiły w regionie południowo-zachodnim, gdzie 18 (12%) gospodarstw domowych, wcześniej nieaktywnych, zaktywizowało się na polu przedsiębiorczości. Należy jednak dodać, że region ten odznaczał się najmniejszą bezwzględną liczbą wiejskich gospodarstw domowych prowadzących w przeszłości działalność gospodarczą, stąd przyrost ten w ujęciu procentowym był największy.



Rys. 1. Odsetek rodzin nie prowadzących wcześniej działalności gospodarczej, według regionów
 Fig. 1. Proportion of families which did not engage in running an enterprise in the past, by regions

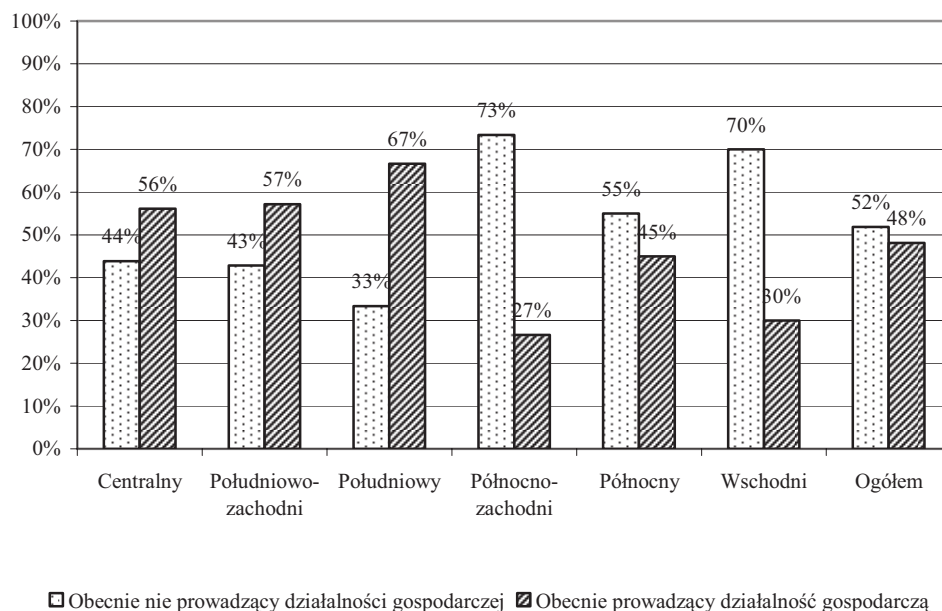
Źródło: opracowanie własne.

Druga grupa rozpatrywana w przekroju regionalnym to gospodarstwa domowe, których członkowie prowadzili wcześniej własną działalność gospodarczą i mogli ją w trakcie badania kontynuować albo zakończyć przed momentem badania (rys. 2).

Najbardziej aktywni w tym zakresie byli i pozostali nadal badani mieszkańcy regionów centralnego i południowo-zachodniego. Pozytywne tendencje można również odnotować w regionie południowym. Natomiast w regionach północno-zachodnim, wschodnim i północnym ponad połowa badanych mieszkańców wsi prowadzących wcześniej działalność gospodarczą zrezygnowała z niej.

Poza układem makroregionalnym przedmiotem zainteresowania był również fakt posiadania gospodarstwa indywidualnego, jako czynnik mogący warunkować skalę aktywności w zakresie przedsiębiorczości (tabela 5).

Na podstawie danych z tabeli 5 można stwierdzić, że co prawda liczba gospodarstw rolnych i bezrolnych w poszczególnych grupach w zależności od faktu prowadzenia działalności gospodarczej jest zróżnicowana, ale nie znajduje to swojego wyraźnego przełożenia na podział zbiorowości między prowadzącymi i nieprowadzącymi pozarolniczej działalności gospodarczej. Odsetek jednostek prowadzących lub nie prowadzących działalność gospodarczą zarówno w przeszłości, jak i obecnie, jest zbliżony w rolnych i bezrolnych gospodarstwach domowych.



Rys. 2. Odsetek gospodarstw domowych prowadzących wcześniej działalność gospodarczą według regionów
 Fig. 2. Proportion of families engaged in the past in running an enterprise, by regions

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 5. Liczba rodzin prowadzących w przeszłości i obecnie działalność gospodarczą w podziale na gospodarstwa rolne i bezrolne

Table 5. Number of families running an enterprise nowadays and in the past, depending on farm ownership

Typ gospodarstwa	Czy prowadzono wcześniej działalność gospodarczą?	Czy obecnie prowadzi się działalność gospodarczą?		Ogółem
		nie	tak	
Bezrolne	tak	53	53	106
	nie	333	19	352
	ogółem	386	72	458
Rolne	tak	56	48	104
	nie	419	19	438
	ogółem	475	67	542

Źródło: opracowanie własne.

Spośród gospodarstw, w których wcześniej prowadzono działalność gospodarczą a obecnie zaprzestano (109 gospodarstw), tylko 19, czyli 17,6% chciałoby w przyszłości podjąć ponownie działalność gospodarczą. Wśród jednostek nie mających doświadczenia w zakresie przedsiębiorczości i nie prowadzących własnego przedsiębiorstwa w momencie

badania (752 gospodarstwa), 51 (6,8%) wyraziło chęć podjęcia działalności gospodarczej. Widać więc, że biorąc pod uwagę nawet fakt, że nieznaczny odsetek gospodarstw z doświadczeniem w zakresie własnej działalności chciałoby podjąć ją ponownie, to i tak jest to odsetek dwa i pół razy większy niż w przypadku osób, które przedtem nie pracowały na własny rachunek.

Podsumowanie

Przywołane w opracowaniu wyniki badań dowodzą, że pojawienie się problemu bezrobocia w efekcie zmian systemowych wywołało konieczność poszukiwania możliwości aktywizacji zawodowej osób w wieku produkcyjnym. W strukturach wielu lokalnych rynków pracy nowopowstające przedsiębiorstwa stanowią znaczącą pozycję, jednak na ogół nie odnotowuje się efektu mnożnikowego w postaci powstawania innych podmiotów kooperujących. Jak dowodzą badania, w wielu przypadkach podjęcie własnej działalności gospodarczej było alternatywą dla bezrobocia, przy czym chętniej takie ryzyko podejmowały osoby młode. Rozpoczęcie własnej działalności stanowi jeden ze sposobów stworzenia miejsc pracy na obszarach wiejskich nie tylko dla siebie lub członków własnej rodziny, ale również sąsiadów czy znajomych. Bardzo często bowiem takie lokalne przedsiębiorstwa działają, przynajmniej na początku, w doskonale sobie znanym, najbliższym otoczeniu. W działalności przedsiębiorstwa najbardziej decydujący jest pierwszy rok, a najczęściej wymienianym powodem zaniechania działalności jest jej niska rentowność. Zrozumiałym zjawiskiem jest również rezygnacja z prowadzenia działalności gospodarczej, co jest objawem dynamicznie rozwijającej się gospodarki, jeśli nie wiąże się z całkowitym zaprzestaniem aktywności w zakresie przedsiębiorczości. Bywa, że taka decyzja skutkuje powrotem do bierności zawodowej i do źródła utrzymania w postaci zarobków małżonka, rent lub zasiłków. Na podstawie wyników przeprowadzanych badań własnych można stwierdzić, że mieszkańcy obszarów wiejskich posiadający już doświadczenie w prowadzeniu własnego przedsiębiorstwa, nawet jeżeli w czasie badania nie byli aktywnymi przedsiębiorcami, znacznie częściej dopuszczają możliwość ponownego rozpoczęcia działalności gospodarczej.

Literatura

- Adamowicz M., Zwolińska-Ligaj M. [2004]: Rola małych i średnich przedsiębiorstw w kształtowaniu lokalnych rynków pracy. *Prace Komisji Nauk Rolniczych i Biologicznych XLI, Prace Wydziału Nauk Przyrodniczych Seria B* nr 54. Bydgoskie Towarzystwo Naukowe, ss. 21
- Business demography in Europe, Results for 10 Member States and Norway. [2003]. EC, Luxemburg, ss. 10.
- Dominiak P. [2005]: Sektor MSP we współczesnej gospodarce. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa, ss. 242.
- Drozdowski R., Mączka P. [2004]: Samozatrudnienie. Analiza wyników badań. PARP, Warszawa, ss. 32.
- Kamiński R. [2004]: Wspieranie pozarolniczej działalności gospodarczej na obszarach wiejskich. *Więś i Rolnictwo*, nr 2 (123), s. 81.
- Kołodziejczyk D. [2002]: Uwarunkowania społeczno-gospodarcze lokalnego rozwoju gospodarczego. Studia i monografie z. 113. IERiGŻ, Warszawa
- Kryńska E. [2001]: Dylematy polskiego rynku pracy. IPiSS, Warszawa, ss. 108
- Kukulak-Dolata I., Sobocka-Szczapa H. [2007]: Praca na własny rachunek w Polsce – wyniki badań jakościowych. [W:] Praca na własny rachunek – determinanty i implikacje. Kryńska E. (red.). IPiSS, Warszawa, ss. 110-113.

- Niedzielski E. [1995]: Przedsiębiorstwa pozarolnicze na wsi. *Przegląd Organizacji* nr 10/95, ss. 12
- Observatory of European SMEs 2002 No. 5. Business demography in Europe. [2002]. European Commission, ss. 42.
- Pięćek B. [2006]: Portret zbiorowy wiejskich przedsiębiorców. [W:] Kapitał ludzki i zasoby społeczne wsi. Ludzie – społeczność lokalna – edukacja. Szafraniec K. (red.). IRWiR PAN, Warszawa, ss. 227.
- Psyk-Piotrowska E. [2001]: Przejawy i cechy przedsiębiorczości na obszarach popegeerowskich. *Wieś i Rolnictwo* nr 4 (113), ss. 113.
- Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w latach 2005-2006. [2007], PARP, Warszawa, ss. 23.
- Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 27 kwietnia 2004 r. zmieniające rozporządzenie w sprawie wprowadzenia Nomenklatury Jednostek Terytorialnych do Celów Statystycznych (NTS). [2004]. *Dz. U.* z dnia 1 maja 2004 r.

Dominik K. Gajowiak¹
Spółdzielczy Bank Rzemiosła i Rolnictwa
Wołomin

Spółdzielczość bankowa na przykładzie wybranych europejskich banków zrzeszających

Cooperative banking as exemplified by selected European banking groups

Abstract. The aim of the paper is an attempt to assess the economic and organisational situation of the cooperative banking groups, associated in Unico. Unico is an European cooperative banking organization uniting some banks from the EU and Switzerland. The analysis is based on data published by Unico for years 2005 and 2006.

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

Synopsis. Celem opracowania jest próba oceny sytuacji ekonomiczno-organizacyjnej spółdzielczych grup bankowych, stowarzyszonych w Unico, która jest europejską organizacją ponadwspólnotową. Analizę przeprowadzono w oparciu o dane opublikowane przez Unico za lata 2005 i 2006.

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

Wstęp

Spółdzielnie kredytowe w Europie utrzymują udział ponad 30% ogółu członków spółdzielni, a dla państw Unii Europejskiej wskaźnik ten sięgał nawet 47% w roku 2000 [Gostomski 2006]. 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].

Niniejszy artykuł prezentuje podstawowe dane ekonomiczno-organizacyjne organizacji zrzeszających banki spółdzielcze, będących członkami grupy bankowej Unico. Grupa ta została założona w 1977 r. przez sześć organizacji bankowości spółdzielczej: Credit Agricole (Francja), DZ Bank (Niemcy), ICCREA Holding (Włochy), OKO Bank (Finlandia), Rabobank (Holandia) i Raiffeisen Zentralbank Österreich (Austria), które są pełnymi członkami Unico. W roku 1997 grupa bankowa Unico została formalnie zarejestrowana jako EEIG (European Economic Interest Group) i obecnie składa się z ośmiu członków. Dodatkowo dwóch członków stowarzyszonych to Banco Cooperativo Español (Hiszpania) oraz Raiffeisen Schweiz (Szwajcaria) [Unico... 2008]. Stowarzyszenie szwajcarskiej organizacji banków spółdzielczych Raiffeisena nadało grupie Unico ponadwspólnotowy charakter.

¹ Mgr inż., e-mail: domanek1979@wp.pl

Struktury i modele spółdzielczości bankowej w Europie

Niemcy stały się ojczyzną ruchu spółdzielczości rolniczej, podobnie jak w zakresie spółdzielczości spożywców była nią Anglia [Boczar 1986]. W szczególności dotyczy to spółdzielczości kredytowej (w tym spółdzielczości bankowej). 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 przezwycięzenie niedorozwoju i biedy w środowiskach wiejskich oraz umożliwienie kupcom, rzemieślnikom i drobnym producentom z miast uniezależnienia się od lichwiarskich pożyczek [Gostomski 2006].

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 było zrozumienie znaczenia integracji organizacyjnej oraz gospodarczej spółdzielczości rolniczej w postaci związków gospodarczych i patronackich (w tym sensie mówi się o modelu Haasa) [Boczar 1986].

Banki spółdzielcze mają najwyższy udział w rynku kredytów we Francji, Finlandii, Holandii, Austrii, Niemczech i Włoszech. W wielu krajach liczba udziałowców przewyższa liczbę akcjonariuszy [Gostomski 2004]. We wszystkich tych krajach banki spółdzielcze należą do małych lub średnich przedsiębiorstw bankowych i dlatego też zazwyczaj funkcjonują w ramach zrzeszeń lub grup bankowych. Nadal wzorują się one bądź na typie Raiffeisena (kasy oszczędnościowo-kredytowe), bądź banku Schulzego (banki ludowe) [Gniewek 2003].

Dyskusja na temat struktur spółdzielczości bankowej trwa od dawna. Nad kwestią tą zastanawiali się jeszcze twórcy spółdzielczości kredytowej [Tokarzewski 1998]. W praktyce efektywna może być zarówno dwuszczeblowa jak i trójszczeblowa struktura organizacyjna. Zawsze jednak kluczowe znaczenie dla siły sektora spółdzielczego ma bank krajowy. 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]. Z racji zastosowania kryterium członkostwa w Unico, w niniejszej pracy przeanalizowano po jednej organizacji zrzeszającej banki spółdzielcze w tych krajach.

Struktura dwuszczeblowa składa się ze szczebla podstawowego, który tworzą lokalne banki spółdzielcze, oraz szczebla krajowego, na którym działa bank zrzeszający o zasięgu krajowym lub regionalnym, pełniący funkcje banku centralnego dla zrzeszonych w nim banków spółdzielczych. Struktura dwuszczeblowa istnieje między innymi w spółdzielczym sektorze bankowym Holandii, Finlandii, Hiszpanii oraz we francuskiej grupie Credit Agricole. Natomiast trójstopniowa struktura organizacyjna występuje przede wszystkim w austriackiej grupie banków Raiffeisena i we Włoszech [Gostomski 2006]. System trójszczeblowy funkcjonuje także w Szwajcarii [Tokarzewski 1998]. System niemiecki stanowi połączenie obu rozwiązań, a funkcjonująca tam struktura organizacyjna banków spółdzielczych nazywana jest strukturą mieszaną, bowiem w ostatnich latach ewoluuje ona bardzo silnie w kierunku struktury dwustopniowej i na obecnym etapie można ją zaklasyfikować do grona tych struktur zrzeszeniowych [Alińska 2002].

Struktura spółdzielczych sektorów bankowych w wysoko rozwiniętych krajach europejskich jest inna niż w Polsce. Z reguły w ich skład wchodzi typowo komercyjne

specjalistyczne instytucje finansowe, takie jak instytucje leasingowe, inwestycyjne czy faktoringowe. W rezultacie powiększają się zakresy działalności sektora, który obejmuje swym zasięgiem nie tylko rynki lokalny czy regionalny, ale także krajowy i międzynarodowy, oraz liczba jego klientów [Gniewek 2005].

Spółdzielczość kredytową krajów europejskich można rozpatrywać także przez pryzmat współczesnych modeli organizacyjnych, które można 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 monitorująco-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 wobec siebie;
- 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, Szwajcaria, 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 [Szambelańczyk 2006].

Charakterystyka wybranych spółdzielczych grup bankowych

Europejskie grupy bankowości spółdzielczej wykazują dużą aktywność, dynamikę i siłę, a duże nasycenie placówkami bankowymi obszarów wiejskich oraz dużych aglomeracji miejskich powoduje, że kraje te należą do państw o największej gęstości sieci bankowej [Siudek 2006]. Potwierdzają to dane zawarte w tabeli 1, z której wynika, iż w analizowanych spółdzielczych grupach bankowych na każdy bank lokalny przypadało na koniec 2006 r. ponad 6 placówek. W porównaniu z rokiem 2005 wartość tego wskaźnika uległa nieznacznej poprawie (o 0,13). Spośród wszystkich członków Unico największą liczbę banków spółdzielczych zrzesza francuska grupa Credit Agricole (2573), natomiast najbardziej rozbudowaną siecią placówek dysponują banki spółdzielcze zrzeszone w hiszpańskim Banco Cooperativo, które posiadają przeciętnie po 48 placówek. Hiszpańskie banki spółdzielcze są również najmniej liczne. Bardzo rozbudowany system spółdzielczości bankowej tworzą banki lokalne zrzeszone w niemieckim DZ Bank, które posiadają około 14 tys. placówek, czyli 11 w przeliczeniu na spółdzielnię kredytową². Do najmniej rozbudowanych europejskich systemów spółdzielczości bankowej zaliczyć należy szwajcarską i austriacką grupę Raiffeisena, fińską grupę OKO Bank oraz francuską grupę Credit Agricole. Na każdy funkcjonujący w tych systemach bank spółdzielczy przypada średnio około 3 placówek. Liczba banków spółdzielczych i ich placówek wykazywała z reguły tendencję spadkową (z wyjątkiem zrzeszonych w grupach Credit Agricole oraz Banco Cooperativo), co wynika z poszukiwania alternatywnych kanałów dystrybucji usług bankowych. Jako przykład można podać bankowość elektroniczną. W 2000 r. fińskie banki spółdzielcze jako pierwsze na świecie wprowadziły elektroniczną kartę identyfikacyjną, umożliwiającą klientom szerokie korzystanie z bankowości elektronicznej jeszcze przed prawnym uregulowaniem w Finlandii kwestii podpisu elektronicznego [Gostomski 2001].

Pod względem liczby klientów wyróżniają się spółdzielcze sektory bankowe z Francji i Niemiec. W roku 2006 banki lokalne zrzeszone w grupie Credit Agricole obsługiwały 31 mln klientów, natomiast banki spółdzielcze zrzeszone w grupie DZ Bank 30 mln i liczba ta utrzymuje się na niezmiennym poziomie. Na szczególną uwagę zasługuje fakt, iż francuskie banki lokalne odnotowały wzrost liczby klientów o blisko połowę w porównaniu z 2005 r. Z kolei systemy spółdzielczości bankowej o najmniejszej liczbie klientów zbudowane są w austriackich i szwajcarskich grupach Raiffeisena, gdzie liczba ta nie przekracza 3 mln. Jednakże miary te w dużym stopniu zależą od populacji zamieszkującej poszczególne kraje, dlatego lepiej je odnieść do liczby banków spółdzielczych lub ich placówek. Z obliczonych w ten sposób wskaźników wynika, iż w roku 2006 najwięcej klientów przypadało na bank lokalny w Hiszpanii (97,3 tys.) oraz Holandii (47,9 tys.), zaś najmniej ponownie w Austrii i Szwajcarii (odpowiednio 4,8 oraz 7,5 tys.). W przeliczeniu na placówkę banku spółdzielczego najwięcej klientów przypadało w holenderskiej grupie Rabobank (6,4 tys.) i fińskiej grupie OKO Bank (6,1 tys.), a najmniej we włoskiej grupie IC CREA (1,3 tys.) oraz austriackiej grupie Raiffeisena (1,6 tys.).

² Spółdzielnia kredytowa jest pojęciem szerszym od banku spółdzielczego, ponieważ tym mianem określić można również unie (związki) kredytowe, znane w Polsce jako Spółdzielcze Kasy Oszczędnościowo-Kredytowe (SKOK). Jednakże dla potrzeb niniejszego opracowania pojęcia „banków spółdzielczych” i „spółdzielni kredytowych” używane są zamiennie.

Tabela 1. Podstawowe dane ekonomiczno-organizacyjne systemów spółdzielczości bankowej w wybranych krajach europejskich

Grupa, rok	Suma bilansowa, mld euro	Udzielone kredyty, mld euro	Depozyty, mld euro	Kapitały własne, mld euro	Wynik netto, mld euro	Współczynnik wypłacalności,%	Liczba oddziałów	Liczba banków lokalnych	Liczba klientów (mln)	Liczba pracowników	Udział w rynku kredytów	Udział w rynku depozytów	
Credit Agricole	2005	1170,0	252,0	498,0	51,2	6300,0	10,1	9100	2573	21,0	134327	28,0	28,0
	2006	1380,7	636,5	622,7	58,7	7154,0	7,7	9100	2573	31,0	157000	22,0	22,0
DZ Bank	2005	909,2	486,2	513,9	36,6	4600,0	12,4	14122	1290	30,0	188435	17,2	21,1
	2006	961,2	497,7	551,1	40,2	2486,0	12,8	13765	1254	30,0	187134	17,0	20,5
IC CREA	2005	126,4	84,8	102,7	13,2	1488,0	16,1	3617	439	4,0	26850	6,6	8,4
	2006	136,9	94,3	111,1	14,5	1578,0	15,8	3758	438	5,0	27835	6,6	8,4
OKO Bank	2005	52,8	34,8	24,8	4,8	579,0	14,6	680	238	4,0	11974	30,5	31,9
	2006	59,5	39,6	25,8	5,1	800,0	12,7	670	232	4,1	12139	31,1	32,7
Rabobank	2005	506,2	278,0	186,0	26,3	2083,0	11,8	1497	288	9,0	45580	23,0	39,0
	2006	556,5	324,1	215,9	29,4	2345,0	11,0	1402	188	9,0	50573	25,5	39,0
Raiffeisen (Austria)	2005	176,0	128,3	141,1	9,1	1697,2	10,1	1704	566	2,7	46243	23,1	26,9
	2006	205,0	149,0	160,0	10,7	1868,0	10,8	1695	557	2,7	75600	23,4	27,8
Banco Cooperativo	2005	54,0	37,0	40,0	3,7	500,0	12,0	3425	73	6,4	12,200	5,0	6,0
	2006	63,0	44,0	47,5	4,6	507,0	12,5	3500	73	7,1	12800	5,0	6,0
Raiffeisen (Szwajcaria)	2005	67,6	56,7	52,1	5,9	486,0	15,5	1166	421	2,9	7888	14,0	18,0
	2006	71,3	59,5	55,0	6,6	518,0	16,5	1149	400	3,0	8101	14,0	19,0

Źródło:[Unico... 2008]

Liczba klientów znalazła przełożenie w kwocie udzielonych kredytów i zgromadzonych depozytów. Podobnie jak w przypadku liczby klientów, tak i tu przodują banki lokalne z Francji oraz Niemiec. Banki spółdzielcze zrzeszone we francuskiej grupie Credit Agricole w 2006 r. odnotowały zwiększenie akcji kredytowej aż o 152,6%, podczas gdy przyrost prowadzonej działalności depozytowej wyniósł 25%. Są to najwyższe wskaźniki dynamiki wśród wszystkich członków Unico. Jednak o faktycznej sile banków lokalnych świadczy ich udział rynkowy. 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 w Austrii, gdzie banki lokalne grupy Raiffeisena opanowały blisko czwartą część rynku kredytowego oraz depozytowego. Z kolei udział francuskich banków spółdzielczych, funkcjonujących w strukturach Credit Agricole, wyniósł na rynku kredytów i depozytów po 22%, choć w relacji do stanu z roku 2005 nastąpił spadek o 6%. Wysoką pozycję na krajowych rynkach finansowych zajmują również niemieckie oraz szwajcarskie banki lokalne, natomiast udziały rynkowe spółdzielni kredytowych reprezentujących włoską grupę IC CREA oraz hiszpańską grupę Banco Cooperativo kształtują się na poziomie kilku procent.

Na szczególną uwagę zasługuje fakt, że w większości europejskich spółdzielczych grup bankowych udział w rynku depozytów jest wyższy niż w rynku kredytów (z wyjątkiem grupy Credit Agricole), co potwierdza powszechność zagrożenia zjawiskiem drenażu finansowego. Problem ten poruszony został w postulacie A. V. Banerjee, T. Besley'a i T. W. Guinnane'a głoszącym, iż jeśli koszty alternatywne całych funduszy pożyczkowych spółdzielni są wyższe w jej otoczeniu, to w ogóle nie powinna ona pożyczać od swoich członków, ale wykorzystać pewną ich część jako organ monitorujący [Banerjee, Besley, Guinnane 1994]. 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].

Przeciętna suma bilansowa banku lokalnego, zrzeszonego w analizowanych europejskich grupach bankowych, wyniosła na koniec 2006 r. 600,9 mln euro i była wyższa od wartości z roku 2005 o 80,8 mln euro, czyli o 15,5%. Największe banki spółdzielcze pod względem wartości posiadanych aktywów funkcjonują w strukturach holenderskiego Rabobanku. Tam na każdy bank lokalny na koniec 2006 r. przypadały blisko 3 mld euro sumy bilansowej. W porównaniu z dalszymi w kolejności hiszpańskimi i niemieckimi spółdzielniami kredytowymi (odpowiednio 0,86 i 0,76 mld euro), wartość ta była niemal 4-krotnie wyższa. Podobna kolejność wystąpiła, gdy za miernik przyjęto poziom kapitałów (funduszy) własnych banków lokalnych. 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]. Udział kredytów w aktywach holenderskich banków lokalnych w roku 2006 wyniósł 58,2% i był wyższy tylko od wskaźników w bankach spółdzielczych reprezentujących grupę Credit Agricole (46,1%) oraz DZ Bank (51,8%). Znamienne jest to, że najmniejsze pod względem sumy bilansowej i funduszy własnych szwajcarskie oraz austriackie banki lokalne miały w 2006 r. najwyższe

udziały należności w aktywach (odpowiednio 83,4% i 72,7%). Spółdzielnie kredytowe z grup Raiffeisena cechowały się także najwyższymi relacjami depozytów do sumy bilansowej. W Austrii wskaźnik ten wyniósł 78%, a w Szwajcarii 77,1%.

Inną miarą wielkości banków spółdzielczych jest poziom zatrudnienia. Łączne zatrudnienie w spółdzielczych przedsiębiorstwach bankowych reprezentujących analizowane grupy w roku 2006 przekroczyło 531 tys. osób i było wyższe od stanu z 2005 r. o 12,2%. Średni poziom zatrudnienia w przeliczeniu na bank lokalny uległ zwiększeniu z 80 do 93 osób, zaś w przeliczeniu na placówkę bankową z 13 do 15 osób. Największa liczba pracowników przypadła w roku 2006 na banki lokalne, działające w Holandii (269 osób), Hiszpanii (175), Niemczech (149) oraz Austrii, a najmniejsza w Szwajcarii (20). W przypadku przeciętnego zatrudnienia przypadającego na placówkę banku spółdzielczego najwyższe liczby odnotowano w austriackiej grupie Raiffeisena (47) i holenderskiej grupie Rabobank (36), natomiast najniższe w grupach z Hiszpanii (4) oraz Włoch i Szwajcarii (po 7).

Analizowane spółdzielcze grupy bankowe wykazywały też zróżnicowaną wypłacalność. Najwyższe współczynniki wypłacalności stwierdzono w bankach lokalnych zrzeszonych w szwajcarskiej grupie Raiffeisena i włoskiej grupie IC CREA, gdzie wartości te oscylowały około 16%. Z kolei najniższe wartości współczynnika wypłacalności odnotowały spółdzielnie kredytowe reprezentujące francuską grupę Credit Agricole, w których wskaźnik ten na koniec roku 2006 wyniósł 7,7% i był niższy w porównaniu ze stanem z 2005 r. o 3,1%.

Na podstawie danych zawartych w tabeli 1 obliczono również wskaźniki rentowności aktywów (ROA), rentowności kapitału własnego (ROE) oraz rentowności zatrudnienia (ROW). Najwyższe wskaźniki ROA na koniec roku 2006 stwierdzono w bankach spółdzielczych funkcjonujących w strukturach fińskiej grupy OKO Bank (1344,6%) i włoskiej grupy IC CREA (1152,7%), zaś najniższe w niemieckiej grupie DZ Bank (258,6%), holenderskiej grupie Rabobank (421,4%) oraz francuskiej grupie Credit Agricole (518,1%). Te względne wartości wskaźnika rentowności aktywów nie oddają jednak bezwzględnie poziomu zysku netto, który był najwyższy w spółdzielczych grupach bankowych z Francji, Niemiec i Holandii, natomiast najniższy w Finlandii, Hiszpanii oraz Szwajcarii.

Najwyższe wskaźniki rentowności funduszy własnych odnotowano w ramach austriackiej grupy Raiffeisena (17,5 tys.%), fińskiej grupie OKO Bank (15,7 tys.%) i francuskiej grupie Credit Agricole (12,2%), a najniższe w niemieckiej grupie DZ Bank (6,2 tys.%), szwajcarskiej grupie Raiffeisena (7,8 tys.%) oraz holenderskiej grupie Rabobank (8,0 tys.%), co oznacza, iż suma bilansowa i poziom funduszy własnych nie różnicowały wartości wskaźnika ROE.

Z kolei najwyższe wartości wskaźników rentowności zatrudnienia osiągnęły banki lokalne reprezentujące fińską grupę OKO Bank (6,6 mld%) oraz szwajcarską grupę Raiffeisena (6,4 mld%). Najmniej rentowne pod tym względem okazały się spółdzielcze przedsiębiorstwa bankowe funkcjonujące w Niemczech (1,3 mld%), Austrii (2,5 mld%) i Hiszpanii (4,0 mld%). To oznacza, że najmniej efektywne pod tym względem były z reguły banki lokalne dysponujące największą liczbą placówek terenowych, choć także w tym przypadku wartość wskaźnika ROW kształtowała się bez względu na wielkość zysku netto, aktywów oraz kapitałów własnych.

Podsumowanie

Organizacje stowarzyszone w grupie bankowej Unico należą do najlepiej rozwiniętych systemów spółdzielczości bankowej, lecz wykazują między sobą duże zróżnicowanie. Największym średnim majątkiem, a także poziomem kapitałów własnych, dysponowały banki spółdzielcze reprezentujące holenderski Rabobank, niemiecki DZ Bank i hiszpański Banco Cooperativo. Banki lokalne działające w ramach tych struktur zrzeszeniowych wykazywały największe przeciętne zatrudnienie, ale też przeważnie niższą efektywność mierzoną wskaźnikami ROA, ROE czy ROW, choć efektywność ta w analizowanych grupach była na ogół bardzo wysoka. Wskaźniki te jednak kształtowały się niezależnie od wyniku finansowego netto w ujęciu bezwzględny.

Z kolei najslabiej wyposażone kapitałowo są austriackie i szwajcarskie spółdzielnie kredytowe, w których odnotowano najwyższe udziały kredytów oraz depozytów w sumie bilansowej. W bankach spółdzielczych zrzeszonych w austriackich i szwajcarskich grupach Raiffeisena przypadła również najmniejsza liczba klientów w przeliczeniu na placówkę. Natomiast najwięcej klientów w przeliczeniu na placówkę bankową stwierdzono w grupach z Holandii i Finlandii. Banki lokalne funkcjonujące w ramach tych zrzeszeń opanowały największą część krajowych rynków kredytowych oraz depozytowych. Najniższe udziały na tych rynkach mają spółdzielnie kredytowe reprezentujące hiszpańską grupę Banco Cooperativo i włoską grupę IC CREA.

Niepokoić zaś może sytuacja we francuskiej grupie Credit Agricole, która aktualnie zrzesza największą liczbę banków spółdzielczych, przynoszących najwyższy wynik finansowy netto, spośród wszystkich analizowanych grup. Pomimo braku zagrożenia drenażem finansowym społeczności lokalnych, ze względu na zrównoważone udziały w rynkach kredytów oraz depozytów, udziały w tych rynkach w roku 2006 zmalały o 6% w porównaniu z 2005 r. i był to największy spadek spośród wszystkich członków Unico. Ponadto udzielone kredyty stanowiły mniej niż połowę aktywów w bankach lokalnych grupy Credit Agricole, a współczynnik wypłacalności w roku 2006 spadł poniżej akceptowalnego poziomu 8%.

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* nr 2.
- Boczar K. [1986]: Spółdzielczość – problematyka społeczna i ekonomiczna, Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
- 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:] Agrobiznes 2005 – Zmiany w agrobiznesie po przystąpieniu Polski do Unii Europejskiej, t. 1, S. Urban (red.), Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. O. Langego, Wrocław.
- Guinnane T. W. [2001]: Cooperatives as Information Machines: German Rural Credit Cooperatives 1883-1914. *The Journal of Economic History*, t. 61, nr 2.
- Gostomski E. [2001]: Bankowość spółdzielcza w Finlandii. *Bank Spółdzielczy* nr 9.
- Gostomski E. [2004]: Spółdzielca czy akcjonariusz? Rozważania na temat modelu spółdzielczości bankowej. *Głos Banków Spółdzielczych* nr 2.
- Gostomski E. [2006]: Europejskie banki spółdzielcze. *Gazeta Bankowa* nr 46.
- Gostomski E. [2007]: Krojenie rynku made in Rabobank. *Nowoczesny Bank Spółdzielczy* nr 2.

- Kulawik J. [2000a]: Wybrane aspekty instytucjonalne procesu restrukturyzacji banków spółdzielczych i BGŻ. *Bank i Kredyt* nr 5.
- Kulawik J. [2000b]: Bankowość spółdzielcza jako narodowa instytucja finansowa. *Bank Spółdzielczy* nr 7/8.
- 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., Stępiak A. (red.). Wydawnictwo Wyższej Szkoły Bankowej, Poznań.
- Siudek T. [2006]: Bankowość spółdzielcza w Polsce w warunkach gospodarki rynkowej – Studium konkurencyjności, efektywności, organizacji, regulacji oraz perspektyw rozwoju. Wydawnictwo SGGW, Warszawa.
- Szambelańczyk J. [2006]: Banki spółdzielcze w Polsce w procesach zmian systemowych. Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej, Poznań.
- Tokarzewski T. [1998]: Spółdzielczość bankowa w rozwiniętej gospodarce rynkowej. [W:] Gospodarka w fazie przemian. R. Orłowski (red.). Wyższa Szkoła Informatyki i Zarządzania z siedzibą w Rzeszowie, Rzeszów. Unico. Tryb dostępu: www.unico.nl. Data odczytu: [2008].

Barbara Hadryjańska¹
Katedra Ekonomii
Uniwersytet Przyrodniczy
Poznań

Proces ekologizacji w przedsiębiorstwach mleczarskich województwa wielkopolskiego wobec polityki ekologicznej Unii Europejskiej

The ecologisation process in dairy companies in Wielkopolska voivodeship in the light of the ecological policy of the European Union

Abstract. The European Union environmental policy is based on the principles of sustainable development. It defines the primary trends in production companies activities inclusive of companies in the agri-food sector. The dairy companies have an impact on the natural environment with their atmospheric, water and earth surface pollutant emissions. The domestic companies have to make an effort towards the ecologisation of their production processes, i.e. to initiate widely comprehensive proenvironmental activities. This behaviour is connected with the necessity of adaptation to the EU directives requirements. These procedures, besides adjustment to regulations, may give also other profitable effects, for example an improvement of the company competitiveness.

Key words: dairy companies, environmental activities, ecological policy, 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 zanieczyszczając zarówno atmosferę, wody, jak i gleby. Jednostki poddane ankietyzacji wykazywały największy stopień zaangażowania w zakresie gospodarki wodnej i ściekowej, a najmniej odnotowano działań prośrodowiskowych w ochronie atmosfery. Główną barierą wprowadzania procesów ekologizacji w przedsiębiorstwach mleczarskich były wysokie koszty takich działań, zwłaszcza w przypadku zmian w zakresie ochrony powietrza atmosferycznego. Pozytywnymi efektami wdrażania przedsięwzięć proekologicznych, oprócz poprawy parametrów środowiskowych, są również wzrost konkurencyjności oraz poprawa wizerunku firmy.

Słowa kluczowe: przedsiębiorstwa mleczarskie, działania prośrodowiskowe, polityka ekologiczna, Unia Europejska

Wstęp

Przedsiębiorstwa mleczarskie mają duże znaczenie w gospodarce narodowej, a mleko jest jednym z najważniejszych produktów rolniczych. Przemysł mleczarski w Polsce jest działem przetwórstwa żywności, którego udział w produkcji sprzedanej wynosi 16%, a w zatrudnieniu 14%. 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%.

¹ Dr, email: hadryjanska@up.poznan.pl.

Licząca się produkcja przemysłu mleczarskiego w Polsce pociąga za sobą konsekwencje również dla środowiska naturalnego, którego zanieczyszczenia są spowodowane działalnością produkcyjną przedsiębiorstw tego sektora. Szczególne zagrożenie niesie ze sobą powstawanie dużych ilości ścieków, które nie oczyszczone lub częściowo oczyszczone powodują w zbiornikach wodnych ujemne zjawiska spowodowane rozkładem białek i laktozy. Skutki biodegradacji tych składników zagrażają istnieniu życia biologicznego w wodzie. Źródłem zanieczyszczeń powietrza przez zakłady mleczarskie są głównie kotły emitujące zanieczyszczenia w postaci sadzy, popiołu i związków lotnych, z których najbardziej uciążliwe i szkodliwe dla środowiska naturalnego są dwutlenek siarki i tlenek węgla [Bednarski 1997].

Zgodnie z zasadą zrównoważonego rozwoju, na której oparta została zarówno II Polityka Ekologiczna Państwa [II polityka... 2000], jak i polityka ekologiczna Unii Europejskiej, rozwój gospodarczy musi pozostawać w korelacji ze stanem środowiska naturalnego oraz rozwojem społecznym. Żaden z tych aspektów nie jest nadrzędnym w stosunku do dwóch pozostałych, a stanowią one równorzędne cele, które muszą być brane pod uwagę przy działalności gospodarczej zarówno w skali makro, jak i w pojedynczych przedsiębiorstwach.

Traktat z Maastricht z 1992 r. oraz Traktat Amsterdamski z 1997 r. uczyniły ochronę środowiska naturalnego jednym z podstawowych celów Unii Europejskiej. Polska będąc od 2004 roku członkiem Wspólnoty musi swoją politykę ekologiczną opierać o zasadę zrównoważonego rozwoju, również na szczeblu budowania strategii ochrony środowiska przedsiębiorstw mleczarskich.

W pracy zaprezentowano politykę ekologiczną UE, na której tle przedstawiono problemy ochrony środowiska w przedsiębiorstwach mleczarskich. Na podstawie badań przeprowadzonych w oparciu o kwestionariusz ankietowy opisany został proces ekologizacji w tych jednostkach.

Polityka ekologiczna Unii Europejskiej

Traktat ustanawiający Wspólnotę Europejską w swoim pierwotnym brzmieniu nie zawierał żadnych odniesień do ochrony środowiska. Z czasem, w miarę pogarszania się stanu środowiska naturalnego, które było powodowane między innymi gospodarczą działalnością człowieka, regulacja prawna w celu zapewnienia ochrony środowiska zaczęła się zwiększać. Na szczeblu Wspólnoty uświadomiono sobie, że różnice w regulacji prawnej odnoszące się do środowiska naturalnego zakłócić mogą funkcjonowanie Wspólnego Rynku. Stosunkowo wcześniej, bo od końca lat 60., zaczęły pojawiać się dyrektywy, zmierzające do harmonizacji prawa państw członkowskich w określonych obszarach, istotnych dla ochrony środowiska.

Po raz pierwszy ochrona środowiska, jako przedmiot polityki Wspólnot Europejskich, pojawiła się w dokumentach spotkania szefów państw i rządów (Szczyc Paryski) w październiku 1972 r. Realizując zalecenia zawarte w tych dokumentach, w 1972 roku opracowano tzw. Pierwszy Program Działań w zakresie ochrony środowiska, obejmujący lata 1973-1976. Sformułowano w nim pięć zasadniczych celów, takich jak zapobieganie, eliminacja lub redukcja zanieczyszczeń w stopniu możliwym do osiągnięcia, takie gospodarowanie zasobami przyrody, aby zapobiec naruszeniu równowagi przyrodniczej, sterowanie rozwojem, tak aby zagwarantować właściwe warunki pracy i życia,

uwzględnianie w większym stopniu wymagań ochrony środowiska w planowaniu przestrzennym, poszukiwanie wspólnych rozwiązań problemów środowiska z państwami spoza Wspólnot Europejskich. Drugi Program Działań (1977-1981) był kontynuacją i rozwinięciem poprzedniego. Trzeci Program Działań (1982-1986) wprowadził nowe elementy do polityki ochrony środowiska, a w szczególności postulat uwzględniania ochrony środowiska w innych politykach Wspólnoty (np. przemysłowej, transportowej). Czwarty Program Działań (1987-1992) zakładał ustanowienie precyzyjnych standardów w zakresie ochrony środowiska, zapewnienie lepszej realizacji prawa wspólnotowego w tej dziedzinie i wzmocnienie kontroli jego realizacji oraz zwiększenie udziału społeczeństwa w działaniach na rzecz ochrony środowiska, jak również w rozwoju edukacji ekologicznej. Piąty Program Działań przyjęto w 1993 roku i był on realizowany do 2000 r. Od 2001 roku na obszarze Unii Europejskiej obowiązuje Szósty Program pod nazwą: „Sixth Environment 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].

W 1987 roku 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 w 20 lat po I Konferencji w Sztokholmie II Konferencja w Rio de Janeiro, tzw. Szczyt Ziemi, z inicjatywy ONZ. 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]:

- 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 dotyczącą 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 z 1987 r. formułuje następujące cele Wspólnot w zakresie ochrony środowiska: zachowanie, ochrona i poprawa jakości środowiska, działanie w celu ochrony zdrowia ludzkiego oraz zapewnienie rozsądnego i racjonalnego użytkowania zasobów naturalnych. Dokument ten określa także zasady polityki ekologicznej Unii Europejskiej, do których należy m.in. zasada zapobiegania powstawania zanieczyszczeń „u źródła”, zasada „zanieczyszczający płaci”, a także zasada trwałego i zrównoważonego rozwoju [Fiedor i Poskrobko 2000].

Koncepcja zrównoważonego rozwoju stanowi również jedną z zasad ustrojowych państwa polskiego oraz podstawę polityki ekologicznej kraju. 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, zasadą „zanieczyszczający płaci” oraz zasadą stosowania najlepszej dostępnej technologii.

Uaktualnioną wersją II Polityki Ekologicznej Państwa jest obowiązująca obecnie 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].

Ekologiczny wymiar funkcjonowania przedsiębiorstw mleczarskich

Przedsiębiorstwa mleczarskie, podobnie jak pozostałe firmy sektora rolno-spożywczego, strategię rozwoju muszą opierać na zasadzie zrównoważonego rozwoju, która jest obecna zarówno w II Polityce Ekologicznej Państwa, jak i w polityce ochrony środowiska Unii Europejskiej.

W ramach koncepcji zrównoważonego rozwoju określono szereg zasad i metod działania odnoszących się do sektora przedsiębiorstw, a mianowicie [Polska... 2000].

1. Konsekwentna realizacja zasady likwidacji zanieczyszczeń u źródła poprzez:
 - zmiany nośników energii,
 - upowszechnianie czystszych technologii,
 - minimalizację zużycia energii i surowców,
 - powszechne normowanie emisji w przemyśle, energetyce i transporcie,
 - wprowadzenie norm produktowych ograniczających emisję zanieczyszczeń do środowiska w pełnym cyklu życia produktów.
2. Włączanie kosztów środowiskowych do rachunku ekonomicznego, szczególnie w odniesieniu do energo- i materiałochłonnych procesów produkcyjnych i wyrobów oraz tych form transportu, które powodują znaczące pogorszenie jakości środowiska.
3. Rozwój i wdrożenie nowych instrumentów ekonomicznych zarządzania środowiskiem, w tym powszechnych ubezpieczeń ekologicznych, rynków uprawnień

i zryczałtowanych opłat ekologicznych dla gospodarstw domowych oraz małych firm rodzinnych.

4. Stworzenie spójnego i stabilnego systemu prawno-finansowego zgodnego z zasadą „zanieczyszczający płaci”, zapewniającego efektywne finansowanie ochrony środowiska.
5. Wdrażanie rozwiązań skierowanych na zapewnienie bezpieczeństwa ekologicznego, w tym biologicznego i chemicznego, w postaci procedur notyfikowania lub licencjonowania działalności produkcyjnej, handlowej, opracowywania planów ratowniczych i powiadamiania ludności.
6. Dywersyfikacja źródeł energii w kierunku pożądanym ekologicznie, w tym wzrost produkcji energii ze źródeł odnawialnych.
7. Rozszerzenie zakresu systemu ocen oddziaływania na środowisko i wprowadzenie procedur strategicznych ocen oddziaływania na środowisko.
8. Realizacja programów badawczych służących zwiększeniu efektywności wykorzystania zasobów środowiska w procesach produkcyjnych, zwłaszcza rozwój technologii alternatywnych paliw, umożliwiających zastępowanie paliw petrochemicznych paliwami opartymi na węglowodanach.
9. Rozwój mechanizmu zbierania informacji, kontroli stanu środowiska i przestrzegania norm emisyjnych oraz objęcie systemem monitoringu i statystyki procesów i zjawisk dotychczas nie objętych systemowym zbieraniem informacji.
10. Powszechne wdrożenie systemu certyfikacji przedsiębiorstw.

Przemysł mleczarski ze względu na specyfikę surowca oraz technikę i technologię jego przetwarzania oddziałuje przede wszystkim na jakość wód otwartych w Polsce, w mniejszym stopniu na powietrze i gleby. Źródłem zanieczyszczenia powietrza przez przedsiębiorstwa mleczarskie są głównie kotłownie emitujące zanieczyszczenia w postaci sadzy, popiołu i związków lotnych, a także związki lotne i pyły powstające, najczęściej z powodu niesprawnych urządzeń odpylających, w procesach produkcyjnych.

Przedsiębiorstwa mleczarskie generują duże ilości ścieków, które mogą mieć charakter ścieków technologicznych, pochłodniczych, bytowo-gospodarczych i deszczowych. Ścieki technologiczne powstają podczas mycia urządzeń i pomieszczeń. Zawierają one resztki mleka i produktów z niego wytwarzanych oraz środki myjące. Ścieki pochłodnicze są w zasadzie czyste i mogą być wtórnie wykorzystywane np. do mycia pomieszczeń. Ścieki bytowo-gospodarcze pochodzą z sanitariatów i umywalni pracowników, a ich udział w ogólnym bilansie jest niewielki. Ścieki deszczowe powstają podczas opadów deszczu lub śniegu i mogą wykazywać pewien stopień zanieczyszczenia błotem znajdującym się na terenie zakładu, lub mlekiem traconym podczas niesprawnego odbioru. Cechą charakterystyczną ścieków mleczarskich jest bardzo duża nierównomierność ich spływu oraz zróżnicowanie stężenia zanieczyszczeń w czasie. Decyduje o tym rodzaj produkcji w przedsiębiorstwie, który w większości ma charakter procesów okresowych [Bednarski 1997].

Gospodarka wodna, a także inne działania prośrodowiskowe podejmowane w przedsiębiorstwach mleczarskich, powinny odpowiadać najlepszym dostępnym technikom (BAT) ujmowanym w dokumentach referencyjnych BREF (BAT Reference Note). Dokumenty te są opracowywane przez Europejskie Biuro ds. Pozwoleń Zintegrowanych w ramach Dyrektywy Rady UE nr 96/61/WE, zwanej w skrócie Dyrektywą IPPC, co oznacza „Integrated Pollution Prevention and Control” czyli „łączone ograniczenie, zapobieganie i kontrola”. Zgodnie z pozwoleniami zintegrowanymi oraz w oparciu o obserwacje

gospodarki wodnej prowadzonej w polskich przedsiębiorstwach mleczarskich, najefektywniej można ograniczać zużycie wody w tych jednostkach [Budny i Turowski 2005A] w rozmiarach:

- do 20% ograniczenie zużycia ogólnego wody poprzez wprowadzenie pomiarów zużycia wody i monitorowanie zużycia,
- od 20% do 40% ograniczenie zużycia ogólnego wody jak w poprzednim podpunkcie oraz zagospodarowanie wód z procesów wyparnych i budowę niedrogich stacji uzdatniania skroplin,
- od 40% do 60% ograniczenie zużycia ogólnego wody jak w poprzednim podpunkcie oraz poprzez zagospodarowanie wód z procesów membranowych.

Pozwolenia zintegrowane dotyczą również możliwości ograniczenia zużycia energii elektrycznej w przedsiębiorstwach mleczarskich przy pomocy metod bezpośrednich lub pośrednich. Metody bezpośrednie oznaczają działania bezpośrednio dotyczące odbiorników elektrycznych, takie jak sprawdzanie doboru mocy silników, ich obciążenia i czasu pracy; stosowanie nowoczesnych urządzeń o wysokiej sprawności i energooszczędnego oświetlenia. Do pośrednich metod ograniczania zużycia energii elektrycznej należą wszelkie działania techniczne i organizacyjne, które noszą wspólną nazwę „zasad dobrej praktyki produkcyjnej”. Można tu wymienić zapewnienie dobrej izolacji pomieszczeń o niskiej temperaturze, stosowanie automatycznych wyłączników oświetlenia, zapewnienie szczelności instalacji technologicznych i technicznych, stosowanie monitoringu i wyznaczanie docelowych wskaźników zużycia energii elektrycznej oraz analiza ich dotrzymania, szkolenie pracowników i nagradzanie za oszczędne używanie energii [Budny i Turowski 2005B].

Przedsiębiorstwo mleczarskie objęte pozwoleniem zintegrowanym powinno wykazać, że stosuje wszelkie dostępne metody najlepszej dostępnej techniki również w gospodarce ciepłem, między innymi zapewnia optymalne wykorzystanie energii przez stosowanie wysoko sprawnych urządzeń oraz odpowiednią organizację pracy, prowadzi regularną konserwację urządzeń, stosuje współwytworzenie ciepła i elektryczności, stosuje wymienniki i pompy ciepła do odzysku ciepła z urządzeń technicznych, zapewnia maksymalne wykorzystanie pary wodnej i kondensatu, zapewnia skuteczną izolację rurociągów, urządzeń i budynków, posiada skuteczny system zapobiegania awariom i ich następstwom [Budny i Turowski 2005C].

Ekologizacja procesu produkcyjnego w badanych przedsiębiorstwach

Głównym celem badań przeprowadzanych przez autorkę było ustalenie rodzaju działań podejmowanych w ramach realizacji polityki ekologicznej przez przedsiębiorstwa mleczarskie. Badana zostały przeprowadzone w I kwartale 2008 roku. Przedmiotem 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 ankietowym, 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 ankietowy został podzielony na 3 części. Pierwsza część ankiety związana była z koniecznością określenia, jakie działania prośrodowiskowe, dotyczące procesu produkcyjnego, przeprowadzane były w przedsiębiorstwach mleczarskich. Pytania te pozwoliły precyzyjnie ustalić, jak prowadzona była gospodarka wodna i ściekowa, na czym polega ochrona atmosfery oraz gospodarka odpadami w badanych jednostkach. Trzecia część kwestionariusza dotyczyła charakterystyki stosowanych systemów zarządzania w przedsiębiorstwie, ze szczególnym uwzględnieniem Systemu Zarządzania Środowiskiem według ISO 14001, według EMAS, Systemu Zarządzania Jakością według ISO 9001 oraz systemu HACCP. Ostatnia część ankiety 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 sprzedaży netto w ciągu ostatnich 5 lat.

Populację generalną badanej zbiorowości stanowiło 39 przedsiębiorstw, z czego wśród 31 jednostek przeprowadzono wywiad bezpośredni, a pozostałe firmy odmówiły odpowiedzi wymawiając się najczęściej tajemnicą handlową i koniecznością ochrony przedsiębiorstwa przed konkurencją. W związku z tym badane przedsiębiorstwa stanowiły 79,5% całej zbiorowości, co należy uznać za reprezentatywną jej próbę.

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 ankietowym dotyczyły roku 2008, jak i okresu sprzed 5 lat.

Pytania zawarte w kwestionariuszu uwzględniały działania prośrodowiskowe podejmowane przez badane jednostki w odniesieniu do ochrony atmosfery, gospodarki odpadami oraz gospodarki wodnej i ściekowej. Tabela 1 prezentuje procentowe zestawienie najważniejszych wyników potrzebnych do analizy stopnia ekologizacji. Przedsiębiorstwa wykazujące znaczący wzrost zmian ekologizacyjnych odznaczały się tym, że spośród działań wyszczególnionych w kwestionariuszu ankietowym, większość (ponad 50%) wprowadziły w swoich jednostkach.

Tabela 1. Zmiana stopnia ekologizacji w badanych przedsiębiorstwach, %

Table 1. Examined companies by intensity of changes in environmental protection, %

Działania prośrodowiskowe z zakresu	Przedsiębiorstwa		
	nie wykazujące zmian	wykazujące znaczący wzrost	wykazujące mało znaczący wzrost
gospodarki wodnej	22,6	54,8	22,6
gospodarki ściekami	35,5	41,9	22,6
gospodarki odpadami	38,7	51,6	9,7
ochrony atmosfery	35,5	35,5	29,0

Źródło: badania własne.

Największe zmiany w działaniach proekologicznych dotyczyły gospodarki wodnej oraz gospodarki odpadami, najmniejsze odnotowano w ochronie atmosfery. Najmniejszy stopień zaangażowania w proces ekologizacji odnotowano w małych przedsiębiorstwach. Znaczącą zmianą w tych przedsiębiorstwach było wprowadzanie działań minimalizujących ilości odpadów powstających w procesie produkcji, np. poprzez modyfikacje technologii lub/i produktów. Drobne przedsiębiorstwa, dysponujące często niewielkim kapitałem, mogą w ograniczony sposób angażować swoje środki finansowe w gospodarkę wodną (najczęściej poprzez stosowanie obiegów zamkniętych) oraz w ochronę atmosfery, instalując kotły gazowe.

Przedsiębiorstwa średnie, zatrudniające od 50 do 249 osób, wykazały duże zmiany w gospodarce odpadami, które głównie dotyczyły stosowania recyklingu, modyfikacji technologii oraz produktów. Jednostki te odznaczały się także znaczną aktywnością na rzecz ekologizacji produkcji w zakresie gospodarki ściekami. Dotyczyło to przede wszystkim wprowadzenia przyrządów pomiarowych i sterowniczych poziomu cieczy, kilkakrotnego stosowania roztworów myjących oraz stosowania systemów mycia pod ciśnieniem. Mniejsze zaangażowanie średnie przedsiębiorstwa wykazywały odnośnie gospodarki wodnej oraz ochrony powietrza. Najczęściej zaznaczanym sposobem ograniczenia zużycia wody było zmniejszenie liczby płukań sprzętu i urządzeń, zastosowanie optymalnej konfiguracji pasteryzatora, wirówki i jednostki homogenizacyjnej, a także zapobieganie nadmiernemu zużyciu chłodzonej wody podczas przerw w procesach produkcji. Przedsiębiorstwa średnie najmniej działań podejmowały pod kątem ochrony atmosfery; większość z nich dotyczyła instalacji pieca przeznaczonego do spalania paliwa gazowego. Niektóre z firm deklarowały ograniczenie emisji zanieczyszczeń do atmosfery poprzez stałą konserwację potencjalnych źródeł emisji niezorganizowanych oraz instalowanie automatycznych systemów odpowietrzania zawracających odpowietrzony amoniak do wlotu sprężarki.

Przedsiębiorstwa duże najbardziej były zaangażowane w gospodarkę odpadami oraz ochronę powietrza (instalacja pieców gazowych, stosowanie paliw niskokalorycznych, przechodzenie na opalanie paliwem o niskiej zawartości siarki) natomiast znacznie mniejsza była ich aktywność w gospodarce wodno-ściekowej, co może być związane z faktem, iż problemy z tego zakresu były już rozwiązane we wcześniejszym okresie.

Wybrane działania prośrodowiskowe w zestawieniu procentowym prowadzone obecnie w przedsiębiorstwach mleczarskich na terenie Wielkopolski przedstawia tabela 2.

Z danych przedstawionych w tabeli 2 wynika, że badane przedsiębiorstwa mleczarskie najbardziej angażują się w działania związane z gospodarką wodną i ściekową. Jedynie w przypadku jednostek małych działania w tym zakresie mają stosunkowo niewielki zakres i najczęściej ograniczają się do ścisłej kontroli wycieków mleka oraz kontroli zaworów, uszczelnień i kurków, stosowania spawanych złączy rur, a także stosowania systemów mycia pod ciśnieniem. Przedsiębiorstwa średnie wykazują znaczący stopień działań pod kątem ograniczania zużycia wody i ilości wytwarzanych ścieków. W przypadku gospodarki wodnej jednostki te w ponad 70% posiadają wdrożone stosowanie optymalnej konfiguracji pasteryzatora, wirówki i homogenizatora, zapobiegają nadmiernemu zużyciu chłodzonej wody podczas przerw w procesie produkcji oraz ograniczają w systemach CIP liczbę płukań przez zastosowanie komputerowych systemów sterowania. W zakresie gospodarki ściekowej przedsiębiorstwa średnie przede wszystkim (w około 80%) wprowadzają działania zapobiegające spienianiu się mleka i serwatki, kontrolują, aby proces mycia i czyszczenia urządzeń był przeprowadzony właściwie, tzn. od razu po zakończonym

procesie, wodą o odpowiedniej temperaturze oraz zajmują się segregacją strumieni ścieków mniej i więcej zanieczyszczonych. Przedsiębiorstwa duże prawie w 50% posiadają własne oczyszczalnie ścieków, a w ponad 70% stosują do mycia i spłukiwania węży wyposażonych w uchwyty pistoletowe z zaworami wylotowymi, stosują obiegi zamknięte wody do chłodzenia oraz spawane złącza rur, kilkakrotnie używają, tam gdzie jest to możliwe, roztworów myjących, a także stosują systemy mycia pod ciśnieniem.

Tabela 2. Wybrane działania prośrodowiskowe podejmowane w badanych przedsiębiorstwach
Table 2. Selected of ecological activities undertaken in examined companies

Elementy ekologizacji procesu produkcji		% przedsiębiorstw zaangażowanych
Gospodarka wodna i ściekowa	• posiadanie własnej oczyszczalni ścieków	32,3
	• stosowanie obiegów zamkniętych wody do chłodzenia	64,5
	• ograniczanie zużycia wody poprzez optymalną konfigurację pasteryzatora, wirówki i jednostki homogenizującej	64,5
	• ścisła kontrola wycieków mleka	67,7
	• kilkakrotne stosowanie, tam gdzie to możliwe roztworów myjących	67,7
	• stosowanie systemów mycia pod ciśnieniem	74,2
	• stosowanie do mycia i spłukiwania węży wyposażonych w uchwyty pistoletowe z zaworami wylotowymi	80,6
	• pełna kontrola armatury, zaworów, kurków i uszczelek	80,6
Gospodarka odpadami	• stosowanie opakowań wielokrotnego użytku	41,9
	• zmniejszenie ilości serwatki i ścinków sera odprowadzanych do ścieków	54,8
	• usprawnienia gospodarki wewnątrzzakładowej	54,8
	• modyfikacje technologiczne zapewniające redukcję ilości odpadów	67,7
	• stosowanie recyklingu odpadów	83,9
Ochrona atmosfery	• stosowanie paliw niskokalorycznych	19,3
	• przechodzenie na opalanie paliwem o niskiej zawartości siarki	19,3
	• instalacja automatycznych systemów odpowietrzania, zawierających odpowietrzony amoniak do wlotu sprężarki	25,8
	• ograniczenie pyłów poprzez filtry cyklonowe	29,0
	• zastosowanie w amoniakalnych systemach chłodniczych programu wykrywania i napraw przecieków	29,0
	• instalacja kotłów gazowych	58,1
	• stała konserwacja potencjalnych źródeł emisji nieorganizowanych (np. z uszczelek, sprężarek, zaworów)	58,1

Źródło: badania własne.

Gospodarka odpadami odznacza się najmniejszą ilością konkretnych działań, ale są to przedsięwzięcia stosowane na ogół u większości przedsiębiorstw. Jednostki małe w tym względzie najchętniej wprowadzają recykling odpadów, modyfikację technologii oraz usprawnienie gospodarki wewnątrzzakładowej. Przedsiębiorstwa średnie i duże stosują opakowania wielokrotnego użytku oraz, podobnie jak jednostki małe, posiadają zorganizowany system recyklingowy, wprowadzają zmiany w technologii produkcji podążając w stronę technologii mało- lub bezodpadowych.

Ochrona powietrza atmosferycznego w badanych zakładach dotyczy w znacznej mierze przedsiębiorstw dużych. Jest to związane z wysokimi kosztami instalacji ograniczającymi emisje do atmosfery, które mogą ponosić jedynie przedsiębiorstwa o dużym kapitale obrotowym i wykazujące się dużą płynnością. Jednostki takie mogą wygenerować ze środków własnych nakłady potrzebne np. do zakupu wysoce specjalistycznych filtrów cyklonowych, zainstalowania w amoniakalnych systemach chłodniczych programu wykrywania przecieków gazu i do zakupu paliw niskokalorycznych, ograniczających emisję dwutlenku siarki. Przedsiębiorstwa małe i średnie ograniczają swoje działania w zakresie ochrony atmosfery do zakupu kotła gazowego, a tylko pojedyncze jednostki wykazały się odsiarczaniem gazów spalinowych, redukcją dwutlenku azotu poprzez stosowanie urządzeń denitryfikujących, zmniejszenie temperatury płomienia oraz redukcję nadmiaru powietrza.

W badanych przedsiębiorstwach podejmowane są również działania ograniczające wykorzystanie energii w procesie produkcji. Dotyczą one zwłaszcza stosowania energooszczędnych wyparek, modernizacji pojazdów transportowych, instalacji energooszczędnych kotłów oraz zmian konstrukcji systemów chłodniczych, które dają możliwości znacznej redukcji energii elektrycznej.

Wnioski

Polityka ekologiczna Unii Europejskiej wskazuje główne kierunki działań państw członkowskich w zakresie ochrony środowiska naturalnego, które muszą być zgodne z zasadą zrównoważonego rozwoju. Polskie przedsiębiorstwa mleczarskie, odznaczające się dużym wpływem na stan wszystkich komponentów środowiskowych, powinny swoją politykę środowiskową opierać o dyrektywy unijne. W trakcie badań przeprowadzonych w województwie wielkopolskim udało się ustalić następujące fakty.

1. Największe zaangażowanie wykazały badane przedsiębiorstwa w zakresie gospodarki wodnej i ściekowej, a najmniej odnotowano przedsięwzięć podejmowanych przez te jednostki w ochronie atmosfery (głównie instalowanie kotłów gazowych).
2. Gospodarka odpadami dotyczyła małej ilości podejmowanych działań mających przede wszystkim ograniczyć ilość powstających odpadów, ale działania te podejmowało większość jednostek (głównie stosowanie recyklingu oraz modyfikacje technologiczne).
3. Zaobserwowane przez ostatnie 5 lat zmiany pozwoliły dostrzec, że przedsiębiorstwa małe najbardziej znaczące przedsięwzięcia zrealizowały w obrębie gospodarki odpadami, firmy średnie w gospodarce odpadami oraz w ograniczaniu ilości i zmniejszaniu toksyczności ścieków poprodukcyjnych, natomiast przedsiębiorstwa duże w ochronie atmosfery oraz w gospodarce odpadami. We wszystkich badanych jednostkach wyraźne były zmiany proekologiczne wprowadzane w zakresie gospodarki wodnej.
4. Decydującym czynnikiem, oprócz prawnego aspektu, wpływającym na podejmowanie decyzji o wdrażaniu zmian pod kątem ochrony środowiska, jest czynnik finansowy, który często ogranicza możliwości takich działań. Dotyczy to zwłaszcza wszelkich przedsięwzięć związanych z ochroną atmosfery.
5. Przedsiębiorstwa, oprócz kosztochłonnych działań związanych z zakupem drogich urządzeń czy linii technologicznych, upatrują możliwość realizacji polityki

ekologicznej poprzez wdrażanie drobnych, ale znaczących zmian organizacyjnych wpływających pozytywnie na środowiskowy wizerunek funkcjonowania firmy.

Literatura

- Bednarski W. [1997]: Mleczarstwo. Wybrane zagadnienia. S. Ziajka (red.). Wydaw. ART, Olsztyn, ss.364-369.
- Budny J., Turowski J. [2005 A]: Pozwolenie zintegrowane – woda. *Przegląd Mleczarski* nr 2, ss. 28-31.
- Budny J., Turowski J. [2005 B]: Pozwolenie zintegrowane – energia elektryczna. *Przegląd Mleczarski* nr 6, ss. 18-21.
- Budny J., Turowski J. [2005 C]: Pozwolenie zintegrowane – ciepło. *Przegląd Mleczarski* nr 9, ss. 18-23.
- Dyrektywa Rady UE nr 96/61/WE
- 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.
- Polska 2025. Długookresowa strategia trwałego i zrównoważonego rozwoju. [2000]. Rada Ministrów, Warszawa, ss. 124-125.
- Wąsikiewicz-Rusnak U. [2003]: Ekorozwój w strategii gospodarowania. Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków.
- II polityka ekologiczna państwa. [2000]. Rada Ministrów, Warszawa, ss. 5.

Mariusz Hamulczuk¹

Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego
Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej - Państwowy Instytut
Badawczy
Warszawa

Modele równowagi cząstkowej w prognozowaniu i symulacjach na rynku rolnym; model AGMEMOD

Partial equilibrium models as a tool of forecasting and simulation in agriculture; the AGMEMOD model approach

Abstract. The aim of the paper was to show some basic information about partial equilibrium models and their use for the agricultural sector modeling. As an example the AGMEMOD model was chosen and described. The pig and the pig meat markets modeling were described with a market projection up to 2020 in scenarios assuming different Euro/PLN exchange rates.

Key words: partial equilibrium model, scenario, agricultural market, pig meat market

Synopsis. Celem pracy było przedstawienie założeń leżących u podstaw budowy modeli równowagi cząstkowej i możliwości ich zastosowań w rolnictwie na przykładzie modelu AGMEMOD². Szczegółowo opisano proces modelowania rynku trzody chlewnej i mięsa wieprzowego, przedstawiając jednocześnie wstępne wyniki projekcji do roku 2020 w zależności od kształtowania się kursu euro.

Słowa kluczowe: model równowagi cząstkowej, scenariusz, rynek rolny, rynek wieprzowiny.

Wstęp

Prognozowanie gospodarcze jest ważnym elementem procesu decyzyjnego zarówno w ujęciu makro- jak i makroekonomicznym. Celem prognozowania może być wszechstronne rozpoznanie przyszłości, jak również ocena wpływu pewnych czynników (np. w zakresie polityki) na kierunki rozwoju poszczególnych sektorów. Ten drugi element związany jest z tzw. symulacją zachowań gospodarki bądź jej fragmentów w zależności od możliwych uwarunkowań zewnętrznych.

Do prognozowania i symulacji stosuje się wiele metod ilościowych. Modele równowagi cząstkowej należą do wielorównaniowych modeli mocno opartych na teorii ekonomicznej. Cechą modeli równowagi cząstkowej jest wysoki poziom szczegółowości opisu analizowanego sektora, dzięki czemu znajdują one powszechne zastosowanie w modelowaniu rolnictwa. Przykładem jest model AGMEMOD stanowiący narzędzie symulacji zachowań sektora rolnego poszczególnych krajów członkowskich jak i całej UE dla różnych alternatywnych założeń, głównie polityki rolnej.

Celem opracowania było przedstawienie struktury modeli równowagi cząstkowej, sposobów ich estymacji i zastosowań do analizy zmian w gospodarce żywnościowej na przykładzie modelu AGMEMOD. Jako ilustrację wykorzystania modelu przedstawiono

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

² AGMEMOD- akronim projektu *Agricultural Member States Modeling*.

projekcję zmian na rynku trzody chlewnej w Polsce w zależności od uwarunkowań zewnętrznych, jakimi są zmiany kursów walutowych.

Geneza Modelu AGMEMOD

W modelowaniu sektora rolnego powszechne zastosowanie znajdują modele równowagi. Modele te dzielą się na dwie główne grupy: modele równowagi ogólnej (*General Equilibrium Models, GE*) oraz modele równowagi cząstkowej (*Partial Equilibrium Models, PE*)³. Różnica pomiędzy modelowaniem według tych dwóch podejść polega na tym, że modele równowagi ogólnej mają szerszą formułę, zakładającą interakcje pomiędzy sektorem rolnym a pozostałymi sektorami. Z drugiej strony, zagregowana struktura modeli *GE* powoduje, że modele te słabo odzwierciedlają interakcje wewnątrz sektora (między produktami). Wadą modeli równowagi cząstkowej jest fakt, że w niewielkim stopniu zawierają one powiązania pozwalające na analizę wpływu rozwoju sektora rolnego na pozostałą część gospodarki. Ich zaletą jest uwzględnienie większej liczby szczegółów z zakresu produkcji i instrumentów polityki sektorowej. Modele *PE* pozwalają na opis i analizę danego sektora na znacznie wyższym poziomie dezagregacji (szczegółowości) niż modele równowagi ogólnej gospodarki [Banse i Tagermann 1996; Tongeren i inni 2001]. Z uwagi na szczegółowe określenie powiązań pomiędzy poszczególnymi rynkami a instrumentami polityki modele *PE* są często wykorzystywane do oceny zmian na rynkach rolnych, gdzie polityka państwa ma dosyć duże znaczenie. Ważną cechą modeli równowagi cząstkowej przemawiającą za ich praktycznym wykorzystaniem jest ich względnie prosta struktura oraz łatwo interpretowalne rezultaty.

Współcześnie w wielu instytucjach prowadzone są prace nad modelami równowagi cząstkowej rolnictwa. Najbardziej znane funkcjonujące modele to: AGLINK (w ramach OECD), ESIM (USDA, uniwersytety Stanford i w Getyngdze), FAPRI (uniwersytety stanowe Iowa i Missouri), CAPRI (FAIR, DG-RSRCH) czy CAPSIM (EUROSTAT, uniwersytet w Bonn). Różną się one między sobą stopniem agregacji w ujęciu przestrzennym, liczbą analizowanych rynków, sposobem szacowania parametrów czy rodzajem modelu (statyczny czy dynamiczny). Więcej na temat modeli równowagi cząstkowej i ich zastosowań w sektorze rolnym znaleźć można m.in. w pracach Confortiego [2001], Garforth i Rehmana [2006], Tongerena i van Meijla [Review... 1999], Tongerena i innych [2001].

Model AGMEMOD ma swoje korzenie w modelu FAPRI. Irlandzki instytut TEAGASC w roku 1995 nawiązał współpracę z instytutem FAPRI uniwersytetu w Missouri tworząc odpowiednik modelu FAPRI dla kilku najważniejszych krajów UE w postaci modelu GOLD⁴. Model GOLD autorstwa Patricka Westhoffa stanowił podstawę dla koncepcji modelu obejmującego swym zasięgiem wszystkie kraje UE. Szczegółowo na temat modelu GOLD piszą Binfield i inni [2005], Hanrahan [2001] i Westhoff [2001].

Model AGMEMOD jest modelem sektora produkcji i przetwórstwa rolnego, opracowanym w ramach 5 i 6 Projektu Ramowego Unii Europejskiej. Celem Projektu było stworzenie modelu, w którym partnerzy byłiby współodpowiedzialni za pracę, włączenie

³ Obok równowagi ogólnej istotne znaczenie mają model programowania matematycznego, koncentrujące się na niższym poziomie decyzyjnym (poziom gospodarstwa).

⁴ GOLD – Grains, Oilseeds, Livestock, Dairy.

nowych krajów członkowskich (dla których jest mało badań ilościowych), szczegółowe ujęcie rynków z uwzględnieniem specyfiki poszczególnych krajów oraz zapewnienie przy tym porównywalnych rezultatów. Dzięki stworzonemu modelowi możliwa byłaby ocena propozycji zmian w WPR na poziomie całej UE jak i na poziomie poszczególnych krajów członkowskich [Donnellan i inni 2002; Chantreuil Hanrahan 2007].

Prace dotyczące modelowania ekonometrycznego były początkowo prowadzone przez zespoły z krajów UE-15. Chodziło o zaadaptowanie modelu FAPRI-GOLD do specyfiki krajów europejskich i opracowanie wspólnych procedur budowy, estymacji i weryfikacji modelu, tak aby umożliwić połączenie modeli krajowych w spójną całość umożliwiając tym samym opracowanie łącznych prognoz dla krajów „piętnastki” [Chantreuil i Hanrahan 2007]. W kolejnych latach do Projektu dołączały kolejne kraje kandydujące do UE, w tym Polska.⁵ Obecnie w Projekcie uczestniczą wszystkie kraje członkowskie, oprócz Malty i Cypru. Jednocześnie trwają prace nad rozszerzeniem modelu o niektóre kraje bałkańskie, Rosję, Ukrainę i Turcję.

Struktura modelu

Model AGMEMOD jest zagregowanym modelem dla rolnictwa UE, na który składa się kombinacja modeli krajowych. Na modele krajowe składają się podmodele opracowane dla poszczególnych produktów. Modelowaniem objęte są najważniejsze rynki: zbóż, roślin oleistych, roślin okopowych, produktów mlecznych, mięsa oraz rynki mające mniejsze znaczenie, aczkolwiek często wiążące się z regionalnymi uwarunkowaniami, jak rynek jabłek, pomidorów, tytoniu, roślin białkowych, bawełny, oliwy z oliwek, owoców cytrusowych czy wina. Stąd mówimy o modelu wieloproduktowym [Esposti, Camaioni 2007]. Ogólny zarys struktury modelu przedstawiono na rysunku 1.

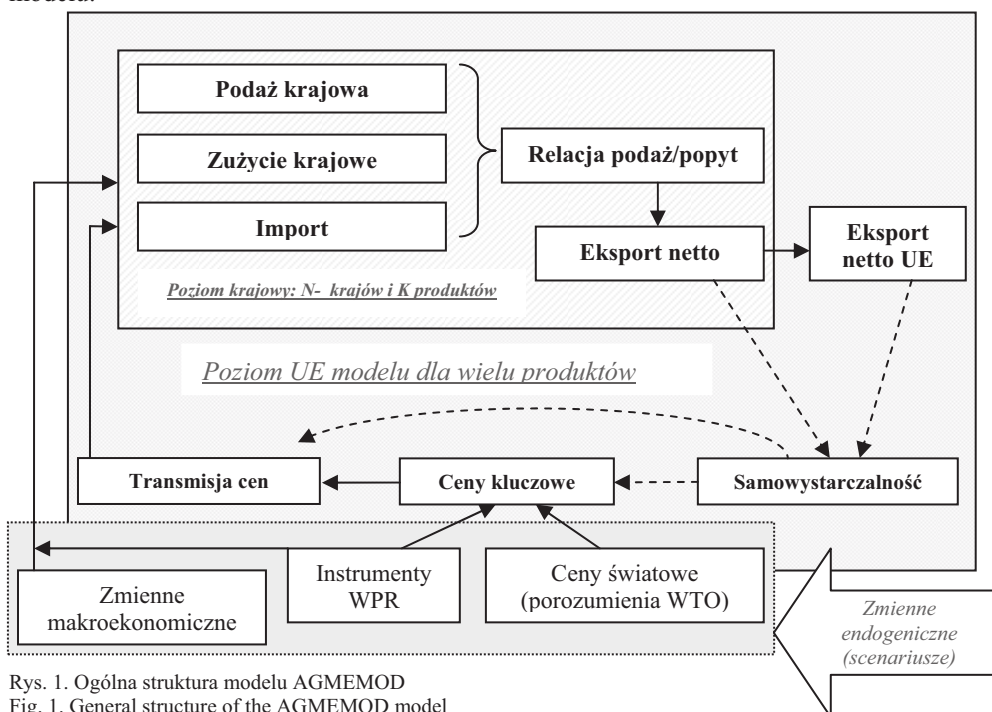
Dane statystyczne użyte w modelu mają charakter danych bilansowych w ujęciu rocznym. Ich źródłem jest Eurostat, źródła krajowe (przypadku Polski GUS, IERIGŻ, ARR) czy oszacowania ekspertów. Obok zmiennych o charakterze endogenicznym występują również zmienne egzogeniczne takie jak PKB, inflacja, kursy walutowe, liczba ludności, ceny światowe, zmienne polityki rolnej. Jeszcze inny charakter mają zmienne sztuczne włączane do modeli takie jak trend, zmienne wyrażające trwałe zmiany poziomów między różnymi okresami czy zmienne sztuczne stosowane dla wyeliminowania pojedynczych szoków.

Każdy rynek jest modelowany za pomocą zestawu równań behawioralnych i równań tożsamościowych. Równania behawioralne umożliwiają oszacowanie najważniejszych zmiennych endogenicznych dla poszczególnych rynków. Równania tożsamościowe zapewniają warunek równowagi podaży-popytu. Generalnie, równania behawioralne i tożsamościowe dotyczą czterech głównych aspektów: strony popytowej, strony podaży, równowagi podaży-popytu oraz sposobu ustalenia ceny.

Równania behawioralne większości modeli są równaniami oszacowanymi ekonometrycznie. Dotyczy to szczególnie „starych” krajów członkowskich. Stosowaną w procedurę jest uogólniona metoda najmniejszych kwadratów dla modeli jednorównaniowych. W przypadku „nowych” krajów członkowskich wiele (nawet większość) równań musiało zostać skalibrowanych w oparciu o teorię ekonomiczną oraz

⁵ Ze strony Polski uczestnikiem projektu była początkowo SGH a od roku 2007 SGGW.

ocenę wyników wstępnych przez ekspertów. Estymacja ekonometryczna równań modeli „nowych” państw UE jest często nieuzasadniona, a wyniki niezgodne z teorią ekonomiczną, z uwagi na załamania strukturalne (transformacja ustrojowa, etap przedakcesyjny, wejście do UE) oraz charakter dostępnych danych statystycznych (krótkie szeregi czasowe) [AGMEMOD 2005]. Weryfikacja modeli ma charakter merytoryczny (zgodność z teorią ekonomiczną znaków i wielkości współczynników elastyczności) i statystyczny (dopasowanie, istotność parametrów, rozkład składnika losowego). Etapem kolejnym jest ocena realności wyników generowanych przez model dokonywana przez ekspertów. Rezultatem negatywnej oceny jest reestymacja lub rekalkulacja modeli mająca na celu uzyskanie bardziej racjonalnych wyników. Ważnym elementem weryfikacji modeli jest prawidłowość reakcji na szoki zewnętrzne zapewniająca zdolności symulacyjne modelu.



Rys. 1. Ogólna struktura modelu AGMEMOD

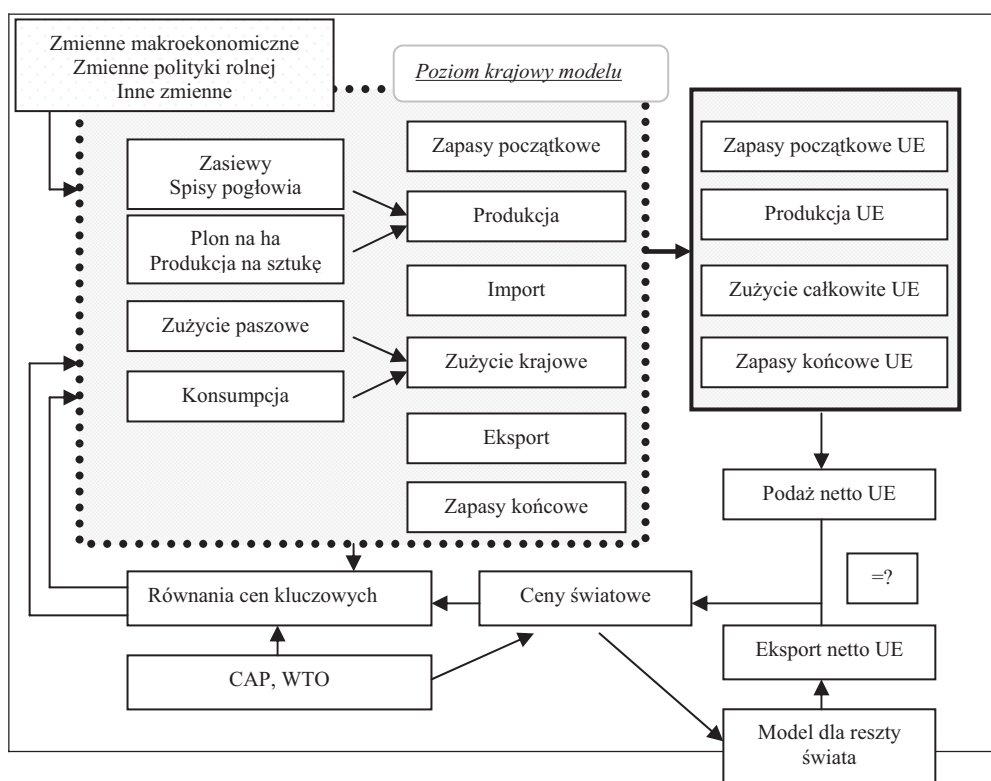
Fig. 1. General structure of the AGMEMOD model

Źródło: opracowano na podstawie [Esposti i Camaioni 2007].

Modele na poziomie krajowym są dynamicznymi modelami równowagi cząstkowej, na które składa się strona popytowa, podażowa, ceny oraz międzynarodowe powiązania handlowe (eksport, import). Dynamiczny charakter modelu związany jest z rekurencyjnym układem równań, gdzie opóźnione zmienne endogeniczne są determinantami bieżącej równowagi. Model jest rozwiązywany dla danego poziomu cen poprzez doprowadzenie do zrównania podaży i popytu zarówno na poziomie całej UE, jak i na poziomie poszczególnych krajów członkowskich. Z jednej strony równania równowagi mamy produkcję, import oraz zapasy początkowe z drugiej zaś zużycie krajowe, eksport i zapasy końcowe (rys. 2). Zrównanie popytu i podaży możliwe jest dzięki tzw. zmiennym

zamykającym (closing variables). Rolę takiej zmiennej pełni z reguły eksport bądź import. Dotyczy to zarówno poziomu krajowego jak i całego modelu UE.

W modelu AGMEMOD jako całości interakcje występują w dwóch płaszczyznach: przestrzennej (między krajami) i produktowej. Interakcje pomiędzy poszczególnymi rynkami produktowymi w obrębie danego kraju dokonują się poprzez substytucję lub komplementarność produkcji lub konsumpcji. Przykładem powiązań między produktami jest alokacja ziemi między różne kierunki produkcji roślinnej czy zużycie paszowe i przemysłowe roślin, o których decyduje poziom cen. Powiązanie między rynkiem roślinnym a zwierzęcym ma miejsce poprzez zmienne reprezentujące paszowe rozdysponowanie produkcji roślinnej i poprzez zmienne wyrażające popyt na pasze ze strony produkcji zwierzęcej (pogłowia).



Rys. 2. Struktura modelu AGMEMOD

Fig. 2. AGMEMOD model structure

Źródło: opracowano na podstawie prac [Chantreuil i Hanrahan 2007; Chantreuil, Tabeau i van Leeuwen 2008].

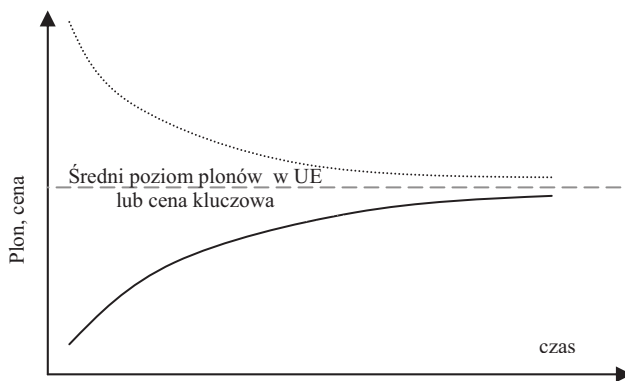
Kluczowym elementem jest ustalenie sposobu modelowania i prognozowania cen poszczególnych produktów. Równanie cenowe jest najważniejszym sposobem powiązania rynku krajowego z rynkiem innych krajów oraz rynkiem światowym. W modelach równowagi znajdują zastosowanie dwa sposoby modelowania cen światowych. W pierwszym z nich, wychodząc z założenia tzw. „małego kraju”, zakłada się, że ceny światowe produktów stanowią zmienną zewnętrzną (egzogeniczną). W drugim podejściu

ceny światowe produktów modelowane są endogeniczne, czyli stanowią zmienną objaśnianą modelu [Tongeren i inni 2001].

Do tej pory ceny światowe modelu AGMEMOD stanowiły zmienną zewnętrzną. Ostatnio trwają prace nad endogenizacją cen światowych, tak aby były one zmiennymi objaśnianymi, a nie, w okresie prognozowania, cenami wprowadzanymi z zewnątrz jako zmienne wejściowe. W modelu AGMEMOD rynki rolne UE powiązane są z resztą świata poprzez dwie zmienne: ceny światowe oraz eksport netto poszczególnych produktów (rys.2). Wzajemne oddziaływanie między eksportem netto UE a potencjalnym popytem reszty świata powoduje, że to co się dzieje w Unii Europejskiej wpływa na poziom cen światowych. Stąd poziom cen światowych przy ich endogenizacji jest funkcją eksportu netto UE, czynników podażowych takich jak światowy PKB, liczby ludności czy zmiennych polityki rolnej (np. subsydia). Ceny światowe są estymowane z wykorzystaniem modelu pozornie niezależnych regresji *SUR* [Chantreuil, Tabeau i van Leeuwen 2008; Listorti i Esposti 2008].

Sama transmisja cen między krajami członkowskimi wykorzystywana w modelu AGMEMOD ma charakter dwustopniowy. Dla większości produktów ustalono tzw. ceny kluczowe. Ceny kluczowe są cenami w kraju UE najważniejszym z punktu widzenia popytu lub podaży danego produktu [Esposti i Camaioni 2007]. Pierwsze z równań modelu odnosi się do cen kluczowych, których poziom uzależniony jest od cen światowych, zmiennych wyrażających WPR, porozumienia w ramach WTO i innych zmiennych.

Drugi rodzaj równań są to równania cen krajowych. W modelu AGMEMOD mamy do czynienia z dwoma rodzajami równań transmisji cen, za pomocą których wyliczana jest cena krajowa. W jednym przypadku może ona być uzależniona od cen światowych, w drugim od cen kluczowych. Obok cen światowych lub kluczowych w równaniu ceny krajowej występują opóźnione zmienne obrazujące samowystarczalność kraju, dla którego obliczana jest cena oraz kraju, dla którego mamy cenę kluczową, lub samowystarczalność całej UE.



Rys. 3. Konwergencja cenowa i technologiczna
Fig 3. Technological and price convergence

Źródło: opracowano na podstawie pracy [Esposti i Camaioni 2007].

Aby zwiększyć ekonomiczną integrację wśród starych i nowych krajów członkowskich zakłada się cenową i technologiczną konwergencję do poziomu cen lub efektywności

unijnej (rys. 3) [AGMEMOD... 2005]. Szybkość konwergencji uzależniona jest od charakteru dobra i lokalnych uwarunkowań, które oceniane są przez ekspertów. Może okazać się, że poziom cen nie będzie zmierzał dokładnie do poziomu cen UE, tylko zatrzyma się kilka lub kilkanaście procent poniżej lub powyżej niej z uwagi na specyfikę rynku czy relacje popytowo-podażowe (wyrażając pośrednio wpływ kosztów transakcyjnych).

Ważnym elementem modelu jest sposób implementacji polityki rolnej. Model zawiera typowe instrumenty WPR jak kwoty, płatności bezpośrednie czy ceny interwencyjne (rys.2). Dodatkowo w modelu uwzględnione są zmienne polityki rolnej uwarunkowane międzynarodowymi porozumieniami w ramach GATT/WTO. Głównym problemem przy budowie modelu było opracowanie sposobu przejścia pomiędzy okresami, w których prowadzona polityka rolna i stosowane instrumenty miały różny charakter oraz sposobu umieszczenia w modelu różnych systemów płatności, jakie obowiązywały (przed wejście do UE) i obowiązują obecnie (system uproszczony i system pełny) w starych i nowych krajach członkowskich. W aspekcie modelowania polityki rolnej największe różnice występują między „starymi” i „nowymi” krajami członkowskimi. W systemie pełnym (starzy członkowie UE) dosyć łatwo jest dokonać alokacji dopłat. W systemie uproszczonym (większość nowych krajów członkowskich) należy dokonać podziału płatności bezpośrednich i płatności do produkcji roślinnej i zwierzęcej (decoupling). W poszczególnych modelach występują różne założenia dotyczące wpływu płatności bezpośrednich na wielkość produkcji rolniczej. Więcej na temat problemów związanych z implementacją polityki rolnej można znaleźć w pracach Binfielda i innych [2005], Confortiego [2001], Donnellana i innych [2002], Jansika i innych [2006].

Bazowa projekcja modelu AGMEMOD ma charakter warunkowy, przy założonym poziomie zmiennych makroekonomicznych (projekcje Komisji Europejskiej, ministerstw, OECD) oraz przy stabilnych warunkach pogodowych i niezmiennych elementach polityki rolnej. Ceny światowe (przy uznaniu ich za egzogeniczne) są powiązane z prognozami OECD wykonanymi na podstawie modelu FAPRI [Chantreuil i Hanrahan 2007]. Scenariusze budowane są w porozumieniu z Komisją Europejską i wyrażają możliwy zakres zmian w różnych wariantach polityki WPR i w innych zmiennych egzogenicznych.

Więcej szczegółów na temat modelu AGMEMOD i jego wykorzystania można znaleźć w pracach Chantreuil i innych [2005], Erjaveca i innych [2006], von Ledebura i innych [2005]. Szczegółowo na temat problemów związanych z modelowaniem rynku polskiego oraz struktury modelu pisze Syczewska [2004].

Modelowanie rynku trzody chlewnej i mięsa wieprzowego

Rynek trzody chlewnej i mięsa wieprzowego należy do najważniejszych rynków gospodarki żywnościowej w Polsce zarówno z punktu widzenia producentów, przetwórców, jak i konsumentów. Świadczy o tym między innymi liczba osób zatrudnionych przy produkcji i w przetwórstwie oraz poziom spożycia tego gatunku mięsa. Zatem ważne jest poznanie możliwych kierunków rozwoju tego rynku, biorąc pod uwagę nasze członkostwo w UE. Model AGMEMOD może służyć jako narzędzie rozwiązania tego problemu.

Modelowanie rynku trzody chlewnej i mięsa wieprzowego w pierwszej kolejności wymaga określenia struktury modelu. Jego podstawą jest teoria ekonomiczna oraz

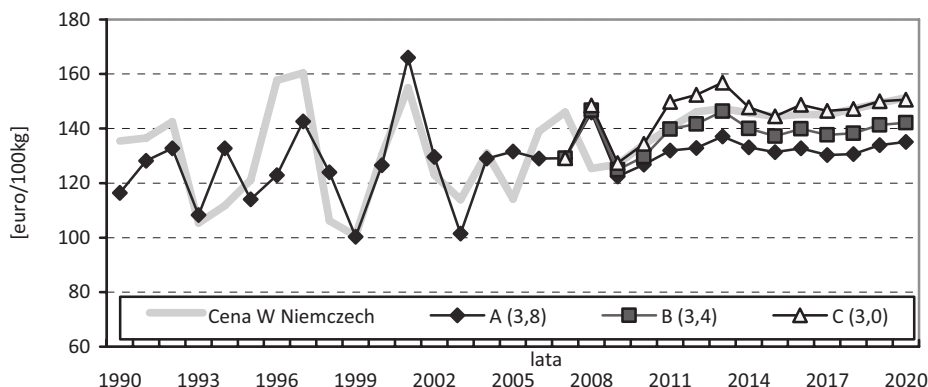
Najważniejsze równania behawioralne rynku wieprzowiny szacowane ekonometrycznie lub kalibrowane dotyczą następujących zmiennych (pozostałe zmienne są obliczane w równaniach tożsamościowych lub ich znaczenie jest niewielkie):

- spożycia krajowego wieprzowiny na osobę uzależnionego od PKB, cen wieprzowiny i cen innych gatunków mięsa,
- pogłowia loch, którego poziom uzależniony jest od poziomu pogłowia w okresach wcześniejszych, realnych cen wieprzowiny oraz indeksu kosztów produkcji wieprzowiny,
- uboju loch, który jest funkcją średniej ważonej liczby loch na początek i koniec roku poprzedniego i realnych cen wieprzowiny,
- uboju pozostałej trzody zależnego od pogłowia trzody ogółem w roku poprzednim i cen wieprzowiny w roku bieżącym,
- eksportu wieprzowiny, który jest funkcją produkcji, konsumpcji i stanu zapasów.

Wyniki modelowania rynku trzody chlewnej i mięsa wieprzowego

Model równowagi cząstkowej AGMEMOD wykorzystano do oceny wpływu zmian kursów walutowych na poziom cen, produkcję, konsumpcję i handel wieprzowiną. Dane historyczne obejmowały okres od 1990 do 2006 roku. Prognozy mają charakter warunkowy, przy założeniu, że cena kluczowa (w Niemczech) będzie kształtowała się na poziomie przedstawionym w tab. 1 i na rys. 5. Założono trzy możliwe scenariusze kształtowania kursu euro/złoty od roku 2008 (różnica pomiędzy maksymalnym a minimalnym kursem 23,5%):

- 1) wariant A, osłabienie złotego do poziomu 3,8 za euro,
- 2) wariant B, poziom kursu zbliżony do tego na początku roku 2007, czyli 3,4 zł za euro,
- 3) wariant C, scenariusz zakładający dalsze umocnienie złotego do poziomu 3 zł za euro.



Rys. 5. Scenariusze kształtowania się cen wieprzowiny w Polsce w zależności od kursu euro
 Fig. 5. Scenarios of pig prices evolution in Poland according to different PLN/€ exchange rates
 Źródło: obliczenia własne.

Tabela 1. Założenia i projekcje na rynku trzody chlewnej i mięsa wieprzowego w zależności od kursu euro

Table 1. Assumptions and projections for the pig and pig meat market according to €/PLN exchange rate

Scenariusz Scenario	Dane historyczne, rok / Historical data, year					Projekcje, rok / Projection, year			Zmiana / Change	
	1990	1995	2000	2005	2006	2010	2015	2020	2020/ 2006	2020/ (2005-2006)
Kurs euro według scenariuszy / Exchange rate PLN/€										
A	0,95	3,17	4,01	4,03	3,90	3,80	3,80	3,80	0,98	0,96
B	0,95	3,17	4,01	4,03	3,90	3,40	3,40	3,40	0,87	0,86
C	0,95	3,17	4,01	4,03	3,90	3,00	3,00	3,00	0,77	0,76
Ceny wieprzowiny w Niemczech (cena kluczowa) [€/100kg] / Pig meat prices in Germany (key price) [€/100kg]										
A,B,C	135,47	121,15	130,38	114,21	138,94	134,19	144,45	151,32	1,09	1,20
Relacje cen w Polsce do cen w Niemczech / Rates of pig meat prices in Poland to pig meat prices in Germany										
A	0,86	0,94	0,97	1,15	0,93	0,94	0,91	0,89	0,96	0,86
B	0,86	0,94	0,97	1,15	0,93	0,97	0,95	0,94	1,01	0,90
C	0,86	0,94	0,97	1,15	0,93	1,00	1,00	0,99	1,07	0,96
Ceny wieprzowiny w Polsce [zł/100kg] / Pig meat prices in Poland [PLN/100kg]										
A	110,60	361,20	507,27	529,54	502,50	481,70	498,95	513,23	1,02	0,99
B	110,60	361,20	507,27	529,54	502,50	440,80	466,58	483,25	0,96	0,94
C	110,60	361,20	507,27	529,54	502,50	403,23	433,54	451,68	0,90	0,88
Pogłowie ogółem [tys.szt] / Total pigs ending [1.000 heads]										
A	19739	20343	16992	18711	18813	18276	18427	17997	0,96	0,96
B	19739	20343	16992	18711	18813	17081	17396	17017	0,90	0,91
C	19739	20343	16992	18711	18813	15777	16284	15970	0,85	0,85
Produkcja mięsa wieprzowego [tys.ton] / Pig meat production [1.000 tonne]										
A	1890,0	1998,0	1958,0	1991,0	2136,0	2132,2	2270,4	2238,7	1,05	1,08
B	1890,0	1998,0	1958,0	1991,0	2136,0	2034,6	2163,5	2128,0	1,00	1,03
C	1890,0	1998,0	1958,0	1991,0	2136,0	1913,1	2043,1	2008,3	0,94	0,97
Eksport wieprzowiny [tys.ton] / Pig meat exports [1.000 tonne]										
A	60,0	96,0	132,0	294,0	314,0	249,2	345,5	341,8	1,09	1,12
B	60,0	96,0	132,0	294,0	314,0	179,0	271,1	266,1	0,85	0,88
C	60,0	96,0	132,0	294,0	314,0	94,7	188,6	185,2	0,59	0,61
Zużycie krajowe wieprzowiny [tys.ton] / Pig meat domestic use [1.000 tonne]										
A	1860,0	1916,0	1887,0	1912,0	2002,7	2062,0	2082,5	2049,8	1,02	1,05
B	1860,0	1916,0	1887,0	1912,0	2002,7	2056,6	2061,1	2023,9	1,01	1,03
C	1860,0	1916,0	1887,0	1912,0	2002,7	2042,4	2035,8	1995,1	1,00	1,02
Konsumpcja na osobę [kg] / Pig meat consumption per capita [kg]										
A	48,81	50,04	49,34	50,13	52,53	54,45	55,40	55,06	1,05	1,07
B	48,81	50,04	49,34	50,13	52,53	54,30	54,84	54,36	1,03	1,06
C	48,81	50,04	49,34	50,13	52,53	53,93	54,16	53,59	1,02	1,04
Poziom samowystarczalności / Degree of self sufficiency in pig meat										
A	1,02	1,04	1,04	1,04	1,07	1,03	1,09	1,09	1,02	1,04
B	1,02	1,04	1,04	1,04	1,07	0,99	1,05	1,05	0,99	1,00
C	1,02	1,04	1,04	1,04	1,07	0,94	1,00	1,01	0,94	0,96
Relacje cen wieprzowiny do cen wołowiny / Relation of pig meat prices to beef prices										
A	1,30	0,80	0,91	0,68	0,57	0,54	0,53	0,56	0,98	0,90
B	1,30	0,80	0,91	0,68	0,57	0,55	0,55	0,59	1,03	0,94
C	1,30	0,80	0,91	0,68	0,57	0,57	0,58	0,62	1,09	1,00
Relacje cen wieprzowiny do cen drobiu / Relation of pig meat prices to poultry meat prices										
A	1,08	0,86	1,00	1,08	1,19	0,99	1,00	1,08	0,91	0,95
B	1,08	0,86	1,00	1,08	1,19	1,00	1,03	1,12	0,95	0,99
C	1,08	0,86	1,00	1,08	1,19	1,03	1,08	1,18	0,99	1,04

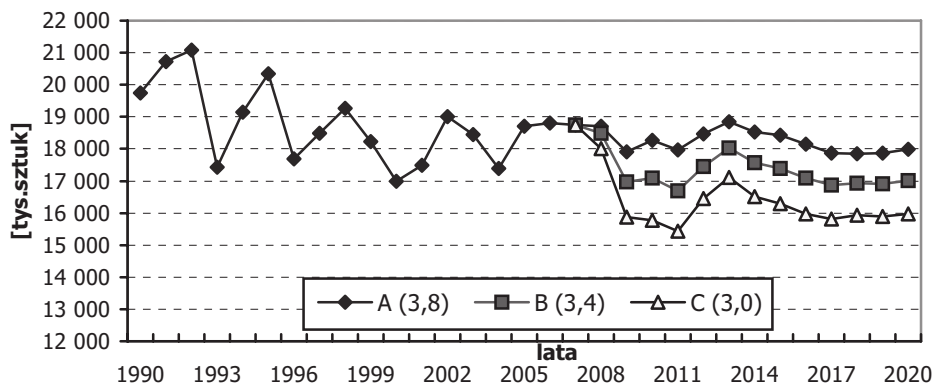
Źródło: badania własne.

Zmiany kursów walutowych mają bezpośrednie przełożenie na poziom cen wieprzowiny w Polsce. Umocnieniu złotego towarzyszy spadek wyrażonych w zł cen wieprzowiny na rynku krajowym. W roku 2020 różnica między przewidywaną ceną wieprzowiny w wadze poubojowej przy kursie euro na poziomie 3,8 zł a ceną przy kursie wynoszącym 3 zł wynosi około 65 zł/100 kg (tab.1). Jednocześnie następuje pogorszenie relacji cenowych pomiędzy cenami w Polsce a cenami w Niemczech wyrażonymi w

euro/100 kg (rys. 5, tab.1). Przy słabym złotym ceny wieprzowiny w Polsce mogą być niższe o około 10% od cen w Niemczech, podczas gdy mocnemu złotemu towarzyszy taki sam poziom cen (a nawet wyższy) niż w Niemczech.

Zmiany cen mają bezpośrednie przełożenie na opłacalność i wielkość produkcji oraz kierunki wymiany handlowej. Przy słabej złotówce można liczyć się z niewielkim wzrostem eksportu wieprzowiny z Polski. Z kolei utrzymanie mocnego złotego (3 zł/euro) będzie skutkowało spadkiem eksportu wieprzowiny o około 40% w stosunku do roku 2005-2006.

Możliwe scenariusze kształtowania się pogłowia trzody przy różnych poziomach kursu euro przedstawiono na rys. 6. Zauważyć można, że poziom produkcji wyrażony tą kategorią jest bardzo wrażliwy na zmiany cen i kursów walutowych. Przeprowadzone obliczenia wskazują, że przy słabym złotym (3,8 zł/euro) poziom pogłowia może się obniżyć o około 4% w roku 2020 w porównaniu do lat 2005-2006. Z kolei umocnienie złotego do poziomu 3 zł/euro może mieć skutek w postaci 15% spadku pogłowia w analogicznym okresie.



Rys. 6. Scenariusze kształtowania się pogłowia trzody w Polsce w zależności o kursu Euro
 Fig. 5. Scenarios of total number of pigs ending in Poland according to different PLN/€ exchange rate
 Źródło: obliczenia własne.

Spadek pogłowia powodować może kolejne implikacje w postaci spadku produkcji mięsa wieprzowego. Jednak w tym przypadku zmiany w technologii produkcji powodują, że przy silnym złotym spadek produkcji w roku 2020 może wynieść około 3-4% przy 15% obniżeniu pogłowia. Dlatego też, mimo silnego złotego, poziom samowystarczalności w dłuższej perspektywie lat nie powinien spaść poniżej jedności. Nie należy wykluczyć, że gwałtowne umocnienie złotego w najbliższych latach (tab. 1) może skutkować brakiem możliwości zaspokojenia popytu przez produkcję krajową.

Jeżeli chodzi o konsumpcję to wyniki modelowania wydają się być nieoczekiwane gdyż spadkowi cen będącemu wynikiem umocnienia złotego towarzyszy spadek konsumpcji na osobę o około 3%. Wynika to jednak ze zmian relacji cenowych pomiędzy cenami wieprzowiny a cenami innych gatunków mięsa (tab.1). Oznacza to, że osłabienie złotego może mieć większy wpływ na spadek cen (w zł) tych rodzajów mięsa, w przypadku których mamy do czynienia z dużym poziomem samowystarczalności i znacznym udziałem eksportu w produkcji (drób, wołowina). Pogorszenie warunków wymiany skutkować może

dużo większą presją podażową na rynek krajowy ze strony mięsa wołowego i drobiu niż wieprzowiny.

Wnioski

1. Modele równowagi cząstkowej znajdują szerokie zastosowanie w modelowaniu sektora rolnego z uwagi na możliwość uwzględniania powiązań pomiędzy poszczególnymi rynkami a instrumentami polityki rolnej, wysoki poziom szczegółowości modelu oraz łatwo interpretowalne rezultaty. Wadą modeli równowagi cząstkowej jest brak możliwości oceny wpływu rozwoju sektora rolnego na pozostałą część gospodarki.
2. Jednym z modeli równowagi cząstkowej mającym zastosowanie w modelowaniu sektora rolnego jest model AGMEMOD. Jest on modelem ekonometrycznym, dynamicznym, wieloproduktowym obejmującym swoim zasięgiem praktycznie wszystkie kraje członkowskie. Dzięki wspólnej dla wszystkich uczestników projektu badawczego metodologii stanowić może on narzędzie służące do oceny wpływu możliwych zmian WPR i innych uwarunkowań zewnętrznych na zachowanie się sektora rolnego zarówno w całej Wspólnocie, jak i w poszczególnych krajach członkowskich.
3. Zmiany kursów walutowych mają znaczny wpływ na sytuację polskiego sektora rolnego, gdyż w bezpośredni sposób wpływają na konkurencyjność oferty krajowej w stosunku do oferty zagranicznej oraz determinuje opłacalność produkcji. Ponad 20% wzmocnienie złotego skutkować może w perspektywie roku 2020: 12% spadkiem cen, 11% spadkiem pogłowia i produkcji wieprzowiny, 50% zmniejszeniem eksportu i 3% spadkiem spożycia na osobę na skutek zmian relacji cenowych na rynku mięsa w Polsce.

Literatura

- AGMEMOD Partnership Impact analysis of the CAP reform on main agricultural commodities. Final Report.. [2005]. European Commission Directorate General JRC – IPTS (Institute for Prospective Technological Studies).
- Banse M., Tangermann S. [1996]: Agricultural implications of Hungary's Accession to the EU – Partial versus general equilibrium effects. [In:] 50th EAAE Seminar 'Economic Transition and the Greening of Policies: New Challenges for Agriculture and Agribusiness in Europe'.
- Binfield J., Meyers W., Westhoff P. [2005]: Challenges of incorporating EU enlargement and CAP reform in the GOLD model framework. [In:] 89th EAAE Seminar paper, FAPRI, University of Missouri, Columbia, Missouri, USA.
- Conforti P. [2001]: The Common Agricultural Policy in main Partial Equilibrium models. Osservatorio sulle Politiche Agricole dell'UE, INEA, Working Paper No. 8.
- Chantreuil F., Hanrahan K., Levert F. [2005]: The Luxembourg Agreement Reform of the CAP: An analysis using the AG-MEMOD composite model. Paper presented at the 89th EAAE Seminar: 'Modelling agricultural policies: state of the art and new challenges'.
- Chantreuil F., Levert F., Erjavec E., Donnellan T., Hanrahan K. [2005]: CAP Reform: Prospects for crop markets in the enlarged EU. *EuroChoices* 4[1].
- Chantreuil, F., Hanrahan K. [2007]: AGMEMOD EU Agricultural Market Outlook. Drustvo Agrarnih Ekonomistov Slovenije, DAES.

- Chantreuil F., Tabeau A., Van Leeuwen M. [2008]: Estimation of impact of EU agricultural policies on the world market prices. Paper prepared for presentation at the 107th EAAE Seminar 'Modelling of Agricultural and Rural Development Policies'. Sevilla, Spain, January 29th -February 1st, 2008.
- Donnellan T., Hanrahan K., McQuinn K., Riordan B. [2002]: Policy analysis with AG-MEMOD Model: Dealing with diversity in the EU Agri-Food Sector. RERC, Paper prepared for presentation at the EAAE Congress 2002.
- Erjavec E., Donnellan T., Kavcic, S. [2006]: Outlook for CEEC agricultural markets after EU Accession. *Eastern European Economics*, vol. 44, pp. 83-94.
- Esposti R., Camaioni B. [2007]: Technical Report on the Modeling Structure, AGMEMOD WP2 D2, Project no. SSPE-CT-2005-021543.
- Fabiosa J. F. [1999]: A General Conceptual Approach to Modeling the Livestock Sector: Application to the Japanese Swine-Pork Sector Model with Analysis of the 'No Gate Price Policy Scenario'. Technical Report 99-TR 43. Iowa State University.
- Garforth C., Rehman T. [2006]: Review of Models for Agricultural Policy Analysis Research Project EPES 0405/17. Project Report No. 5. University of Reading.
- Hanrahan K. [2001]: The GOLD Model 2.1: An introductory manual. Maszynopis powielany Rural Economy Research Centre, Dublin.
- Jansik C., Kettunen L., Lehtonen H., Niemi J. [2006]: Agricultural policy analysis with the AGMEMOD model: A new super model takes the stage?
- Ledebur O. von, Salamon P., Weber G. [2005]: Who is Telling the Truth? Synthetic Uniformly Structured or Econometric Country Specific Models – a Model Comparison based on the Luxembourg Agreement. [In:] 89th EAAE Seminar: 'Modelling agricultural policies: state of the art and new challenges'.
- Listorti G., Esposti R. [2008]: Making the world market price endogenous within the AGMEMOD modelling framework: an econometric solution. Referat na 107th EAAE Seminar 'Modelling Agricultural and Rural Development Policies'. Sevilla, Spain, January 29th -February 1st, 2008.
- Review of applied models of international trade in agricultural and related resource and environmental modelling.. [1999]. Tongeren W., Meijl van H. (eds.). Agricultural Economics Research Institute, Report 5.99. (EU-Fair VI-CT 98-4148, interim Report 1).
- Syczewska E. [2004]: Model AGMEMOD-CEEC+PL: Struktura i projekcje. Metody ilościowe w badaniach ekonomicznych V, SGGW, Warszawa.
- Tongeren van F., Meijl van H., Surry Y. [2001]: Global models applied to agricultural and trade policies: A review and assessment. *Agricultural Economics* 26, pp. 149–172.
- Westhoff P. [2001]: The European Union Grain, Oilseed, Livestock and Dairy (EU GOLD) Model. FAPRI at the University of Missouri.

Marcin Idzik¹

Katedra Ekonomiki Rolnictwa i Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego
Warszawa

Zachowania nabywcze konsumentów na rynku dóbr szybkozbywalnych w latach 1992-2007²

Polish consumers behaviour in the FMCG market in years 1992-2007

Abstract. The paper presents results of a research of purchase habits of Polish consumers, concerning years 1992, 1995, 1997-2007. It describes changes of consumer preferences and behavioural trends. Polish consumers' purchase behaviour has been changing and they become similar to the European standards. With relation to the evaluation of economic potential of households some transformations of the goods purchase process as well as changes in consumer purchase opinions and preferences were recognized.

Key words: consumer, preference, supermarket, FMCG, promotion

Synopsis. W artykule przedstawiono wyniki badań nad zwyczajami zakupowymi polskich konsumentów w latach 1992, 1995, 1997-2007, omawiając zmiany trendów w ich upodobaniach i przyzwyczajeniach. Zachowania nabywcze konsumentów polskich uległy przeobrażeniu, zbliżając się do standardów europejskich. W kontekście oceny potencjału ekonomicznego gospodarstw domowych rozpoznano przeobrażenia procesu zakupu dóbr oraz zmiany w opiniach i preferencjach nabywczych konsumentów.

Słowa kluczowe: konsument, preferencje, supermarkety, zakupy, FMCG, promocje

Wstęp

Konsument w warunkach rozwoju sieci handlowych oraz pełnej i ciągłej podaży dóbr uzyskał nowe możliwości dokonywania najkorzystniejszych z jego punktu widzenia wyborów. W kształtowanie tendencji i uwarunkowań zwyczajów zakupowych konsumentów zaangażowany jest również poziom dochodów gospodarstw domowych oraz wartości wskaźników optymizmu konsumentów.

W artykule przedstawiono analizę tendencji zmian preferencji oraz zachowań zakupowych polskich konsumentów na przestrzeni lat 1992-2007. Rozpoznano przeobrażenia procesu zakupu dóbr oraz zmiany w opiniach i preferencjach nabywczych konsumentów. Źródłem materiału empirycznego były badania o charakterze trackingowym zrealizowane przez Pentor Research International. Każdy cykl badań realizowano na 1000 osobowej, reprezentatywnej, losowo dobranej próbie mieszkańców kraju (powyżej 15 roku życia). Sondáže wykonywano techniką wywiadu osobistego ("twarzą w twarz"), w okresie

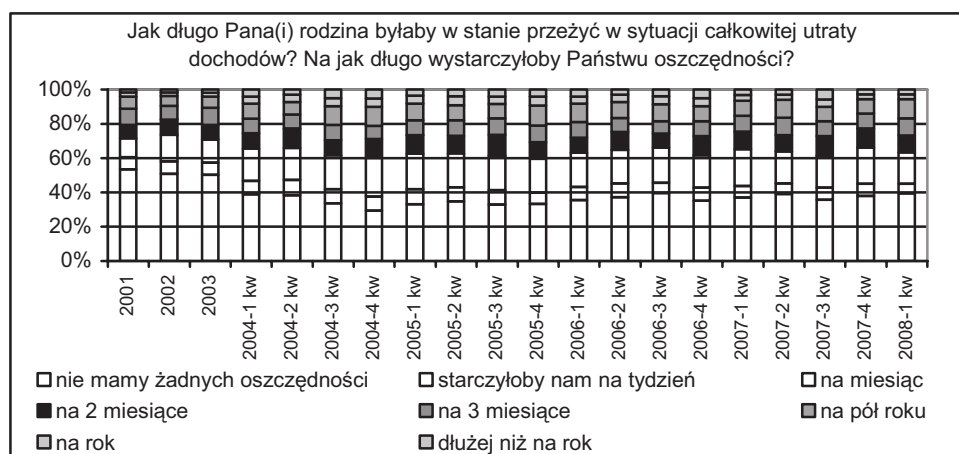
¹ Dr inż., e-mail: marcin_idzik@sggw.pl .

² Opracowanie stanowi aktualizację tekstu opublikowanego w Economics tom. 9, numer 3, Wydawnictwo Akademii Rolniczej we Wrocławiu w roku 2006.

weekendu, w mieszkaniach respondentów, dobieranych metodą random-route. Do każdego cyklu badań losowano zestaw 200 rejonów badawczych.

Ekonomiczne aspekty potencjału nabywczego konsumentów

Podstawowym czynnikiem wpływającym na poziom konsumpcji jest wysokość dochodów. Wysoki priorytet nadawany minimalizacji kosztów związanych z zaspokojeniem podstawowych potrzeb konsumpcyjnych warunkowany jest daleką od pożądanej w opinii Polaków oceną sytuacji materialnej gospodarstw domowych. W odniesieniu do 40% gospodarstw domowych zachowanie płynności finansowej w przypadku całkowitej utraty dochodów nie jest możliwe nawet w krótkim czasie. Jedynie w przypadku co czwartego gospodarstwa domowego w Polsce w sytuacji całkowitej utraty dochodów zgromadzone oszczędności wystarczą na przeżycie dłużej niż jeden miesiąc (rys. 1).



Rys. 1. Ocena sytuacji ekonomicznej gospodarstwa domowego

Fig. 1. Evaluation of a household's economic situation

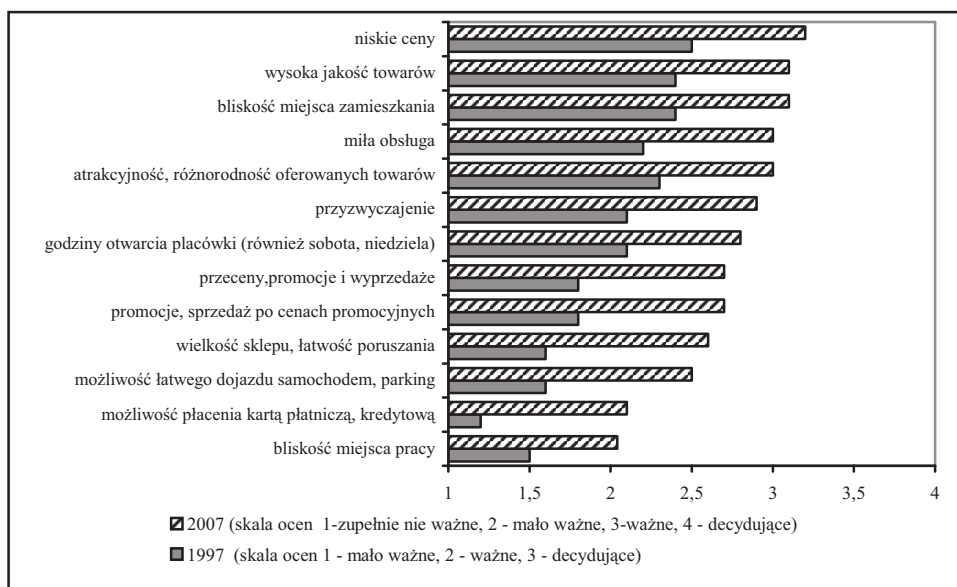
Źródło: [Omnibus... 2001-2008].

Niejednokrotnie zakup dóbr codziennego użytku związany jest z koniecznością wykorzystania w tym celu środków z kredytów konsumpcyjnych. Sytuacja taka ma miejsce w przypadku, co piątego gospodarstwa domowego, które środki z kredytów konsumpcyjnych alokuje na realizację bieżących potrzeb gospodarstwa domowego, dotyczących zakupu dóbr o niskiej elastyczności popytu.

Tendencje w preferencjach, upodobaniach konsumentów

Ważność poszczególnych powodów warunkujących wybór miejsca dokonywania zakupów w percepcji społeczeństwa praktycznie nie uległa zmianom i przetasowaniom na przestrzeni ostatnich dziesięciu lat. Do najważniejszych z nich należą: niskie ceny, wysoka

jakość towarów, bliskość miejsca zamieszkania, miła obsługa, atrakcyjność oferowanych towarów, ale również przyzwyczajenie, godziny otwarcia placówek oraz promocje i wyprzedaże (rys. 2). Mniej ważną rolę odgrywa wielkość sklepu, łatwy dojazd, parking, czy też możliwość płacenia kartami płatniczymi i kredytowymi. Waga tego ostatniego czynnika powoli acz systematycznie rośnie. W 2007 r. dla 88% Polaków atrakcyjne ceny oferowanych produktów mają znaczenie decydujące bądź ważne. Premiowana jest również wysoka jakość towarów, mająca zasadnicze znaczenia dla 87% badanych.



Rys. 2. Znaczenie czynników warunkujących wybór miejsca dokonywania zakupów

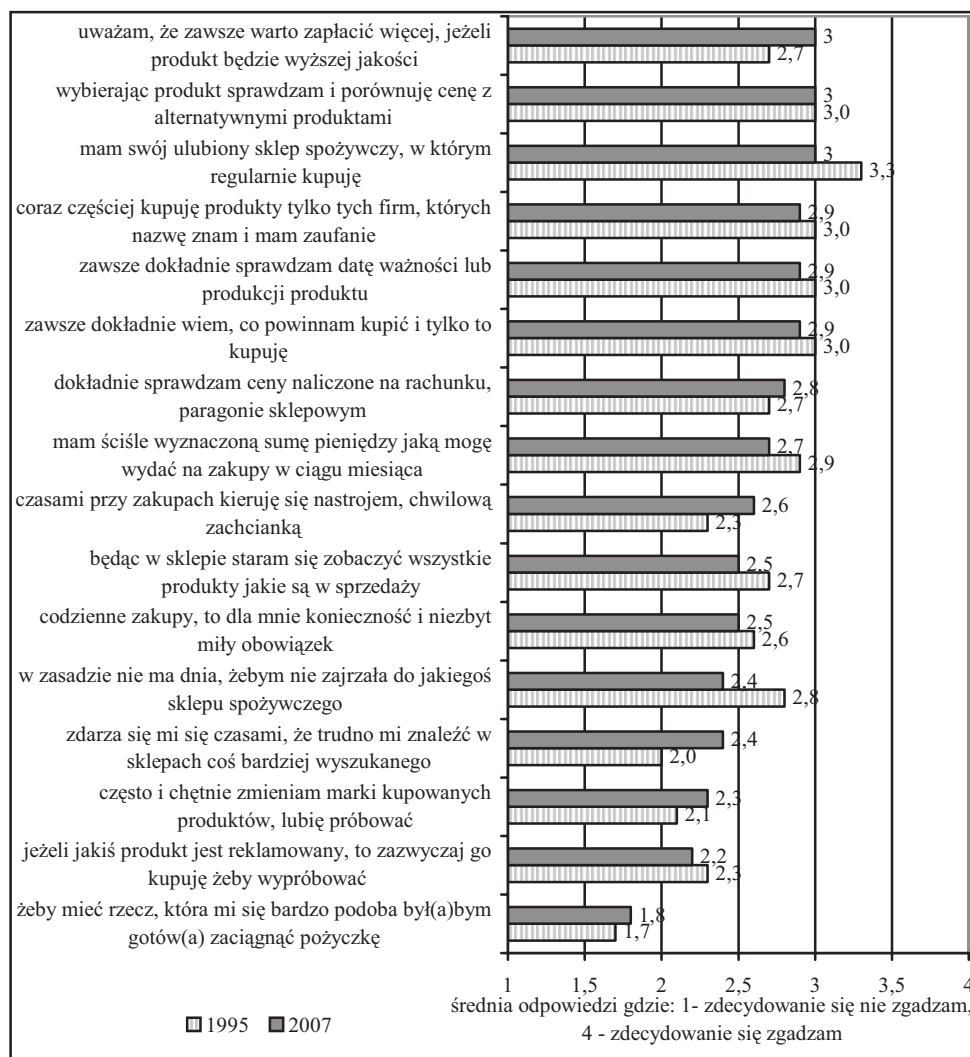
Fig. 2. Importance of factors influencing choices of shopping place

Źródło: Omnibus XII 2007, Pentor Research International.

Wśród preferencji polskich konsumentów dominuje przekonanie (79%), że zawsze warto zapłacić więcej, jeśli produkt będzie wyższej jakości. Polacy odpowiadając na pytanie: „Przeczytam Panu(i) zdania opisujące upodobania i przyzwyczajenia zakupowe ludzi. Na ile zgadza się Pan(i) z każdym z nich?” w porównaniu do roku 1995 przywiązują większe znaczenie do jakości towarów (rys. 3). Konsumenty stali się również bardziej wymagający. Rzadziej niż w 1995 r. zdarza się im znaleźć w sklepach coś wyszukanego, na specjalną okazję. Polacy stali się również mniej lojalni wobec marek kupowanych produktów, chętniej eksperymentują wybierając różne marki danego produktu, kierując się jednak zasadą „kupuję tylko produkty tych firm, których nazwę znam i mam do nich zaufanie”.

Polscy konsumenci nie mają zaufania do reklamowanych produktów, a 66% wyraża niechęć do nabywania reklamowanych nowości. Obserwowany jest wzrost mobilności konsumentów, pomimo, że większość z nich (77%) ma swój własny, ulubiony sklep, w którym przeważnie robi zakupy. Polacy rzadziej niż w 1995 r. przyznają, że nie ma takiego dnia żeby nie zajrzeli do jakiegoś sklepu spożywczego. Ponad połowa badanych (64%)

zawsze dokładnie sprawdza datę ważności towarów, zwłaszcza jest to powszechne wśród gospodyń domowych (72%). Podobnie jak w 1995 r. większość respondentów (70%) idąc na zakupy dokładnie wie, co powinna kupić i tylko to kupuje. Z reguły (65%) mają również ściśle wyznaczoną ilość pieniędzy, jaką przeznaczają na sprawunki w ciągu miesiąca.

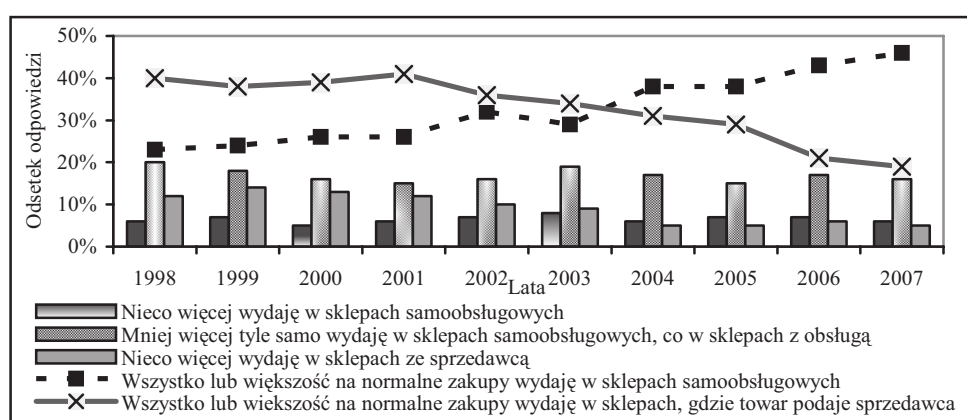


Rys. 3. Upodobania i przyzwyczajenia zakupowe Polaków
 Fig. 3. Purchase preferences and habits of Poles

Źródło: Omnibus XII 1995, 2007, Pentor Research International.

Codziennność zakupowa

W roku 2007 43% Polaków wszystko lub większość z kwoty przeznaczonej na zwyczajne zakupy wydawało w sklepach samoobsługowych, a 29% w sklepach gdzie towar wydaje sprzedawca (rys. 4). Natomiast 15% mniej więcej tyle samo wydawało w sklepach samoobsługowych, co w sklepach z obsługą sprzedawcy. Od 1998 r. widoczna jest wzrostowa tendencja odsetka osób, które kwotę przeznaczoną na sprawunki w całości lub w większej części wydają w sklepach samoobsługowych. Od 2001 r. obserwowany jest systematyczny spadek liczby osób wydających całość lub większość kwot przeznaczonych na zakupy w sklepach z obsługą sprzedawcy. Rok 2004 był pierwszym, w którym zdecydowanie dominują osoby dokonujące całości lub większości zakupów w sklepach samoobsługowych.

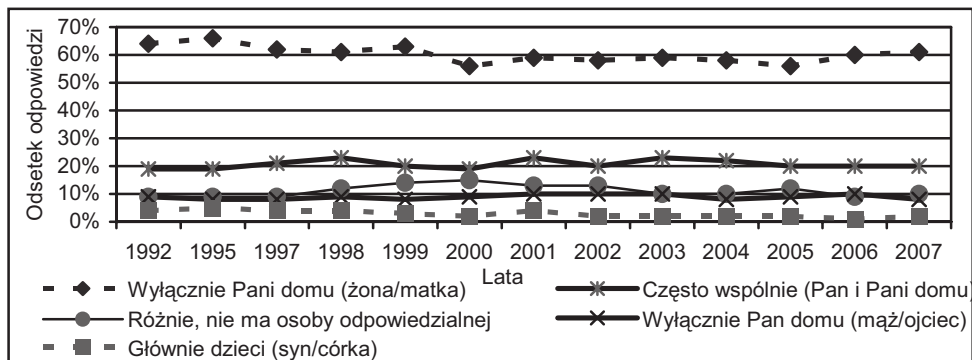


Rys. 4. Alokacja wydatków przeznaczanych na normalne zakupy w ciągu tygodnia

Fig. 4. Allocation of normal each-week expenses

Źródło: Omnibus XII 1998-2007, Pentor Research Internationa.l

W opinii ponad połowy badanych (61%) w 2007 r. w ich gospodarstwach domowych Panie domu były odpowiedzialne za wybory i decyzje dotyczące zakup produktów codziennego użytku. Odsetek ten wzrósł od 2005 r. (rys. 5). W ponad jednej piątej gospodarstw domowych popularny był model wspólnego dokonywania zakupów przez oboje małżonków. Niespełna, co dziesiąty mężczyzna w Polsce brał na siebie obowiązek samodzielnego robienia zakupów.

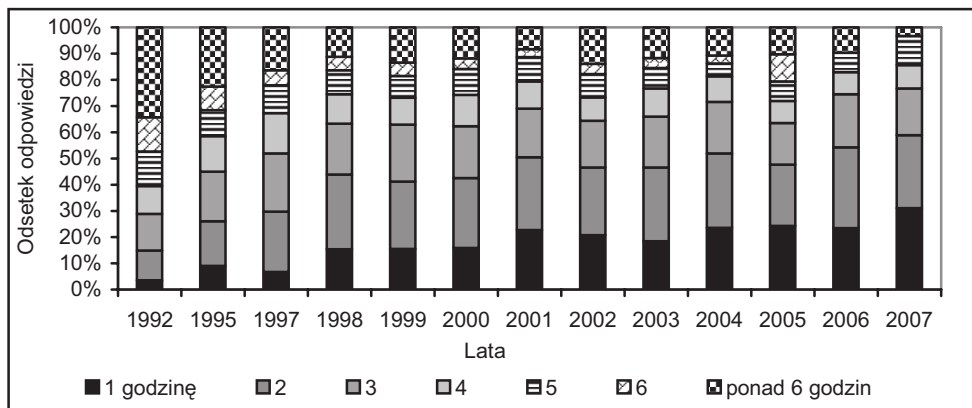


Rys. 5. Osoby odpowiedzialne za zakup produktów spożywczych i codziennego użytku w gospodarstwie domowym

Fig. 5. Household's members responsible for purchase of groceries and everyday shopping

Źródło: Omnibus XII 1995, 2007, Pentor Research International.

Na przestrzeni ostatnich lat obserwuje się spadkową tendencję liczby godzin przeznaczanych na zakupy w ciągu tygodnia (rys. 6). W roku 1992 średnio przeznaczano na sprawunki 5,4 godziny tygodniowo, w roku 1995 odpowiednio 4,3 godziny, w roku 2000 3,6, w 2005 3,3, a w 2007 już 3,0 godziny. Obserwuje się wzrost odsetka respondentów, którzy na zakupy nie przeznaczali tygodniowo więcej niż dwie godziny.

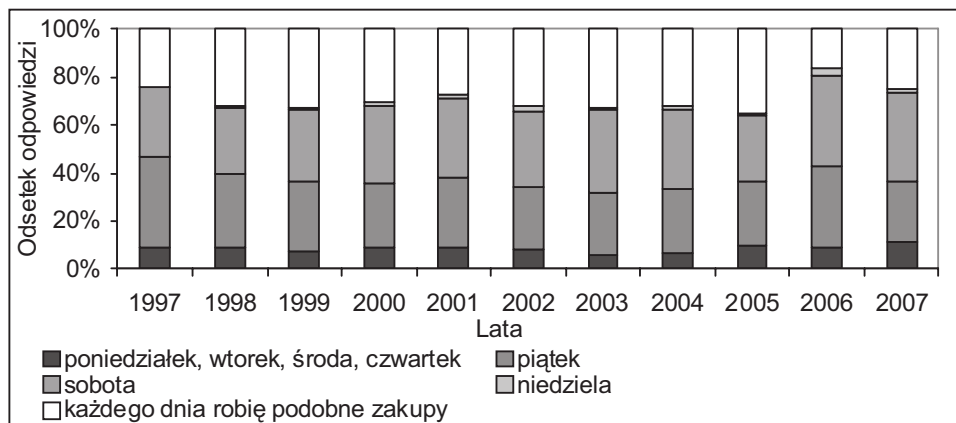


Rys. 6. Liczba godzin przeznaczanych tygodniowo na dokonywanie zakupów

Fig. 6. Number of hours spent on shopping a week

Źródło: Omnibus XII 1995, 2007, Pentor Research International.

Ponad połowa Polaków deklarowała w 2007 r, podobnie jak w latach poprzednich, iż w piątek oraz sobotę robi największe sprawunki (rys. 7). Ponad jedna trzecia robi zakupy na bieżąco. Tylko, co setny Polak deklaruje, że w niedzielę decyduje się na największe zakupy, a najczęściej są to osoby, których gospodarstwa domowe osiągają dochód miesięczny powyżej 2000 zł.



Rys. 7. Dni, w których zwyczajowo dokonywane są największe zakupy

Fig. 7. Days when usually larger shopping are done

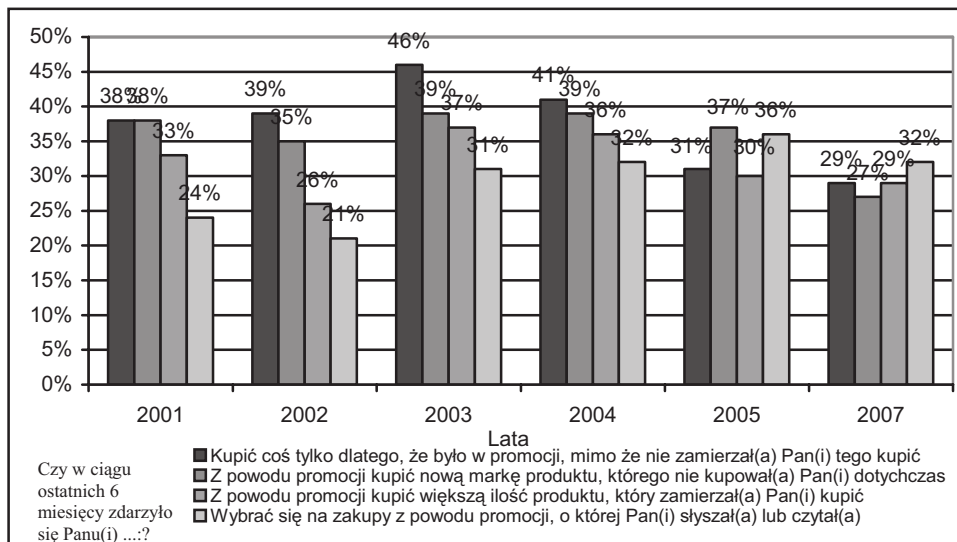
Źródło: Omnibus XII 1995, 2007, Pentor Research International.

Niezmiennie w badanym okresie niespełna połowa (49%) Polaków dokonuje zazwyczaj zakupów o różnych porach dnia, 23% w godzinach 9-13, kolejne 13% badanych po godzinie 17 oraz 9% między godziną 6, a 9 rano i pozostałe badani w godzinach 13-16. Większość Polaków (66%) dokonuje zakupów artykułów spożywczych codziennego użytku w sklepach, do których czas dojścia od miejsca zamieszkania nie przekracza 5 minut. Średni czas dojścia do sklepu, w którym zazwyczaj badani dokonywali zakupów artykułów spożywczych codziennego użytku wynosił 7, a dla 85% nie przekraczał 10 minut.

Akcje promocyjne, sklepy wielkopowierzchniowe

Jednym z przejawów rozwoju rynku sprzedaży detalicznej są liczne akcje promocyjne w efekcie, których czterech na dziesięciu Polaków w latach 2001-2004 deklarowało, że w ciągu ostatnich sześciu miesięcy kupiło coś tylko, dlatego, że było w promocji, pomimo, że nie zamierzali tego kupić, lecz od 2004 r. obserwuje się spadkowy trend w tym zakresie (rys. 8).

Równie liczni są konsumenci, którzy w promocji zdecydowali się zakupić nową markę produktu, którego nie kupowali dotychczas. Efekty akcji promocyjnych przejawiają się również w zakupie większych ilości produktów, które zamierzali kupić respondenci. W 2007 r. decyzję taką podejmowała już, co trzecia osoba. W 2007 r. 32% wybrało się na zakupy za sprawą promocji.

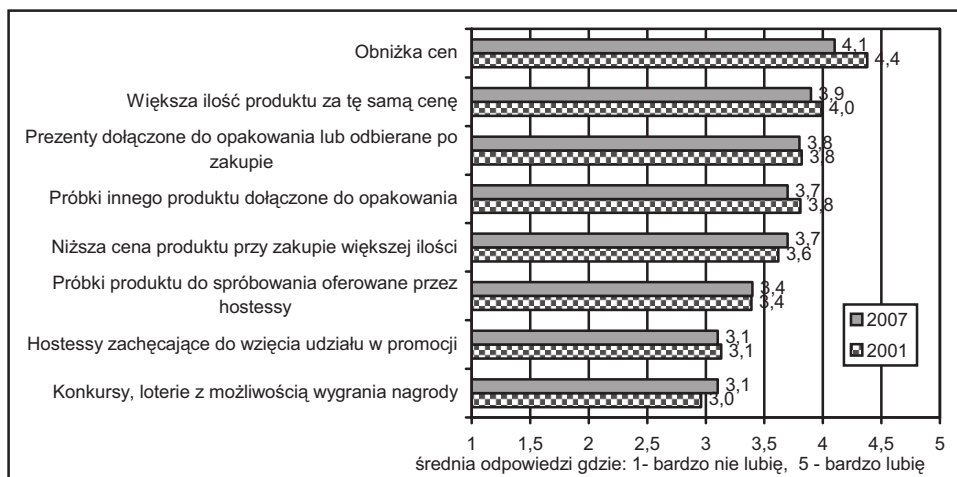


Rys. 8. Wybrane efekty stosowania akcji promocyjnych

Fig. 8. Selected effects of promotion actions

Źródło: Omnibus XII 2001-2007, Pentor Research International

Począwszy od 2003 r. systematycznie wzrasta odsetek konsumentów, dla których promocje były wystarczającym motywatorem do wybrania się na zakupy. Niezmiennie, od 2001 r. najbardziej lubianym rodzajem promocji są obniżki cen oraz możliwość otrzymania większej ilości towaru za tę samą cenę (rys. 9).

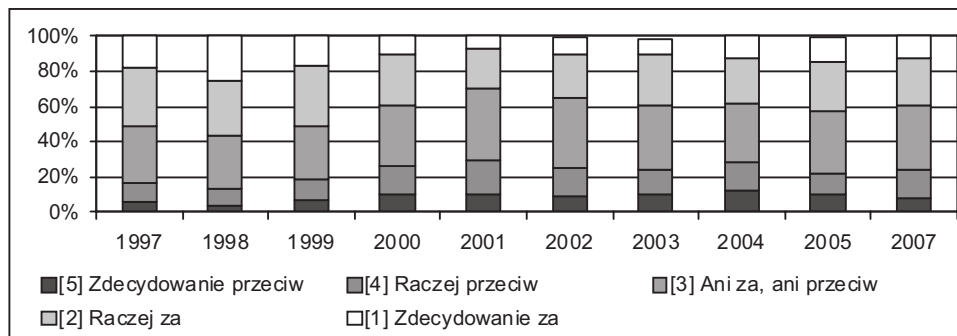


Rys. 9. Ulubione formy akcji promocyjnych

Fig. 9. Favourite types of promotion actions

Źródło: Omnibus XII 2001-2007, Pentor Research International.

Z roku na rok rozbudowuje się sieć super i hipermarketów, przybywa również liczba przychylnie nastawionych im Polaków. Od 2000 roku odsetek zwolenników wzrósł z poziomu 30% do 40% w 2007 r., a odsetek ich przeciwników z 26% do 24% w 2007 r. (rys. 10).



Rys. 10. Poparcie dla rozwoju sieci supermarketów
 Fig. 10. Support for supermarkets' networks development
 Źródło: Omnibus XII 1997-2007, Pentor Research International.

Wnioski

1. Zachowania nabywcze polskich konsumentów w ostatniej dekadzie uległy przeobrażeniom. Skala i tempo zmian w zwyczajach i preferencjach zakupowych upoważniają do stwierdzenia, że polski konsument szybko się uczy i adaptuje do nowych warunków.
2. Od dostawców i producentów wymaga się rozszerzania portfela produktów o asortyment produktów z grupy economy. Główny czynnik wyboru sklepu ukierunkowany jest na przesłanki ekonomiczne.
3. Widoczna jest wzrostowa tendencja odsetka osób, które kwotę przeznaczoną na sprawunki w całości lub w większej części wydają w sklepach samoobsługowych.
4. Wyhamowaniu uległa dotychczas wzrostowa tendencja odsetek konsumentów, dla których promocje były wystarczającym motywatorem do wybrania się na zakupy.
5. Zdywersyfikowana i bogata oferta podażowa sprawia, że produkty codziennego użytku najchętniej kupowane są w sklepach samoobsługowych i supermarketach. Determinanty wyboru miejsca dokonywania zakupów pozostają jednak niezmiennie na przestrzeni ostatniej dekady. Obserwuje się spadkową tendencję ilości czasu przeznaczanego tygodniowo na zakupy. Coraz więcej konsumentów artykuły codziennego użytku kupuje raz w tygodniu.
6. Akceptacja społeczna dla rozwoju sieci super i hipermarketów jest umiarkowana, przy powolnym, lecz systematycznym wzroście poparcia dla ich rozwoju.

Literatura

Omnibus XII 1992, 1995, 1997-2007. [1992 – 2008 passim]. Pentor Research International, Warszawa.
 Polski konsument 1992-2005. [2006]. Pentor Research International, Warszawa.

Lilianna Jabłońska¹

Katedra Ekonomiki Ogrodnictwa

Uniwersytet Przyrodniczy

Lublin

Samodzielna Pracownia Organizacji i Ekonomiki Ogrodnictwa

Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego

Warszawa

Rynek roślin ozdobnych w świetle akcesji Polski do Unii Europejskiej

Ornamental plant market in the light of the Polish accession to the European Union

Abstract. Long term analyzes of the ornamental plants' production and foreign trade in Poland during the last 15 years have been done to show the influence of our integration with UE on Polish floricultural production. It was found that in spite of the high tariffs the import of floricultural products to Poland increased systematically from 1990, but it was not a barrier in the development of domestic production. The estimated acreage of flower cultivation under cover increased from 629 hectares to 880 hectares, acreage of ornamental nursery production from 550 hectares to 4400 hectares and that of bulb production from 500 hectares to 1200 hectares. From the day of our integration with UE (in 2004) instead of increase a decrease of imports was observed as an effect of a partly satisfied demand. The export analyzes showed that Poland is a rising exporter of the ornamental nursery plants and that it is necessary to exploit our advantage for developing this sector. However no significant increase of either the flower production under cover or of bulbs production is expected.

Key words: ornamental plants, production, foreign trade

Synopsis. W pracy przedstawiono długookresową analizę zmian w produkcji i handlu zagranicznym roślinami ozdobnymi w Polsce w ciągu ostatnich 15 lat, której celem było wskazanie wpływu integracji z Unią Europejską na rozwój produkcji kwiaciarskiej w Polsce. Badania wykazały, iż pomimo istnienia wysokich barier celnych, od 1990 roku systematycznie wzrastał import produktów kwiaciarskich do Polski, ale nie był on przeszkodą w ponownym rozwoju krajowej produkcji. Powierzchnia osłon z uprawami roślin ozdobnych wzrosła z 629 ha do 880 ha, szkótek ozdobnych z 550 ha do 4 400 ha i reprodukcji cebul kwiatowych z 500 do 1200 ha. Od dnia naszej integracji (w 2004 rok) nie odnotowano wzrostu importu, ale przeciwnie, jego spadek. Był to, podobnie jak wyhamowanie krajowej produkcji, wynik częściowego nasycenia się krajowego rynku. Analiza eksportu wykazała, iż Polska jest rosnącym eksporterem szkółkarskiego materiału ozdobnego i ten eksport należy wykorzystać dla rozwoju sektora. Nie należy natomiast spodziewać się wyraźnego wzrostu produkcji pod osłonami oraz produkcji cebul kwiatowych.

Słowa kluczowe: rośliny ozdobne, produkcja, handel zagraniczny

Wstęp

Kwiaciarstwo należy do najbardziej intensywnych działów ogrodnictwa. Przynosząc relatywnie wysoką produktywność ziemi i wydajność pracy przyczynia się do jego rozwoju, a pośrednio do rozwoju całego sektora rolnego. Szczególnie istotne jest to w sytuacji zmniejszania się powierzchni użytków rolnych. W Polsce tylko w dziesięcioleciu

¹Dr hab., prof. nadzw. UP, ul. Leszczyńskiego 58, 20-950 Lublin, e-mail: bozena.szafranska@ar.lublin.pl

1995-2005 obniżyła się ona z 0,46 ha/M do 0,42 ha/M [Jabłońska 2006]. Do końca lat 80. obserwowano w naszym kraju wyraźny rozwój produkcji kwaciarskiej, szczególnie tej pod osłonami [Jabłońska 1995A]. Licząca się była również produkcja materiału wyjściowego roślin cebulowych [Łukaszewska i Jabłońska 1991]. Kryzys gospodarczy i przejście Polski na gospodarkę wolnorynkową spowodowało załamanie się produkcji roślin ozdobnych. W latach 1989-1993 znacznemu obniżeniu uległ areal upraw wszystkich roślin kwaciarskich, zarówno pod osłonami, jak i w gruncie [Jabłońska 1995B; Cecot i Czarnecki 1999; Jabłońska 2000]. Wraz z wychodzeniem Polski z kryzysu, już w pierwszej połowie lat 90. odnotowano ponowny wzrost produkcji, pomimo pojawienia się znacznego importu produktów kwaciarskich. Jednak większość producentów i część naukowców uznawała ten import za jedną z przyczyn załamania się naszego kwaciarstwa [Kubiak 1993; Trębacz 1993]. Dawało to podstawy do obaw co do dalszego jego rozwoju w kontekście przyszłego przystąpienia Polski do struktur UE. Sceptycy przewidywali, iż całkowite zniesienie barier celnych w momencie pełnego członkostwa doprowadzi do znacznego napływu produktów unijnych na nasz rynek, zagrażającego rodzimej produkcji. W niniejszej pracy podjęto próbę odpowiedzi, czy powyższe obawy były słuszne, czy od połowy 2004 roku obserwowano istotny wzrost importu produktów kwaciarskich i czy generalnie import był czynnikiem ograniczającym krajową produkcję.

Metodyka

W pracy przedstawiono długookresową analizę zmian w produkcji i handlu zagranicznym poszczególnymi grupami roślin ozdobnych po przejściu Polski na gospodarkę wolnorynkową, kładąc szczególny nacisk na lata 1993-2005. Badaniem objęto sektor kwiatów ciętych i roślin doniczkowych produkowanych pod osłonami, cebul kwiatowych i szkółkarskiego materiału ozdobnego. Zmiany w produkcji badano analizując zmiany w powierzchni upraw, której wielkości w poszczególnych latach, ze względu na nieobjęcie sektora kwaciarskiego rejestracją statystyczną, są wielkościami szacowanymi na podstawie badań empirycznych. W badaniach zmian w imporcie i eksporcie wykorzystano dane CIHZ. W analizach posłużono się indeksami o podstawie stałej, co pozwoliło określić, czy i w jakim stopniu sfera produkcji i sfera handlu zagranicznego oddziaływały wzajemnie na siebie oraz czy rok przystąpienia do Unii Europejskiej był rokiem przełomu na polskim rynku kwaciarskim.

Zmiany w potencjale produkcyjnym

Po okresie recesji przełomu lat 80. i 90. poprzedniego stulecia, producenci-kwaciarze stopniowo zaczęli przystosowywać się do nowych ekonomiczno-społecznych warunków gospodarowania i mechanizmów wolnego rynku. Już w 1994 roku odnotowano ponowny wzrost arealu pod osłonami z uprawami kwaciarskimi (tab. 1), czemu sprzyjała, choć na niższym absolutnym poziomie niż w poprzednich okresach, opłacalność ich produkcji [Mojsiej 2000] oraz relatywnie wysoki popyt na kwiaty [Jabłońska 2002A]. W kolejnych latach następował dalszy stopniowy wzrost powierzchni upraw, która osiągnęła w połowie obecnego 10-lecia poziom około 880 ha. Został więc odbudowany nasz potencjał sprzed kryzysu, choć mali producenci wycofywali się i wycofują nadal z produkcji. Jednocześnie

jednak silniejsi producenci inwestują w nowe, większe obiekty, rekompensujące z nadwyżką wypadające małe gospodarstwa [Jabłońska 1999, Filochowski 2003]. Często są to obiekty powyżej 0,5 ha, a nawet 1 ha. Obecnie wiele gospodarstw szklarniowych (według Spisu Rolnego 2002 jest to 5,1%) dysponuje średnim arealem upraw pod osłonami rzędu 1,5 ha [Jabłońska 2004, Tarant 2007], podczas gdy pod koniec lat 80. gospodarstwa powyżej 1 ha stanowiły tylko 0,22%, przy czym należały do nich głównie PGO z powierzchnią pod szkłem dochodzącą do 36 ha [Jabłońska 1995A].

Tabela 1. Szacunkowy areal upraw kwiatów ciętych i roślin doniczkowych pod osłonami

Table 1. Estimated acreage of cut flowers and pot plants cultivation under cover

Rok	Powierzchnia uprawy		Udział w powierzchni kwaciarskiej, %	
	ha	indeks, 1993=100	kwiatów ciętych	roślin doniczkowych
1993	629	100,0	73	27
1994	645	102,5	71	29
1995	686	109,1	69	31
1996	700	111,3	68	32
1997	710	112,9	67	33
1998	725	115,3	66	34
1999	733	116,5	66	34
2000	728	115,7	65	35
2001	718	114,1	65	35
2002	740	117,6	64	36
2003	810	128,8	64	36
2004	811	128,9	64	36
2005	882	140,2	63	37
2006	880	139,9	63	37

Źródło: badania własne.

Wychodzeniu z kryzysu w produkcji pod osłonami od samego początku, towarzyszyły zmiany w strukturze upraw. O ile w 1988 roku 90% arealu kwaciarskiego pod osłonami zajmowały kwiaty cięte a tylko 10% rośliny doniczkowe, to już w 1992 roku udział tych ostatnich zwiększył się do 20%. Była to reakcja polskich producentów na gwałtowny import roślin doniczkowych z Holandii, który pokazał olbrzymie zapotrzebowanie na tę grupę roślin polskiego społeczeństwa. Już w 1990 roku Holendrzy wyeksportowali do Polski aż 596 ton roślin doniczkowych przy jedynie 4 tonach kwiatów ciętych [Jabłońska 1995A]. Rosnące zapotrzebowanie konsumenta indywidualnego i instytucjonalnego na rośliny doniczkowe powodowało sukcesywny wzrost ich produkcji, przy czym do końca lat 90. poprzedniego stulecia były to głównie doniczkowe pokojowe rośliny ozdobne z liści i kwiatów, zaś w następnych latach odnotowano istotny wzrost produkcji roślin rabatowych i balkonowych. Obecnie ocenia się, iż uprawy wszystkich roślin doniczkowych (z wyłączeniem chryzantem na Wszystkich Świętych) zajmują około 36-37% całkowitej powierzchni kwaciarskiej pod osłonami. Tak znaczny wzrost roli roślin doniczkowych w produkcji pod osłonami, zwłaszcza rabatowych i balkonowych, wynika, poza rosnącym popytem na nie, z większej produktywności i dochodowości z jednostki powierzchni. Pozwala to w dalszym ciągu egzystować małym gospodarstwom, które stanowią w Polsce znaczny odsetek całości. W 2002 roku aż 45,6% gospodarstw posiadało poniżej 1000 m² osłon.

Pomimo obniżenia się roli kwiatów ciętych w produkcji pod osłonami areal ich upraw również rósł, przy jednoczesnym zwiększaniu się asortymentu gatunkowego. Należy tu zwrócić uwagę przede wszystkim na znaczne rozszerzenie, zarówno pod względem arealu, jak i długości okresu w ciągu roku, produkcji tulipanów ciętych, która wyeliminowała import tych kwiatów, zaspokajając właściwie całkowicie obecny popyt. Interesującym zjawiskiem jest także rozwój w naszym kraju produkcji anturium, mimo jego wysokich wymagań cieplnych. Producenci wykorzystali dwie cechy tego gatunku, a mianowicie ekskluzywność i znaczną trwałość pozbiorną kwiatów. W 2003 roku anturium uprawiane było szacunkowo na około 30 ha, czyli na 6% powierzchni osłon z kwiatami ciętymi [Jabłońska 2003]. Z tym arealem zajmujemy drugą pozycję w Europie. Jednak jeśli chodzi o całkowitą powierzchnię kwaciarską pod osłonami, to nie jesteśmy liczącym się producentem w Europie i ze względu na warunki klimatyczne nasza pozycja nie ulegnie zmianie również w przyszłości.

Przełom lat 80. i 90. to początek bardzo szybkiego rozwoju w Polsce szkółkarstwa ozdobnego, które w poprzednim systemie skoncentrowane było, zarówno w sferze produkcji, handlu, jak i ostatecznego odbiorcy w sektorze uspołecznionym. Już w latach 1989-1993 powierzchnia szkółek materiału ozdobnego szacowana była na około 2000 ha [Marczyński, za: Łukaszewska i Jabłońska 1991; Cecot i Czarnecki 1999], czyli była wyższa o około 550 ha niż w 1985 roku. Do 1995 roku areal upraw zwiększył się szacunkowo do 3000 ha [Kubiak, Marynowski 1997], a w 1999 roku do około 4000 ha [Jabłońska 2002B]. W 2002 roku, według Spisu Rolnego, szkółki drzew i krzewów ozdobnych zajmowały powierzchnię 4 393 ha [Jabłońska 2004]. Tak szybkiej dynamiki rozwoju tego działu nie obserwowano w historii szkółkarstwa w żadnym innym kraju. Była ona odpowiedzią na rosnący popyt indywidualny i instytucjonalny na drzewa i krzewy ozdobne, będący efektem wzrostu gospodarczego Polski i związanego z tym rozwoju budownictwa jedno- i wielorodzinnego, biurowców i centrów handlowych, infrastruktury ulic i dróg wymagających zagospodarowania otaczających je terenów. W ostatnich latach, w następstwie częściowego nasycenia się rynku, dynamika wzrostu produkcji ozdobnego materiału szkółkarskiego uległa wyraźnemu obniżeniu, ale w tym wolniejszym tempie będzie rozwijać się nadal. Dzięki utrzymującemu się wzrostowi gospodarczemu istnieć będzie przede wszystkim popyt instytucjonalny, jak również powinien wzrastać eksport tej grupy roślin. Dalszemu rozwojowi tego działu kwaciarstwa sprzyjają warunki klimatyczno-glebowe, korzystne położenie gospodarcze, a także relatywnie wysoki już dziś potencjał produkcyjny. Pod względem absolutnej powierzchni upraw plasujemy się na piątej pozycji w Europie. Jednak barierą w rozwoju może być bardzo rozdrobniona struktura obszarowa. W 2002 roku w 64% gospodarstw średni areal szkółki wynosił tylko 0,08 ha [Jabłońska 2004]. Jedyne około 5% szkółek przekracza powierzchnię 5 ha. Takie podmioty nie są w stanie zaspokoić potrzeb dużych odbiorców, którymi są eksporterzy lub importerzy, czy też odbiorcy instytucjonalni.

Po 1990 roku nastąpił również w naszym kraju wzrost produkcji materiału wyjściowego roślin cebulowych. Powierzchnia uprawy cebul kwiatowych zwiększyła się do około 700 ha w 1994 roku [Hetman i Jabłońska 1997], czyli do poziomu z połowy lat 80., a następnie do około 1000-1200 ha w połowie obecnego 10-lecia. Jest to areal około 20-krotnie mniejszy niż w Holandii, która od lat zajmuje dominującą pozycję na międzynarodowym rynku, z udziałem w światowej produkcji rzędu 50-60%, ale zaliczamy się razem z Wielką Brytanią, USA, Japonią i Francją do grupy liczących się światowych producentów. W najbliższych latach potencjał ten może zwiększyć się w wyniku

powiększania areału w gospodarstwach wysokotowarowych, jednak wzrost ten nie będzie istotny, gdyż wielu mniejszych producentów planuje zaprzestać reprodukcji cebul, a skoncentrować się na pędzeniu ich na kwiat cięty pod osłonami. Obecnie wśród producentów reprodukujących cebule, około 50% zajmuje się ich pędzeniem na kwiat cięty wykorzystując w tym celu własne cebule. Grupa ta pozostawia na samozaopatrzenie aż 74% wyprodukowanych w swoich gospodarstwach cebul [Jabłońska 2000; Wróblewska 2007].

Zmiany w handlu zagranicznym

W okresie gospodarki socjalistycznej Polska była większym eksporterem produktów kwaciarskich niż importerem, przy czym obroty handlu zagranicznego były na bardzo niskim absolutnym poziomie. Eksportowano przede wszystkim kwiaty cięte do krajów naszego bloku gospodarczego, importowano zaś głównie materiał wyjściowy (cebule i sadzonki kwiatowe). Od 1990 roku Polska stała się importerem netto tychże produktów. Jak wynika z holenderskich statystyk (brak danych krajowych), wspomniany już eksport kwiatów ciętych i doniczkowych z tego kraju do Polski w 1990 roku był odpowiednio 5 i 16 razy większy niż w 1985 roku, a w ciągu kolejnych 2 lat wzrósł aż 162 razy i 7,8 razy [Jabłońska 1995A]. Według dostępnych już, choć nie w pełni wiarygodnych danych polskich, w 1992 roku sprowadzono do naszego kraju 6095 ton roślin doniczkowych i 825 ton kwiatów ciętych. O ile import tych ostatnich wyraźnie rósł w następnych latach, to import doniczkowych, w wyniku rozwoju rodzimej produkcji, uległ znacznemu obniżeniu. Już w 1993 roku zaimportowano 5293 tony roślin doniczkowych, przy 1370 tonach kwiatów ciętych [Jabłońska 1995B]. W 1995 roku import doniczkowych był na poziomie 58% importu z 1992 roku. Od połowy lat 90. obserwuje się ponowny, powolny jego wzrost do 2001 roku, po którym nastąpił nieznaczny spadek i pewna stabilizacja przez 3 kolejne lata (tab. 2). W 2005 roku odnotowano dalsze zmniejszenie się importu roślin doniczkowych do poziomu sprzed 1997 roku. Import kwiatów ciętych, w całym 15-leciu charakteryzował się tendencją rosnącą (tab. 2), pomimo wysokich stawek celnych, a następnie wprowadzenia w 1996 roku cła kwotowego i dodatkowych opłat celnych [Świetlik 1996; Świetlik i in. 1997]. Charakteryzował się jednak mniejszymi lub większymi wahaniami w kolejnych latach. W 2001 i 2004 roku był ponad 2-krotnie większy niż w 1996 roku. Ale w 2005 roku, pierwszym pełnym roku naszej przynależności do UE, uległ wyraźnemu obniżeniu, największemu od czterech lat. W tymże roku sprowadzono do Polski aż o 20% mniej wagowej ilości kwiatów ciętych niż w 2001 roku, co było ilością jedynie o 23% większą niż w 1996 roku.

Od pierwszej połowy lat 90. wzrastał również, w relatywnie wysokim tempie, import szkółkarskiego materiału ozdobnego. W latach 1996-2004 masa sprowadzonych roślin zwiększyła się ponad 4,5-krotnie osiągając poziom 14,5 tys. ton. Ale i w tym przypadku w 2005 roku nastąpiło gwałtowne, bo prawie o połowę, obniżenie się importu (tab. 2). Generalnie udział importu szkółkarskiego w całym imporcie kwaciarskim jest w ostatnich latach na takim samym poziomie jak kwiatów ciętych (w latach 2003-05 średnio 21,5%). Biorąc pod uwagę fakt, iż waga jednostkowa rośliny szkółkarskiej sprowadzanej z bryłą ziemi jest znacznie większa od wagi kwiatu ciętego, znaczenie importu materiału szkółkarskiego na rynku krajowym nie jest duże. Importowane są głównie starsze egzemplarze, roślin o ciekawych formach czy też nowinki odmianowe.

W dalszym ciągu sprowadzane są do Polski cebulki kwiatowe, szczególnie nowych odmian i roślin większych rozmiarów, zarówno z przeznaczeniem do pędzenia na kwiat cięty, jak i do nasadzeń rabatowych. Wzrost ich importu miał miejsce głównie w latach 90., a w obecnym dziesięcioleciu utrzymuje się z pewnymi wahaniami w granicach 5,9 tys. ton do 6,3 tys. ton. Jest to poziom o około 70% wyższy niż w 1996 roku. W tym przypadku nie odnotowano spadku importu w 2005 roku, choć miał on miejsce w 2004 roku.

Największą dynamiką wzrostu w imporcie kwiatarskim charakteryzuje się import świeżej zieleni ciętej. Jest to ponadto jedyna grupa roślin, której import nie zmniejszył się w 2005 roku, lecz wzrósł o 23% w stosunku do 2004 roku. W porównaniu do 1996 był on aż 4,4 razy wyższy. Udział świeżej zieleni ciętej w całym kwiatarskim imporcie w ujęciu ilościowym wzrósł z 3,6% do 9,7%. Zjawisko to wynika z faktu, iż w Polsce produkcja ciętych liści, gałązek czy gałęziaków jest zbyt mała i wąska asortymentowo w stosunku do coraz bardziej rosnącego zapotrzebowania, związanego z rozszerzaniem się mody wykorzystywania ich w coraz większym stopniu w bukietach, w których często nie są już tylko dodatkiem, ale wręcz zastępują kwiaty cięte.

Tabela 2. Zmiany wielkości importu produktów kwiatarskich do Polski w latach 1995-2005, import w 1996 roku=100

Table 2. Changes of the quantity of the floricultural products imports to Poland in years 1995-2005, imports in 1996=100

Rodzaj roślin	Rok										
	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Cebule kwiatowe	.	100	117	92	106	134	142	160	184	161	170
Rośliny szkółkarskie	.	100	142	217	212	256	366	375	307	453	232
Rośliny doniczkowe i sadzonki	162	100	127	124	128	139	152	143	143	148	123
Kwiaty cięte świeże	62 ¹	100	129	163	150	175	215	187	178	214	175
Kwiaty cięte suszone		100	98	106	99	114	137	117	130	131	110
Zieleń cięta świeża	83 ¹	100	83	111	137	252	319	257	338	357	439
Zieleń cięta preparowana		100	146	156	138	139	151	172	205	265	194
Razem	x	100	119	136	132	157	192	180	181	205	163

¹świeże i preparowane łącznie (suszone, bielone, farbowane)

Źródło: badania własne

Po przejściu na gospodarkę rynkową, Polska stała się nie tylko importerem, ale także eksporterem produktów kwiatarskich, przy czym eksport ten jest na relatywnie niskim poziomie. Generalnie w całym analizowanym wieloleciu jego wielkość była od 2,3-krotnie (1998 rok) do 1,3-krotnie (2002 rok) niższa od wielkości importu. Wolniejsza była również dynamika wzrostu, co powoduje zwiększanie się ujemnego salda obrotów. O ile w 1996 roku zaimportowaliśmy o 11 tys. ton produktów kwiatarskich więcej niż

wyeksportowaliśmy, to w 2004 roku saldo to wyniosło -22,4 tys. ton (tab. 4). Interesującym zjawiskiem jest zarejestrowanie wyraźnego, a w przypadku kwiatów ciętych wręcz gwałtownego, wzrostu eksportu w 2004 i 2005 roku, czyli w pierwszych latach naszego członkostwa w UE (tab. 3). Nie był to jednak faktyczny wzrost, a tylko wynik uszczelnienia naszej granicy jako granicy UE. W poprzednich latach znaczna część eksportu kwiaciarskiego do krajów położonych za wschodnią granicą nie podlegała rejestracji, gdyż nie była deklarowana przez drobnych importerów. Szacuje się, iż w latach 90. eksportowano za wschodnią granicę około 4 razy więcej kwiatów ciętych niż podają statystyki [Jabłońska 1999]. Jak pokazują wielkości zarejestrowane w 2004 i 2005 roku, eksport 4,8 razy i 11,9 razy większy niż w 2003 roku, powyższe szacunki były nawet zaniżone.

Tabela.3. Zmiany wielkości eksportu produktów kwiaciarskich z Polski w latach 1995-2005, eksport wagowo w 1996 roku=100

Table 3. Changes of the quantity of the floricultural products exports from Poland in years 1995-2005, exports in 1996=100

Rodzaj roślin	Rok										
	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Cebule kwiatowe	.	100	92	45	33	38	59	47	35	53	86
Rośliny szkółkarskie	.	100	114	117	130	179	205	378	322	324	360
Rośliny doniczkowe i sadzonki	387										
Kwiaty cięte świeże	687 ¹	100	77	82	79	78	59	64	72	347	860
Kwiaty cięte suszone		100	76	71	94	109	74	42	45	77	265
Zieleń cięta świeża	2907 ¹	100	99	117	96	235	233	270	284	282	339
Zieleń cięta preparowana		100	104	128	164	213	184	185	193	183	176
Razem	x	100	106	101	107	147	151	214	194	206	254

¹świeże i preparowane łącznie (suszone, bielone, farbowane)

Źródło: badania własne

Największą rolę w polskim eksporcie odgrywa eksport szkółkarskiego materiału ozdobnego, który stanowi ponad 50% całego eksportu kwiaciarskiego w ujęciu ilościowym. Również dynamika jego wzrostu jest najszybsza. Od 1996 roku wzrastał on średniorocznie o 2077 ton, przy łącznym wzroście eksportu kwiaciarskiego o 2829 ton. W 2005 roku był 3,6 razy wyższy niż w połowie lat 90 (tab.3). Jest to również dynamika większa niż w przypadku importu, przy równocześnie wyraźnie wyższym poziomie w całym 15-leciu. Tak więc rośliny szkółkarskie są jedną z dwóch grup roślin o dodatnim, powiększającym się saldzie obrotów. W 2005 roku wyniosło ono +13,7 tys. ton. Wzrostowi eksportu towarzyszą korzystne zmiany w strukturze asortymentowej, świadczące o umacnianiu się na rynkach zagranicznych roli Polski jako dostawcy materiału szkółkarskiego. Nasz kraj

przestał być przede wszystkim eksporterem krzewów róż, a staje się coraz większym eksporterem drzew i krzewów oraz sadzonek. Udział tych pierwszych w całym szkółkarskim eksporcie obniżył się w ciągu ostatnich kilku lat z około 46% do około 21%, zaś drzew i krzewów wzrósł z 8% do 31%, a sadzonek z 13% do 33%.

Dodatnie saldo obrotów rejestrowane jest także w przypadku liści i gałązek preparowanych (suszonych, bielonych, barwionych), które plasują się na drugim miejscu w polskim eksporcie ze średnim udziałem rzędu 12,5% w ujęciu ilościowym. W połowie lat 90. udział ten był na poziomie 16%, co wynikało z relatywnie wysokiego eksportu tej grupy produktów już w tamtym okresie. Eksport zieleni preparowanej powinien wzrastać w dalszym ciągu, gdyż te produkty pochodzą z upraw gruntowych nie wymagających wysokich nakładów inwestycyjnych, a nasza pozycja eksportera już jest ugruntowana, głównie w krajach zachodnich. Nieznacznie mniejszą rolę w eksporcie odgrywa zieleń cięta świeża, której udział w całej ilości eksportu wynosi około 10%. Eksport tej grupy produktów zaczął wzrastać dopiero od 2000 roku, ale dynamika tego wzrostu jest wolniejsza niż w przypadku importu. Tendencja ta będzie utrzymywała się w dalszym ciągu, gdyż w naszych warunkach klimatycznych znaczny rozwój produkcji zieleni ciętej świeżej wymagałby zwiększenia upraw pod osłonami, co czyni ją niekonkurencyjną w stosunku do zieleni sprowadzanej z krajów o cieplejszym klimacie.

Tabela 4. Saldo obrotów handlu zagranicznego produktami kwaciarskimi w ujęciu ilościowym (w tonach)

Table 4. Balance of the floricultural products' external trade in terms of quantity (in tons)

Rodzaj rośliny	Rok									
	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Cebule kwiatowe	-87	-984	-2354	-2739	-3557	-3118	-7606	-5558	-4039	-3183
Rośliny szkółkarskie	+2657	+2115	-77	+834	+2246	+271	+14676	+9063	+4480	+13684
Rośliny doniczkowe i sadzonki	-4089	-5052	-4764	-5264	-5550	-6840	-6430	-6069	-5916	-3594
Kwiaty cięte świeże	-5419	-7107	-8987	-8267	-9657	-11938	-10340	-9865	-11344	-8190
Kwiaty cięte suszone	-6087	-6223	-6832	-6067	-7014	-9023	-7808	-8792	-8551	-5117
Zieleń cięta świeża	+232	+382	+327	-170	+382	-285	755	133	-72	-186
Zieleń cięta preparowana	+1838	+1737	+2235	+3133	+4240	+3525	+3455	+3483	+3006	+3154
Razem	-10955	-15133	-20451	-18541	-18913	-27408	-9902	-17605	-22436	-3432

Źródło: badania własne.

Niewielką rolę w polskim eksporcie odgrywają kwiaty cięte i rośliny doniczkowe, choć jak już zaznaczono rola ta do 2003 roku była większa niż wskazują na to dane statystyczne. Udział tych grup w łącznej ilości eksportu wynosił w połowie obecnego 10-letnia odpowiednio około 2% i 8%. Nie obserwuje się także odczuwalnego wzrostu tego eksportu. Przy naszych warunkach klimatycznych i w dalszym ciągu bardzo rozdrobnionej produkcji, nie należy spodziewać się jego wzrostu także w następnych latach. Przy wyhamowaniu również importu, nie ulegnie istotnym zmianom saldo obrotów, które w

przypadku kwiatów ciętych jest na relatywnie bardzo wysokim ujemnym poziomie 8-12 tys. ton. Polska nie będzie również eksporterem cebul kwiatowych, choć jeszcze w latach 90. specjaliści oceniali go wysoko [Jabłońska 2000]. Ale w 1998 roku nastąpiło załamanie się eksportu, który jeszcze do 2005 roku nie został odbudowany. Rozwojowi eksportu nie sprzyja znaczne rozdrobnienie obszarowe oraz bardzo wysoki udział reprodukcji cebul na samozaopatrzenie. Pozostaniemy więc większym ich importerem z ujemnym saldem w najbliższych latach rzędu 3-5 tys. ton.

Posumowanie

Proces integracji Polski z Unią Europejską nie wpłynął na ograniczenie produkcji kwaciarskiej w naszym kraju. Rozwijała się ona, z mniejszą lub większą dynamiką w poszczególnych działach, od pierwszej połowy lat 90. Systematycznie rosnący import, który miał miejsce pomimo istnienia przez cały okres przedakcesyjny wysokich stawek celnych nie okazał się barierą w jego rozwoju. Polscy producenci umieli dostosować się do nowych warunków gospodarki wolnorynkowej i odpowiedzieć na rosnące zapotrzebowanie na produkty kwaciarskie odbudowując potencjał produkcyjny, a w przypadku szkółkarstwa budując go właściwie od nowa. Zmniejszenie dynamiki wzrostu produkcji obserwowane w ostatnich latach jest wynikiem częściowego nasycenia się rynku, nie zaś wzrostu importu. Potwierdza to fakt, iż zniesienie barier celnych w momencie pełnej integracji nie znalazło odzwierciedlenia w gwałtownym wzroście importu, lecz odwrotnie, odnotowano jego spadek. Rosnąca produkcja i warunki gospodarki wolnorynkowej spowodowały pojawienie się w naszym kraju eksportu, ale liczącym się eksporterem jesteśmy tylko w przypadku szkółkarskich roślin ozdobnych. Naszymi atutami jest bardzo dogodne położenie gospodarcze, tania siła robocza oraz produkcja w warunkach klimatycznych sprzyjających aklimatyzacji roślin w krajach północnych i wschodnich. Atuty te należy wykorzystać dla dalszego rozwoju szkółkarstwa. Nie należy natomiast spodziewać się wyraźnego wzrostu produkcji pod osłonami oraz produkcji cebul kwiatowych.

Literatura

- Cecot A., Czarniecki B. [1999]: Szkółkarstwo polskie w latach 1939-1999. [W:] Szkółkarstwo Polskie 1799-1999. J. Dolatowski (red.). Agencja Promocji Zieleni, Warszawa.
- Filochowski W. [2003]: Próba analizy rynku roślin rabatowych i balkonowych ozdobnych z kwiatów w roku 2002 w rejonie Warszawy. Praca magisterska. SGGW.
- Hetman J., Jabłońska L. [1997]: Kierunki rozwoju produkcji roślin ozdobnych w Polsce na progu XXI wieku. [W:] Materiały I Międzynarodowego Seminarium Ogrodniczego „Strategia rozwoju polskiego ogrodnictwa do 2010 roku”. AR Lublin, ss. 45-59.
- Jabłońska L. [1995A]: Określenie perspektyw polskiego kwaciarstwa na podstawie długookresowej analizy porównawczej jego rozwoju w Polsce i Holandii. Fundacja „Rozwój SGGW”, Warszawa.
- Jabłońska L. [1995B]: Rynek kwaciarski w Polsce w latach 1988-1993. *Postępy Nauk Rolniczych* 5, ss. 89-101.
- Jabłońska L. [1999]: Cut flower and pot plant market study. Ekspertyza dla Stichting Marktonderzoek Tuinbouw w Hadze. Maszynopis. IZMA, SGGW, Warszawa.
- Jabłońska L. [2000]: Rynek materiału wyjściowego cebulowych roślin ozdobnych w Polsce. *Biuletyn Stowarzyszenia Producentów Roślin Cebulowych* nr 11, ss. 5-14.
- Jabłońska L. [2002A]: Analiza rynku kwiatów ciętych w Polsce. Ekspertyza dla BOSS Informacje Ekonomiczne Sp. z o.o. Maszynopis, Warszawa.

- Jabłońska L. [2002B]: Próba oceny stanu produkcji ozdobnego materiału szkółkarskiego w Polsce. *Zagadnienia Ekonomiki Rolnej* nr 2-3, ss. 85-91.
- Jabłońska L. [2003]: Rynek kwiatów ciętych i roślin doniczkowych w Polsce. BOSS Informacje Ekonomiczne. Warszawa.
- Jabłońska L. [2004]: Polskie kwaciarstwo w statystyce. *Rośliny Ozdobne* nr 3, ss. 17-18.
- Jabłońska L. [2006]: Społeczno-ekonomiczne uwarunkowania rozwoju polskiego kwaciarstwa. *Zeszyty Problemowe Postępów Nauk Rolniczych* z. 510, cz. I, ss. 203-211.
- Kubiak K. [1993]: Produkcja warzyw i roślin ozdobnych pod osłonami. Maszynopis, COBRO, Warszawa.
- Kubiak K., Marynowski R. [1997]: Produkcja, koszty i opłacalność roślin ozdobnych w Polsce. COBRO. Warszawa.
- Łukaszewska A., Jabłońska L. [1991]: Ornamental Plant Production in Poland. *Chronica Horticulturae* t. 31, nr 3.
- Mojśiej U. [2000]: Rentowność produkcji roślin ozdobnych pod osłonami. Praca doktorska, Katedra Ekonomiki Gospodarki Żywnościowej, Akademia Rolnicza w Poznaniu., Poznań.
- Świetlik J. [1996]: Ochrona celna rynku produktów ogrodnictwa w Unii Europejskiej i w Polsce. *Owoce, Warzywa, Kwiaty* nr 5, ss. 2-3.
- Świetlik J. i inni [1997]: Niektóre problemy ogrodnictwa a integracja z Unią Europejską. *Komunikaty, raporty, ekspertyzy* nr 419. IERiGŻ, Warszawa.
- Tarant S. [2007]: Marketing w produkcji roślin ozdobnych (na przykładzie powiatów ostrowskiego i kaliskiego). *Seria* t. IX, z. 4, ss. 197-201.
- Trębacz A. [1993]: Rynek ogrodnictwa w Polsce. [W:] Materiały konferencji „Kwiaty, warzywa i owoce na giełdzie”. SITO-NOT, Poznań, ss. 3-4.
- Wróblewska W. [2007]: Rynek materiału wyjściowego ozdobnych roślin cebulowych w Polsce i Holandii. Praca doktorska. Katedra Ekonomiki Ogrodnictwa, Akademia Rolnicza w Lublinie.

Joanna Kaczorowska¹

Katedra Organizacji i Ekonomiki Konsumpcji
Wydział Nauk o Żywieniu Człowieka i Konsumpcji
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego
Warszawa

Wpływ rozszerzenia Unii na działalność polskich przedsiębiorstw w obszarze rozwoju i opracowywania nowych produktów żywnościowych

Influence of the EU extension on activity of Polish companies in the area of new food products development

Abstract. The EU extension has a positive impact on Polish food sector development and companies' activity in the area of creation and launching new products. Food market increases quickly and it's participants introduce innovations that are introduced according to global trends. Indeed, the quality and uniqueness of food assortments will determine in the nearest future the competitiveness of Polish companies and their ability to stay in the market. Currently, the most important difficulties in increasing assortment attractiveness are low investments in R&D and marketing of new products and a limited access to knowledge and experience in creation and development of food products.

Key words: innovation activity in food industry, food product development

Abstrakt Rozszerzenie UE stymulująco działa na rozwój polskiego sektora spożywczego, w tym na działalność przedsiębiorstw w zakresie kreowania i wprowadzania nowych produktów. Rynek żywnościowy zwiększa się szybko a rodzime przedsiębiorstwa wprowadzają innowacje, które podążają za światowymi trendami. W najbliższej przyszłości jakość i unikalność oferty asortymentowej będzie determinowała konkurencyjność polskich przedsiębiorstw i zdolność przetrwania na rynku. Obecnym ograniczeniem zwiększania atrakcyjności wyrobów są niskie inwestycje w zakresie R&D² i marketingu nowych produktów, ograniczony dostęp do wiedzy oraz niewielkie doświadczenia w kreowaniu i rozwoju innowacji żywnościowych.

Słowa kluczowe: działalność innowacyjna przemysłu spożywczego, opracowywanie produktów żywnościowych

Wstęp

Przemysł spożywczy jest jednym z najważniejszych działów gospodarki Polski i Unii Europejskiej, o czym świadczy udział sektora w tworzeniu dochodu narodowego brutto (Polska 17%, UE-25 14%), ogólna liczba przedsiębiorstw (Polska 19,7 tys. , UE-25 ponad 309 tys.) oraz wielkość zatrudnienia (Polska 290 tys., UE-25 aż 4,4 miliona) [Data... 2007; Rolnictwo... 2007]. Branża ta ma zasadniczy wpływ na ilość miejsc pracy wśród dostawców i odbiorców sektora, a przez ilość i cenę wytwarzanych wyrobów wpływa również na stan zdrowia i ogólną jakość życia całego społeczeństwa.

W ostatnich latach polski przemysł spożywczy został gruntownie przebudowany i przystosowany do wysokich wymagań (sanitarnych, weterynaryjnych, fitosanitarnych

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

² Research & Development

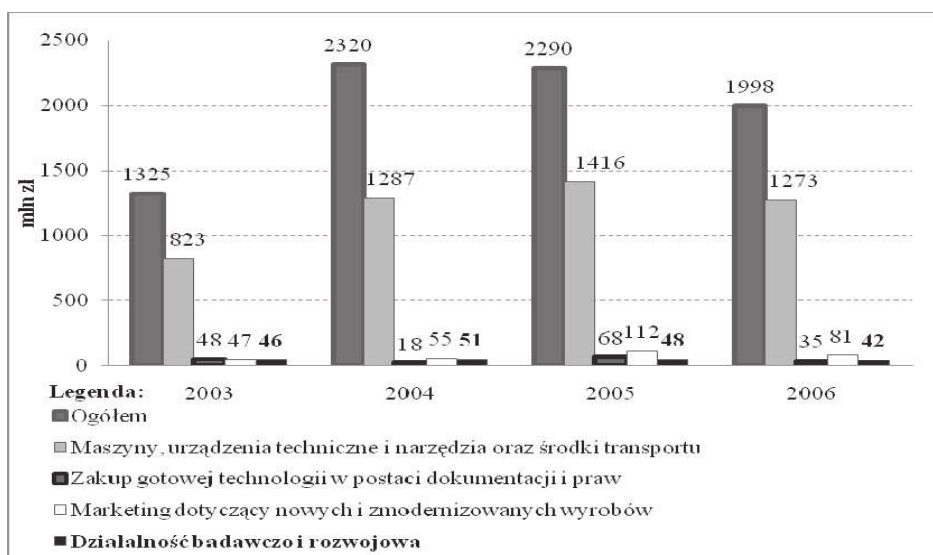
a także wymogów związanych z dobrostanem zwierząt i ochroną środowiska) obowiązujących wszystkich producentów i przetwórców żywności w UE. Na jego rozwój (poza czynnikami makroekonomicznymi, takimi jak wzrost gospodarczy czy zwiększenie siły nabywczej społeczeństwa) najistotniejszy wpływ miało obserwowane od 2003 znaczne ożywienie inwestycyjne oraz dopływ know-how. W latach 2003-2006 znacznie większe inwestycje poczyniono w przetwórstwie produktów zwierzęcych (które w 2006 r. osiągnęły poziom o 90% wyższy w porównaniu do roku 2003) niż w przetwórstwie roślinnym (60%) i wtórnym (około 74%) [Rocznik... 2003 i lata następne]. Należy podkreślić jednak, iż inwestycje, oprócz zmniejszenia luki technologicznej między przedsiębiorstwami polskimi a unijnymi, przyczyniły się również do wdrożenia nowoczesnych rozwiązań marketingowych, upowszechnienia systemów zarządzania jakością oraz rozwoju kapitału ludzkiego. Obecnie większość przedsiębiorstw inwestując nadal rozbudowuje potencjał produkcyjny i ludzki, co daje dobre perspektywy funkcjonowania polskiej branży produkcji i przetwórstwa żywności w przyszłości.

Stymulująco na rozwój polskiego sektora przetwórstwa żywności działa obecnie swobodny dostęp do rynku unijnego, liczącego ponad 400 mln konsumentów. Udział eksportu w produkcji sprzedanej wykazuje stałą tendencję wzrostową (w latach 2003-2006 zwiększył się o ponad 10 p.p.) i rośnie znacznie szybciej niż import, który w analogicznym okresie odnotował wzrost o zaledwie 0,3 p.p. Wysoki popyt na polskie produkty nie wynika tylko z aktywności i skuteczności działań rodzimych przedsiębiorstw na rynkach zagranicznych, lecz przede wszystkim z przewag kosztowo-cenowych polskiej żywności. Większość produktów i przetworów sektora (w szczególności mięsnych, rybnych, margaryn, wyrobów wtórnego przetwórstwa zbóż i cukru) jest nadal o około 20-30 % tańsza niż u konkurentów w Unii, choć dysproporcja ta (wraz z wyrównywaniem kosztów pracy i wzrostem dochodów rolników) sukcesywnie zmniejsza się. Dodatkowo w wyniku akcesji nowych członków polscy producenci i przetwórcy żywności będą stopniowo tracić swoją siłę przetargową na wspólnym rynku europejskim [Szczepaniak 2006]. W zaistniałej sytuacji niezwykle ważnym jest, by rodzime przedsiębiorstwa przemysłu spożywczego, oprócz rywalizacji cenowej, poszerzyły swój zakres konkurencyjności na poziomie jakości i unikalności oferty asortymentowej.

Wielu autorów zwraca uwagę na fakt, że opracowywanie nowych i rozwój istniejących produktów jest obecnie jednym z najważniejszych i zarazem najtrudniejszych obszarów działalności przedsiębiorstw, warunkujących utrzymanie się przedsiębiorstw na silnie konkurencyjnym oraz szybko zmieniającym się rynku. Kreacja i wprowadzanie na rynek innowacji produktowych wymaga nie tylko nakładów finansowych, lecz również wiedzy z zakresu opracowywania oraz dobrej znajomości otoczenia ekonomicznego, technologicznego, surowcowego i rynkowego, tj. nabywców, dostawców i konkurencji [Earle i inni 2007; Rutkowski 2004; Steward-Knox i Mitchell 2003]. W obecnych uwarunkowaniach rozwoju polskich przedsiębiorstw spożywczych (presja ciągłej modernizacji i przystosowywania się do funkcjonowania na rynkach unijnych) nie ma wątpliwości, że opracowywanie nowych i rozwój istniejących produktów jest dla rodzimych przedsiębiorstw obszarem trudnym, wymagającym od nich dodatkowego wysiłku i pracy.

Działalność polskich przedsiębiorstw w obszarze rozwoju i opracowywania nowych produktów żywnościowych

Polski sektor spożywczy postrzegany jest jako mało innowacyjny, o czym świadczy szesnasta pozycja tej branży (na dwadzieścia cztery możliwe) w rankingu najbardziej innowacyjnych gałęzi przemysłu Polski [Gomułka 2006]. Potwierdzeniem tego poglądu jest niska efektywność nowych wdrożeń, szacuje się bowiem że blisko 96% wszystkich opracowywanych wyrobów nigdy nie trafia na rynek, a 3/4 z tych, które pomyślnie przejdą ten proces znika z niego już w pierwszym roku od chwili wprowadzenia [Penconek 2006]. Dodatkowo większość nowych produktów żywnościowych ma raczej charakter wtórny i naśladowczy niż innowacyjny. Pomimo powszechności opinii, że znacznie korzystniejszy wskaźnik powodzeń mają produkty unikalne i pionierskie niż imitatorskie (tylko 25% „rewolucyjnych innowacji” ponosi porażkę), to rodzimi producenci żywności preferują raczej „bezpieczniejszą” drogę kreowania produktów, przez prostą modyfikację, repozycjonowanie, projekty redukcji kosztów lub kopiowanie już istniejących wyrobów.



Rys. 1. Nakłady inwestycyjne na działalność innowacyjną przedsiębiorstw przemysłu spożywczego w latach 2003-2006, mln zł

Fig. 1. Investments in innovation activities of food companies 2003-2006, million PLN

Źródło: opracowanie własne na podstawie Roczników Statystycznych [Rocznik... 2003-2007]

Pierwszą z przyczyn tej sytuacji jest dotychczasowa aktywność innowacyjna przedsiębiorstw, związana głównie z realizacją przez polskie przedsiębiorstwa spożywcze strategii intensywnego rozwoju i ekspansji. Ze względu na charakter tej strategii dotychczasowe działania w obszarze kreowania i opracowywania nowych produktów w głównej mierze dotyczyły poprawy ich jakości (najważniejszy cel dla 63% przedsiębiorstw), zwiększenia asortymentu (57%) i zdobycia nowych rynków lub zwiększenia udziału w rynku (54%), a nie inwestycji w R&D sprzyjających tworzeniu oryginalnych innowacji produktowych [Rejman 2004]. Również wydatki na marketing

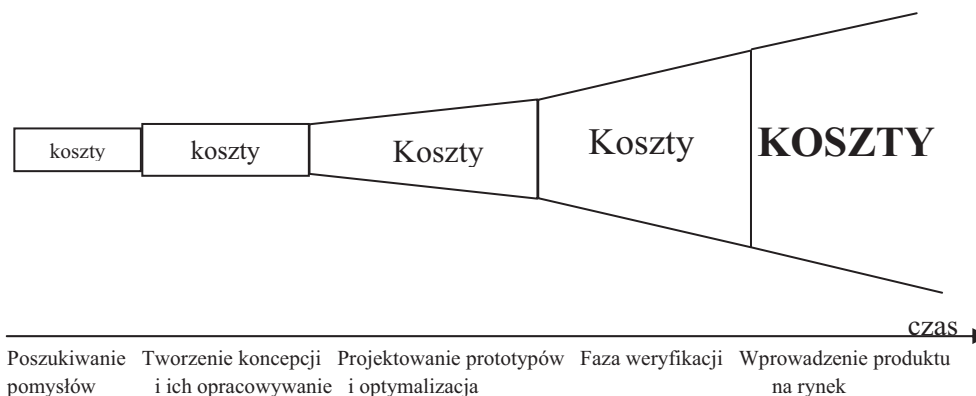
nowych i zmodernizowanych wyrobów były znikome w odniesieniu do wielkości nakładów inwestycyjnych poczynionych w całej branży (rys. 1).

Kolejnym powodem małej efektywności wprowadzeń i niskiej innowacyjności oferty asortymentowej jest duży (ponad 90%) udział mikro (do 9 pracowników) i małych (od 10 do 49 pracowników) przedsiębiorstw w strukturze ilościowej przedsiębiorstw sektora. Zazwyczaj mikro i małe przedsiębiorstwa dysponują niewielkimi środkami na marketing nowych produktów i jeszcze mniejszymi na prace badawczo-rozwojowe, co nie sprzyja szybkiej i skutecznej dyfuzji nowych wyrobów i ich oryginalności. Radykalne nowości wymagają znacznych nakładów finansowych przy wprowadzeniu i są zazwyczaj produktami dużych przedsiębiorstw, które w Polsce stanowią zaledwie 1% wszystkich uczestników rynku.

Trzecią przyczyną jest utrudniony dostęp do wiedzy z zakresu opracowywania produktów spożywczych oraz brak skutecznych i kompleksowych metod służących do projektowania, rozwoju i wprowadzania innowacji żywnościowych. W Polsce niewiele jest ośrodków doradztwa i szkoleń oraz centrów badawczo-rozwojowych wykazujących aktywność w tym obszarze. Z drugiej strony większość dużych przedsiębiorstw przyznaje, że ich działy Badań i Rozwoju (R&D), komórki Food Solution lub interdyscyplinarne zespoły ds. rozwoju produktów (cross-functional NPD³ teams) korzystają w pracy nad produktem z ustrukturyzowanych metod, procedur i przewodników, rzadko jednak chcą się swoimi doświadczeniami i wiedzą publicznie podzielić.

Niskie nakłady inwestycyjne w zakresie działalności badawczo-rozwojowej i marketingu nowych produktów, niewielkie doświadczenia w tym zakresie oraz brak wiedzy polskich przedsiębiorstw przemysłu spożywczego z obszaru kreowania i rozwoju nowych produktów żywnościowych skutkuje indolentnym procesem ich opracowywania. Wiele polskich przedsiębiorstw pracując nad innowacjami działa chaotycznie, pomijając istotne fazy oraz dokonując weryfikacji swojej pracy dopiero po zakończeniu rozwoju a przed wprowadzeniem nowego/zmodyfikowanego produktu na rynek. Jest to działanie błędne i kosztowne, zniechęcające kierownictwo przedsiębiorstwa do przeprowadzania kolejnych projektów i obniżające szanse sukcesu samego produktu. Koszty całego procesu opracowywania zwiększają się bowiem wraz z czasem trwania projektu i odwrotnie do ilości produktów, opracowywanych w ramach danego przedsięwzięcia (rys. 2). Koszty rosną szczególnie szybko w ostatnich etapach procesu opracowywania, kiedy dokonywane są zakupy (docelowych lub pilotażowych) linii produkcyjnych, przygotowywane jest opakowanie i planowany sposób komunikacji. Działania te podejmowane są dla wszystkich produktów, również tych, które nie przechodzą późniejszej weryfikacji oraz dla tych, które po wprowadzeniu okazują się być „kulą u nogi” (nie przynoszą spodziewanego zysku dla przedsiębiorstwa) lub „meteorem” (po obiecującym wprowadzeniu szybko znikną z rynku). Stała i obiektywna kontrola wszystkich etapów opracowywania produktu (od momentu generowania idei, przez tworzenie koncepcji, projektowanie prototypów, fazę testów i wprowadzenie na rynek) pozwala wyeliminować słabe lub niedopracowane produkty znacznie przed końcowymi testami weryfikacyjnymi. Kontrola taka powinna uwzględniać zarówno ocenę wewnętrzną (w przedsiębiorstwie) jak i zewnętrzną, tj. z wykorzystaniem opinii grupy potencjalnych nabywców nowego/ zmodyfikowanego produktu. Dzięki temu czas projektu staje się krótszy, koszty opracowywania niższe, a ryzyko nietrafionej produkcji znacznie zredukowane.

³ New Product Development



Rys. 2. Koszty w procesie opracowywania produktu
 Fig. 2. Product development costs during the project
 Źródło: [Earle i inni 2007]

Pomimo, że działalność polskich przedsiębiorstw w obszarze rozwoju i opracowywania nowych produktów żywnościowych nie jest zadowalająca, to pocieszeniem może być fakt, że mają one predyspozycje do szybkiego uczenia się, o czym świadczą wykazane już zdolności przystosowawcze do zmieniających się uwarunkowań rynkowych, politycznych i społecznych. Obecnie rodzime przedsiębiorstwa sektora spożywczego uważnie obserwują i naśladują swoich konkurentów z innych krajów, dzięki czemu wiele wprowadzanych innowacji (mimo ich prostoty lub wtórności) podąża za światowymi trendami.

Innowacje produktowe na polskim rynku żywności

Większość polskich nowych produktów żywnościowych odzwierciedla globalne trendy innowacji, do których zaliczyć można przyjemność (stymulant rozwoju dla 40% wyrobów tworzonych na świecie), wygodę (22%), zdrowie (22%), kondycję fizyczną (15%) oraz etykę (około 1%) [Data... 2006].

Przyjemność jest najpopularniejszym motorem innowacji w Polsce. Według badań PMR Consulting 47% nowych wyrobów powstaje zgodnie z tym trendem [Food... 2007]. Ich celem jest dostarczenie konsumentom przyjemności z konsumpcji, zachwycenie nabywcy nowym smakiem lub właściwościami. Produkty te nie mają charakteru rewolucyjnego i są zwykle modyfikacjami wyrobów już istniejących, np. nową linią smaków, limitowaną wersją głównego produktu przedsiębiorstwa lub istniejącym już wyrobem sprzedawanym w nowym, przyciągającym uwagę opakowaniu. Wśród asortymentu wyrobów dostępnych na polskim rynku wyróżnić można cztery grupy innowacji tworzonych w tym trendzie. Są nimi:

- wyszukanie; szczególnie widoczne przy wprowadzaniu nowych/ zmodyfikowanych produktów na rynek słodczy oraz używek (kawy i herbaty). Przykładem może być tu bombonierka Mieszko Chocolorro (czekoladki o smaku gorącej czekolady

z dodatkiem chili oraz lodów waniliowych z efektem coolingu), limitowane serie kawy Illy w puszkach ozdobionych pracami artystów pop-artu,

- egzotyka; reprezentantami tej grupy mogą być produkty z segmentu napojów bezalkoholowych (np. linia soków Owoce Świata marki Tymbark), owocowo-warzywnego (np. Śniadania Świata, seria dżemów marki Łowicz) oraz dań gotowych (np. różne rodzaje dań chińskich i indyjskich firmy Frosta),
- różnorodność; produkty galanterii mleczarskiej (np. letnie smaki deseru mlecznego Fantasta firmy Danone), przetwory zbożowe (np. różne wersje pieczywa chrupkiego Chaber) i mięsne (np. parówki Berlinki z serem, ostrą papryką lub ze szczypiorem),
- zabawa; przetwory mleczne (np. Turek Junior serolizak firmy Bongrain z grami i zagadkami dla najmłodszych) i produkty z rynku słodczy (np. batony Mieszko marki Zozole ze strzelającym cukrem).

Wzrastające zainteresowanie konsumentów żywnością wygodną (umożliwiającą szybkie przygotowanie posiłków bądź wyższy komfort użycia produktów) spowodowało, że 18% wprowadzanych w Polsce innowacji stara się je zaspokoić [Food... 2007]. Co ciekawe trend ten dotyczy nie tylko produktów, ale również odzwierciedla oczekiwania konsumentów w stosunku do sposobu dokonywania zakupów (np. rosnąca popularność sklepów on-line) i obsługi, które muszą być szybkie, łatwe oraz oczywiście wygodne. Asortyment wyrobów żywnościowych tworzonych w trendzie wygody jest bardzo szeroki i obejmuje zarówno produkty o tradycyjnym charakterze (np. krojone pieczywo), gotowe zestawy posiłków obiadowych (pasteryzowane, mrożone lub np. produkowane przy użyciu technologii kombinowanych, tj. sous-vide lub cook-chill) jak również produkty w inteligentnych opakowaniach lub zaopatrzone w nowoczesne zamknięcia. W Polsce wyróżnić można trzy grupy innowacji będących odzwierciedleniem tego trendu. Są nimi:

- produkty łatwe w użyciu; ich przykładem mogą być napoje w opakowaniach typu sport-cup (wprowadzone niedawno w linii soków dla dzieci Kubus firmy Maspex Wadowice) lub mixy kawowe (połączenie kawy rozpuszczalnej, zabielaacza i cukru np. NY Coffe 3in1 firmy Mokate),
- produkty oszczędzające czas; szeroko reprezentowane przez wyroby segmentu dań gotowych (wykwintne zupy mokre Knorr, gotowe sosy do makaronu firmy Pudliszki, dania warzywno-mięsne marki Łowicz) i mrożonych (np. warzywa na patelnię firmy Hortex),
- produkty impulsowe, w małych, jednostkowych opakowaniach; np. parówki Jedynki firmy Indykpol, musli Fitella w 50g opakowaniu firmy Gelwe, lub serek Danio Intenso (Danone) z dołączoną do pojemniczka łyżeczką.

Trzecim ważnym kierunkiem rozwoju nowych produktów, korzystnym z punktu widzenia zdrowia publicznego, jest rosnące zapotrzebowanie na żywność o pozytywnym, ukierunkowanym oddziaływaniu na organizm człowieka (na tzw. żywność funkcjonalną). W Polsce trend zdrowia stanowi impuls dla rozwoju blisko 24% produktowych innowacji i jest wynikiem coraz większej dbałości polskich konsumentów o utrzymanie dobrej kondycji psychofizycznej i wysokiej jakości życia [Food... 2007]. Nowe produkty tworzone w trendzie zdrowia można podzielić na trzy grupy:

- produkty prozdrowotne wzbogacane (np. witaminami, kwasami tłuszczowymi typu omega-3, fitosterolami roślinnymi itp., jak np. Flora pro-activ firmy Unilever), o obniżonej kaloryczności (np. sery twarogowe Piątница light), wysokobłonnikowe

(pieczywo Wasa Inner Balance), probiotyczne (Actimel, Jogobella L.Casei), niskosodowe (woda Vita) itp.,

- produkty naturalne tworzone zgodnie z tradycyjnymi recepturami (np. oscypek, pieczywo na zakwasie) lub produkowane bez dodatku sztucznych barwników, środków zapachowych, smakowych, konserwujących, np. jednodniowe soki Marwit,
- produkty dla specyficznych grup konsumentów, np. wegetarianów (np. wyroby sojowe, takie jak kotlety mielone SoyVita przedsiębiorstwa Sante) lub diabetyków (np. wafle Wawel bez dodatku cukru).

Znaczna część nowych wyrobów żywnościowych w Polsce (około 10%) produkowana jest w zgodzie z globalnym trendem innowacji określonym terminem fitness czyli kondycja fizyczna. Produkty te mają zapewnić nabywcom lepszą kondycję zdrowotną, dobry nastrój i samopoczucie. Jest to grupa najbardziej oryginalnych innowacji produktowych, często powstających przez połączenie cech istniejących już kategorii. Wśród asortymentu wyrobów dostępnych na polskim rynku wyróżnić można trzy grupy innowacji tworzonych w tym trendzie. Są nimi:

- zrównoważona dieta; przykładem tej grupy mogą być produkty z sektora zbożowego, np. płatki śniadaniowe z pełnego ziarna Nestle Fitness lub batony z suszonych ziaren, orzechów i owoców Crunchy firmy Sante,
- energia i dobre samopoczucie; grupa reprezentowana na polskim rynku przez bardzo różne produkty, np. napoje jogurtowe Jovi Sport Active z guaraną firmy Obory, owocowo-ziolowe herbaty, np. Vitax Wellness lub mieszanki przypraw, np. Kamis Fit-up!,
- ładny wygląd; niewielka na polskim rynku jeszcze grupa wyrobów, której przykładem może być napój mleczny activia oraz pieczywo chrupkie Wasa Beauty, które pomagają regulować pracę jelit zapewniając smukły wygląd.

Najmniejszy udział wśród nowych produktów na świecie i w Polsce stanowi żywność etyczna, która jest jednocześnie najmłodszym wśród omawianych trendów. Zainteresowanie konsumentów żywnością etyczną odzwierciedla rosnącą troskę nabywców o własne zdrowie, ochronę środowiska naturalnego i prawa człowieka. W Polsce produkty w tym trendzie można podzielić na dwie grupy:

- wyroby pochodzące z ekologicznych (certyfikowanych) upraw, np. miód z pasiek Eko-Barć, mięso i wędliny firmy Rolmięs, czy produkty mleczne firmy Nowak,
- wyroby, przy sprzedaży których uwzględniane jest podłoże społeczne i etyczne produkcji (prawa pracowników z krajów ubogich do sprawiedliwej zapłaty i godnych warunków pracy), np. produkty Organizacji Sprawiedliwego Handlu (Fair Trade). Wśród producentów tych produktów nie ma oczywiście przedstawicieli polskich przedsiębiorstw spożywczych.

Wszystkie w/w przykłady innowacji produktowych świadczą o tym, że niska innowacyjność i mała efektywność nowych wdrożeń nie wynika z braku kreatywności polskich przedsiębiorstw branży spożywczej, lecz raczej z uwarunkowań ich dotychczasowego rozwoju. Prawdopodobnie też z tego względu zmiany działalności rodzimych przedsiębiorstw w zakresie kreowania i wprowadzania nowych produktów mają obecnie raczej charakter powolny i ewolucyjny niż intensywny i rewolucyjny.

Zakończenie

Obecnie nie ma wątpliwości, że rozszerzenie Unii Europejskiej stymulująco działa na rozwój polskiego sektora spożywczego, w tym na działalność przedsiębiorstw w zakresie kreowania i wprowadzania nowych produktów żywnościowych. Rynek rodzimych produktów cały czas się pogłębia i poszerza, a przedsiębiorcy uczą się opracowywać nowe wyroby, naśladując swoich konkurentów lub dokonując prostych modyfikacji bieżącego asortymentu. Należy zaznaczyć jednak, iż znacznie lepszym sposobem podniesienia jakości i unikalności oferty asortymentowej jest zwiększenie aktywności polskich przedsiębiorstw w obszarze działań badawczo-rozwojowych. Prawdziwie oryginalne produkty dają większą szansę osiągnięcia długotrwałej przewagi nad konkurencją, co bezpośrednio wynika z następujących faktów:

- inni uczestnicy rynku potrzebują więcej czasu by je skopiować,
- ich sprzedaż osiąga wyższy poziom niż produktów imitacyjnych,
- przedsiębiorstwo ponosi mniejsze koszty sprzedaży wynikające z braku działań promocyjnych konkurencji,
- są łatwo dostrzegalne i rozpoznawalne, a klienci długo pozostaną lojalni,
- wyznaczają korzystny poziom cen dla nowej kategorii produktu.

W sytuacji nadmiaru wyrobów, zwiększających się wymagań konsumentów i narastającej konkurencji polskie przedsiębiorstwa będą musiały szybko nadrobić braki umiejętności i wiedzy w obszarze kreowania i wprowadzania nowych produktów, inaczej stracą swą konkurencyjną pozycję oraz zdolność przetrwania na rynku rodzimym i zagranicznym.

Literatura

- Data and trends in the European Food and Drink Industry. [2006]. CIAA, Bruksela.
Data and trends in the European Food and Drink Industry. [2007]. CIAA, Bruksela.
Earle M., Earle R., Anderson, A. [2007]: Opracowywanie produktów spożywczych – podejście marketingowe. WNT, Warszawa.
Food product development in Poland. [2007]. PMR Publications, Kraków. Tryb dostępu: <http://www.pmrpublications.com>
Gomułka M. [2006]: Które branże przemysłu są najbardziej innowacyjne? [W:] Raport o innowacyjności gospodarki Polski w 2006 r. Baczek T. (red.). INE PAN, Warszawa, ss. 57-63.
Penconek M. [2006]: Do Innovative Products Get Higher Chances for In-Market Success? [W:] Materiały konferencyjne z VII Ogólnopolskiego Kongresu Badaczy Rynku i Opinii, PTBRiO, Warszawa.
Rejman K. [2004]: Innowacje produktowe w rozwoju przedsiębiorstw sektora spożywczego. [W:] Nowoczesne zarządzanie i marketing w rozwoju przedsiębiorstw sektora rolno-spożywczego. Kowrygo B. (red.). Wydawnictwo SGGW, Warszawa, ss. 117-131.
Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej 2003...2007. [2003...2007]. GUS, Warszawa.
Rolnictwo i Gospodarka Żywnościowa w Polsce. [2007]. Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi, Warszawa.
Rutkowski I. [2004]: Rozwój nowego produktu w przedsiębiorstwach jako przedmiot badań. *Marketing i Rynek* nr 5, ss. 7-15.
Steward-Knox B., Mitchell P. [2003]: What separates the winners from the losers in new food product development? *Trends in Food Sciences & Technology* nr 14, ss. 58-64.
Szczepaniak I. [2006]: Wyniki handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi. [W:] Ocena zmian konkurencyjności polskich producentów żywności po wejściu do UE. Szczepaniak I. (red.). IERiGŻ, Warszawa, ss. 9-18.

Paweł Kasztelan¹

Katedra Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego
Warszawa

Kwotowanie produkcji mleka – stan obecny oraz perspektywa likwidacji

Milk quotas; present status and plans of liquidation

Abstract. The aim of this paper was to present the problem of milk quotas in Poland in the context of negotiated production limits, changes in milk production in years 2004-2007 as well as possible consequences of liquidation of production limiting system. On the basis of conducted research the production limits allocated to Poland were evaluated positively. The years 2004-2007 saw strong acceleration in concentration processes in milk production at the level of individual farms, with a simultaneous high level of production concentration in individual regions on the national level. On the basis of conducted analysis the thesis was formulated which claims that the liquidation of milk quota system would have no major significance for Polish milk producers.

Key words: concentration process, milk quota system, effects of EU accession

Synopsis. Celem opracowania było zaprezentowanie problematyki kwotowania produkcji mleka w Polsce w kontekście wielkości wynegocjowanych limitów produkcyjnych, zmian jakie zaszły w produkcji mleka w latach 2004-2007 oraz konsekwencji likwidacji systemu limitowania produkcji. Na podstawie przeprowadzonych badań dokonano pozytywnej oceny wielkości przyznaných Polsce limitów produkcyjnych. W latach 2004-2007 zaobserwowana silne zdynamizowanie procesów koncentracji produkcji mleka na poziomie gospodarstw rolniczych, przy jednoczesnym wysokim stanie skoncentrowania produkcji na poziomie kraju w poszczególnych regionach. Na podstawie przeprowadzonej analizy wysunięto tezę o braku istotnego znaczenia likwidacji systemu kwotowania produkcji mleka dla polskich rolników.

Słowa kluczowe: koncentracja produkcji, kwotowanie produkcji mleka

Wstęp

W wyniku wstąpienia Polski do Unii Europejskiej polskie rolnictwo zostało objęte Wspólną Polityką Rolną, w ramach której produkcja towarowa była wspierana poprzez [Kasztelan 2008]:

- podtrzymywanie rynkowych cen produktów rolnych,
- płatności bezpośrednie,
- wsparcie restrukturyzacji i modernizacji.

Na rynku mleka najważniejszymi instrumentami były działania realizowane w ramach grupy pierwszej, a więc instrumenty polityki handlowej, zagospodarowywanie nadwyżek i limitowanie produkcji. Na producentów mleka w bezpośredni sposób oddziaływało kwotowanie produkcji mleka, które zostało wprowadzone w UE w 1984 roku w celu przeciwdziałania stale rosnącym nadwyżkom produkcji, które pociągały za sobą konieczność realizacji bardzo kosztownej interwencji rynkowej [Malak-Rawlikowska

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

2005]. Początkowo system kwotowania produkcji mleka został wprowadzony na okres 5 lat. Pozytywne doświadczenia z jego funkcjonowaniem spowodowały systematyczne przedłużanie okresu jego działania. Zgodnie z ostatnimi uzgodnieniami jego funkcjonowanie jest zagwarantowane do 2014/15 roku. Po tym okresie istnieje bardzo duże prawdopodobieństwo jego wycofania. Celem opracowania jest zaprezentowanie zmian, jakie zaszły w zakresie produkcji mleka w Polsce w okresie 2004-2007. Ponadto podjęta została próba określenia skutków wycofania systemu limitowania produkcji dla polskich rolników.

Materiał badawczy

Do badań na temat kwotowania produkcji mleka w Polsce wykorzystano dane pierwotne pochodzące z jednostki administrującej tym mechanizmem (ARR). W analizie skupiono się na grupie dostawców hurtowych, która produkowała mleko na potrzeby przemysłu przetwórczego. Była to grupa liderów, która w wyniku pełnego uczestnictwa w rynku oraz silnego oddziaływania czynników zewnętrznych podlegała dużym przemianom. Okresem badawczym objęto trzy pełne lata kwotowe. W celu uzupełnienia prowadzonej analizy, w oparciu o dane GUS, IERiGŻ i ARR dokonano charakterystyki warunków ekonomicznych produkcji mleka w badanym okresie. Na tej podstawie wysunięto hipotezy odnośnie konsekwencji likwidacji kwotowania produkcji mleka dla polskich rolników.

Wprowadzenie systemu kwotowania produkcji mleka w Polsce jako wynik negocjacji

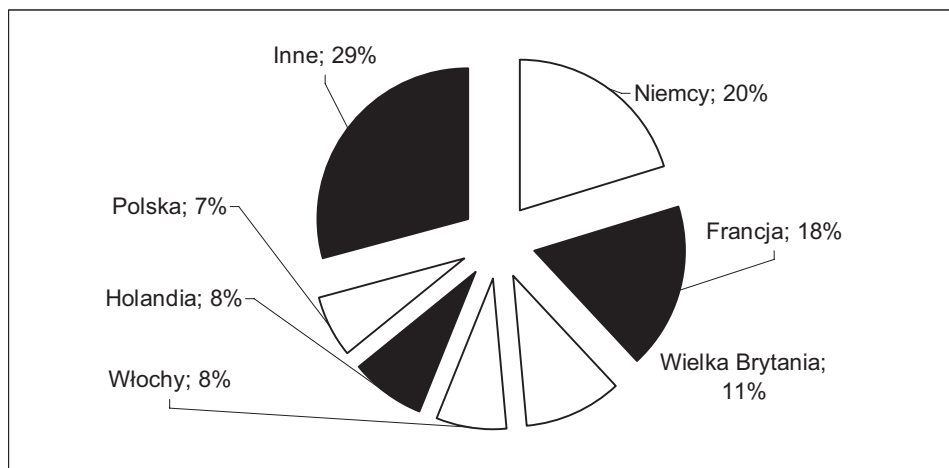
Limit produkcyjny mleka dla Polski został ustalony 13 grudnia 2002 roku na szczycie Unii Europejskiej w Kopenhadze w wysokości 8 964 017 ton, w tym [ARR 2005]:

- 8 500 000 ton jako krajowa kwota mleczna dla dostawców hurtowych,
- 464 017 ton jako krajowa kwota mleczna dla dostawców bezpośrednich.

Ponadto została określona rezerwa restrukturyzacyjna w wysokości 416 126 ton, którą Polska, jako pierwsza spośród nowoprzyjętych krajów do UE, wykorzystwała w 2006 r. W wyniku podjętych decyzji Polska uzyskała szóstą co do wielkości narodową kwotę mleczną w Unii Europejskiej (rysunek 1). W 2005 roku największymi producentami mleka były Niemcy i Francja, które dysponowały odpowiednio 20% i 18% limitu produkcyjnego całej Unii Europejskiej. W krajach „starej 15” skupione było 87% kwoty. Państwa „nowej 10” posiadały jedynie 13%, wśród których Polska z udziałem 7% była zdecydowanym liderem.

Wynik negocjacji w zakresie uzyskanych limitów produkcyjnych mleka dla Polski, w kontekście wielkości produkcji dla potrzeb przemysłu mleczarskiego należy oceniać pozytywnie. W 2002 roku, kiedy zapadły wiążące decyzje w tym zakresie skup mleka w naszym kraju nieznacznie przekraczał 7 mln t. Była to wartość zbliżona do średniej wielkości skupu realizowanego w Polsce w latach 1994-2004 [Rocznik... 2008]. Wielkość krajowej kwoty mlecznej przyznanej dostawcom hurtowym w wyniku negocjacji przewyższała ją o około 1,5 mln t, a po uwzględnieniu rezerwy restrukturyzacyjnej o około 2 mln t. Również przyjęty system wzrostu narodowych kwot mlecznych był dla Polski korzystny (tabela 1). Zgodnie z nim państwa „nowej 10” (z wyjątkiem Cypru i Malty) miały prawo od 2006 roku do zwiększenia posiadanej kwoty w ramach rezerwy

restrukturyzacyjnej. Polska przeprowadziła tą operację w 2006 roku zwiększając krajową kwotę mleczną w stosunku do roku bazowego o około 5%. Państwa „starej 15” mogły również zwiększać posiadane przez siebie narodowe kwoty mleczne od 2006 roku z tym, że wzrost ten był realizowany stopniowo z roku na rok. Dynamika tego wzrostu była jednak mniejsza, zawarta w przedziale 1-2%.



Rys. 1. Udział narodowych kwot mlecznych w ogólnej kwocie produkcyjnej UE w latach 2004-2005

Fig. 1. Shares of national milk quotas in the general EU production quota in years 2004 and 2005

Źródło: opracowanie własne

Tabela 1. Wzrost narodowych kwot mlecznych w latach 2004-2009 na przykładzie wybranych państw UE*

Table 1. The increase of national milk quotas between 2004 and 2009 exemplified by some of the EU member states

Kraj lub grupa krajów	Narodowe kwoty mleczne w roku, tys. ton				Stosunek kwot 2008/2004, %	Kwota na 1 mieszkańca [kg]
	2004/2005	2006/2007	2007/2008	2008/2009		
Belgia	3310,4	3327,0	3343,5	3360,1	102%	318
Dania	4455,3	4477,6	4499,9	4522,2	102%	825
Niemcy	27864,8	28004,1	28143,5	28282,8	102%	338
Hiszpania	6117	6117,0	6117,0	6117,0	100%	140
Francja	24235,8	24357,0	24478,2	24599,3	101%	404
Irlandia	5395,8	5395,8	5395,8	5395,8	100%	1341
Włochy	10530,1	10530,1	10530,1	10530,1	100%	183
Holandia	11074,7	11130,1	11185,4	11240,8	101%	680
Wielka Brytania	14609,7	14682,7	14755,6	14828,6	101%	245
Razem UE-15	119010	119543,7	120024,3	120505,0	101%	432
Czechy	2682,1	2737,9	2737,9	2737,9	102%	263
Węgry	1947,3	1990,1	1990,1	1990,1	102%	193
Polska	8964	9380,1	9380,1	9380,1	105%	235
Razem UE-10	18327,9	18999,4	18999,4	18999,4	104%	281
Razem UE-25	137337,9	138543,1	139023,7	139504,4	102%	356

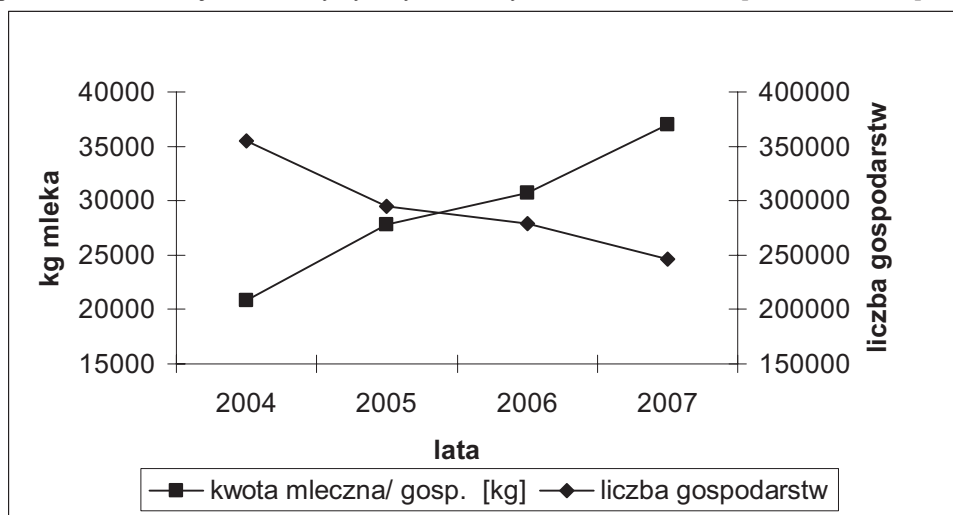
Źródło: opracowanie własne

* w zestawieniu nie uwzględniono planowanego na 2008 rok zwiększenia o 2% narodowych kwot mlecznych dla wszystkich państw członkowskich UE.

Zdecydowanie gorzej należy oceniać przyznaną Polsce krajową kwotę mleczną z punktu widzenia potencjału produkcyjnego, czy potencjalnych możliwości popytowych rynku krajowego. O bardzo dużych możliwościach produkcyjnych polskiego rolnictwa najlepiej świadczy wzrost skupu zrealizowanego w ciągu 3 pierwszych lat kwotowych (o około 1,5 mln t) [Rynek... 2007]. Oceniając kwotę w kontekście potencjalnych możliwości popytowych rynku krajowego, należy zwrócić uwagę na wielkość krajowej kwoty mlecznej przypadającej na 1 mieszkańca (tabela 1). W krajach „starej 15” średnio na 1 mieszkańca przypada ponad 400 kg mleka i jest to wartość zbliżona do spożycia, jakie na tym terenie jest realizowane. W krajach „nowej 10” wielkość ta jest zdecydowanie mniejsza i utrzymuje się na poziomie około 280 kg. W Polsce na 1 mieszkańca przypada jedynie 235 kg mleka. W 2007 roku była to jednak i tak wartość większa niż spożycie krajowe mleka i jego przetworów przypadające na jednego mieszkańca.

Produkcja mleka w Polsce w latach 2004-2007

System kwotowania produkcji mleka rozpoczął swoje działanie w Polsce w 2004 roku. W tym okresie na rynku funkcjonowało ponad 355 tys. gospodarstw rolniczych, które produkowały mleko na potrzeby przemysłu mleczarskiego (rysunek 2). Na podstawie roku referencyjnego posiadały one w skali kraju uprawnienia do wprowadzenia na rynek 7,4 mln t mleka. Była to kwota o ponad 1 mln t mniejsza niż krajowa kwota mleczna jaką w tym momencie dysponowała Polska. Produkcja mleka charakteryzowała się bardzo niskim poziomem koncentracji. Przeciętnie na jedno gospodarstwo w skali kraju przypadało nieznacznie ponad 20 tys. kg mleka. W porównaniu z krajami Europy Zachodniej był to poziom koncentracji charakterystyczny dla tamtych terenów z lat 70. [Kasztelan 2007].

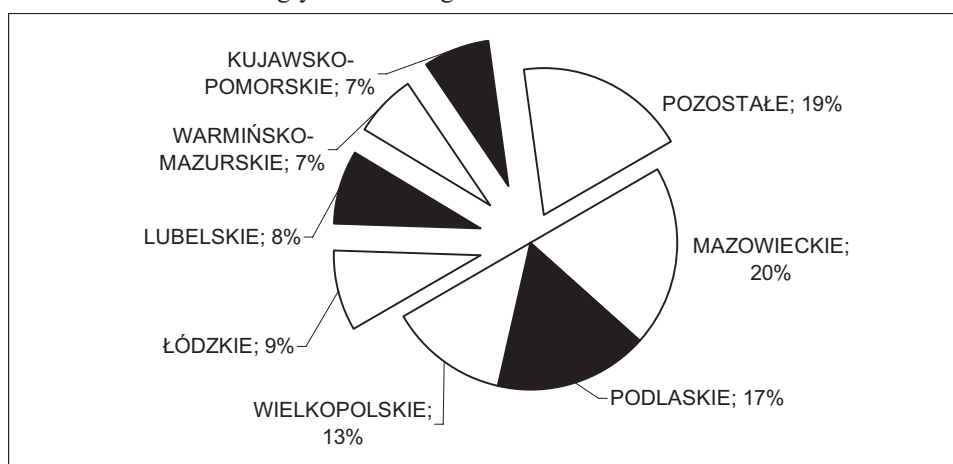


Rys. 2. Koncentracja produkcji mleka w Polsce w latach 2004-2007

Fig. 2. The concentration of milk production in Poland between years 2004 and 2007

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych ARR

Zdecydowanie inaczej wyglądała kwestia koncentracji produkcji w poszczególnych regionach kraju (rysunek 3). W 2004 roku równo 50% krajowej kwoty mlecznej znalazło się na terenie trzech województw: mazowieckiego, podlaskiego i wielkopolskiego. Poza nimi znaczący udział posiadały województwa: łódzkie, lubelskie, warmińsko-mazurskie i kujawsko-pomorskie. Wyżej wymienione tereny skupiały łącznie 81% rozdysponowanej krajowej kwoty mlecznej. Na terenie pozostałych 9 województw towarowa produkcja mleka w 2004 roku nie odgrywała istotnego znaczenia.



Rys. 3. Rozdysponowanie krajowej kwoty mlecznej dla dostawców hurtowych w pierwszym roku kwotowym na podstawie roku referencyjnego

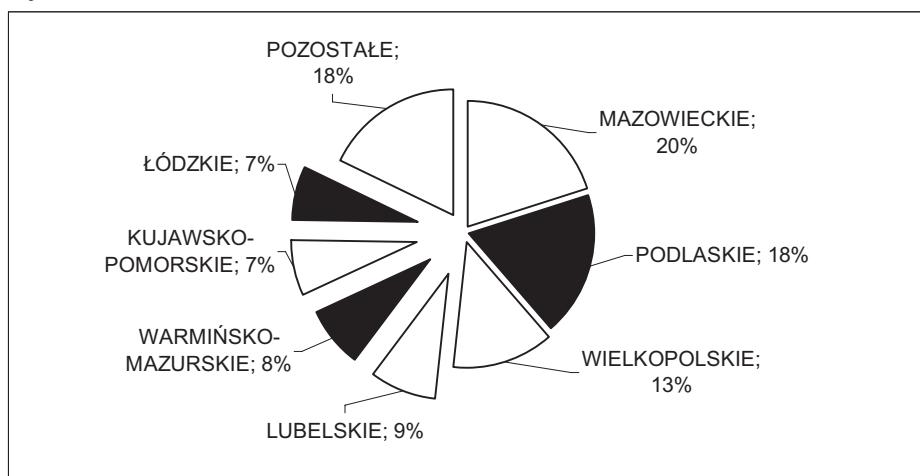
Fig. 3. The distribution of the national milk quota among the wholesale providers during the first quota year

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych ARR

W Polsce w latach 90. procesy koncentracji produkcji mleka przebiegały bardzo powoli. Okres ten charakteryzował się spadkiem pogłowia krów, stagnacją przyrostu mleczności (od 1994 r.), zmniejszeniem produkcji mleka oraz liczby gospodarstw mlecznych [Malak-Rawlikowska 2005]. Po przystąpieniu Polski do UE producentom mleka zostały postawione bardzo wysokie wymagania, przede wszystkim w zakresie standardów pozyskiwania mleka i dobrostanu zwierząt, jak również wymagania formalne związane z uczestnictwem w mechanizmie kwotowania produkcji. Nie wszyscy producenci byli w stanie się do nich dostosować, co w dużej mierze było powodem silnego ograniczenia liczby gospodarstw produkujących mleko na potrzeby przemysłu. Jednocześnie w początkowym okresie członkostwa w UE rynek mleka charakteryzował się dużą stabilnością. Ceny mleka sukcesywnie wzrastały, w odróżnieniu od cen innych produktów rolniczych, co skłaniało część producentów do rozwijania produkcji. W wyniku tych procesów po trzech latach kwotowych liczba dostawców hurtowych zmniejszyła się o 31%, do poziomu około 246 tys. Jednocześnie odnotowano bardzo silny wzrost skupu do około 9 mln t, który był wynikiem rozwoju produkcji w gospodarstwach, które pozostały przy produkcji mleka. Procesy te zaowocowały wzrostem średniej wielkości kwoty produkcyjnej na gospodarstwo do poziomu około 37 tys. kg. Szybkość przemian, jakie nastąpiły w tym zakresie w tak krótkim okresie, zasługuje na podkreślenie. Należy jednak pamiętać, że

poziom koncentracji produkcji w polskich gospodarstwach jest nadal bardzo niski w porównaniu z państwami Europy Zachodniej.

Zmiany jakie miały miejsce w gospodarstwach rolnych produkujących mleko w latach 2004-2007 nie wpłynęły znacząco na rozlokowanie produkcji mleka na terenie kraju (rysunek 4). W 2007 roku 82% krajowych praw do hurtowej sprzedaży mleka rozlokowane było na terenie 7 województw. Potentatami w tym zakresie były województwa mazowieckie, podlaskie i wielkopolskie. Największe zmiany zaszły w zakresie szybkości rozwoju produkcji mleka w pozostałych 4 obszarach, wśród których najsłabiej wypadło województwo łódzkie.



Rys. 4. Rozdysponowanie krajowej kwoty mlecznej dla dostawców hurtowych na początek roku kwotowego 2007-2008

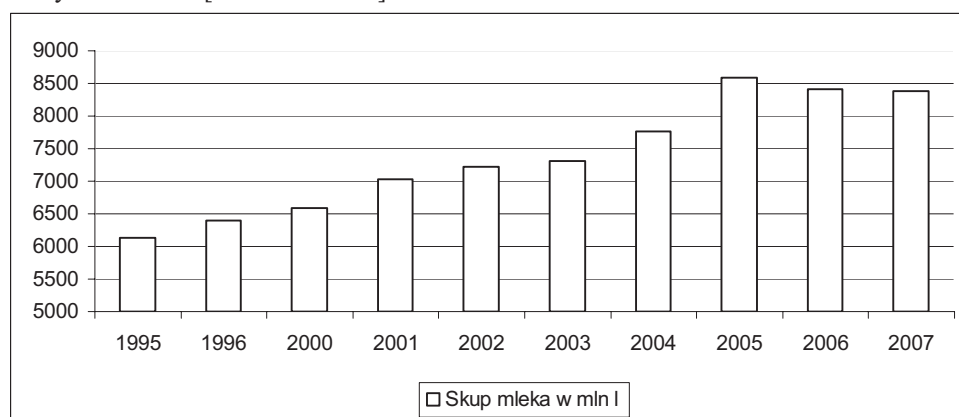
Fig. 4. The distribution of the national milk quota among the wholesale providers at the beginning of 2007-2008 quota year

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych ARR

Likwidacja kwotowania produkcji mleka

Propozycje Komisji Europejskiej zaprezentowane 20 maja 2008 roku zakładają likwidację systemu kwotowania produkcji mleka po roku 2015. Decyzja ta ma zostać poprzedzona stopniowym podnoszeniem narodowych kwot mlecznych, co de facto spowoduje wyłączenie całego mechanizmu w sytuacji, gdy prawa produkcyjne pozostające w gestii poszczególnych państw członkowskich będą przewyższały wielkość realizowanego skupu. Na tym tle toczy się obecnie dyskusja na temat zasadności takiego sposobu postępowania. Rząd Polski w swoim stanowisku sprzeciwia się tym propozycjom i opowiada się za dalszym utrzymaniem systemu. Dla producenta rolnego system limitowania produkcji jest sposobem pozyskiwania uprawnień do członkostwa w „klubie”. Im klub bardziej elitarny, tym rola systemu wzrasta. Chcąc ocenić konsekwencje wycofania systemu kwotowania produkcji mleka dla polskich rolników należy się zastanowić nad konkurencyjnością produkcji mleka w stosunku do innych kierunków produkcji. Na uwagę zasługuje tu tendencja jaka ukształtowała się w zakresie wielkości skupu mleka (rysunek

5). Po wstąpieniu Polski do UE skup mleka w latach 2004-2005 rósł bardzo intensywnie. Tendencja ta w kolejnych dwóch latach została jednak odwrócona, pomimo bardzo dobrej koniunktury na rynku mleka, jaka wystąpiła w 2007 roku. W jej konsekwencji ceny mleka w skupie wzrosły przeciętnie o 20% w bardzo krótkim okresie (rysunek 6). Sytuacja ta nie zachęcała jednak rolników do intensywnego zwiększania produkcji. Stan ten potwierdzają niskie ceny kwotowych na rynku, które w roku kwotowym 2007-2008 systematycznie traciły na wartości [Kasztelan 2008].



Rys. 5. Skup mleka w Polsce latach 1995-2007

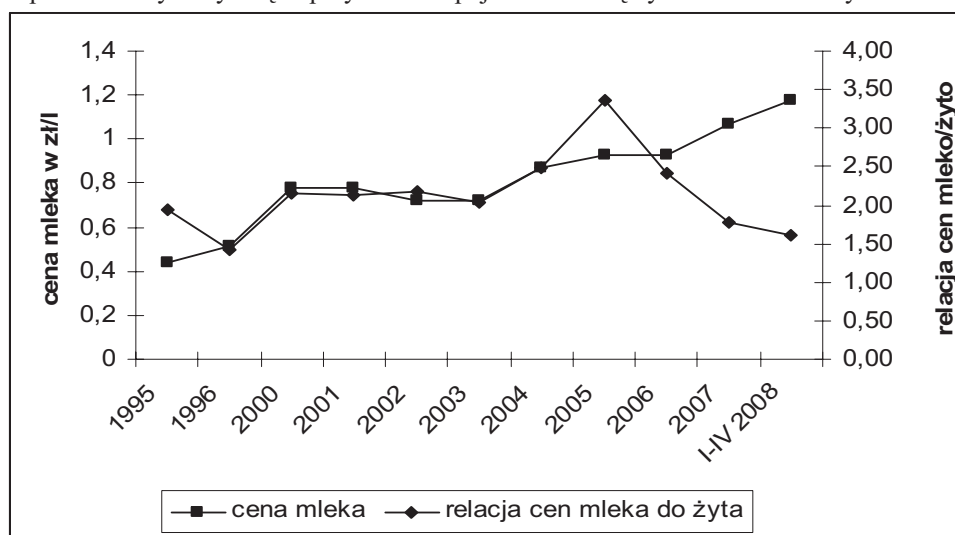
Fig. 5. Polish milk wholesale purchases in years between 1995 and 2007

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS

W warunkach gospodarki rynkowej o atrakcyjności poszczególnych kierunków produkcji decyduje ich opłacalność. Jednym z podstawowych czynników wpływających na to kryterium jest cena produktów gotowych. Ceny mleka w Polsce po długim okresie stagnacji w latach 2000-2003 systematycznie rosły. Sytuacja ta powinna skłaniać rolników do rozwijania produkcji. Proces ten miał miejsce w latach 2004-2005. Po tym okresie pomimo utrzymania się tendencji w zakresie wzrostu cen mleka surowego, wzrost skupu mleka w Polsce został zahamowany. Wyjaśnienia tej sytuacji należy poszukiwać w relacjach opłacalności produkcji mleka w stosunku do innych działalności. Na rysunku 6 przedstawiono relację ceny mleka do ceny żyta. Okazuje się, że od 2006 roku w wyniku gwałtownego wzrostu cen produktów roślinnych relacja cen tych produktów ulegała systematycznemu pogorszeniu. Sytuacja odwrotna występowała w okresie gwałtownego wzrostu produkcji towarowej mleka w Polsce, tj. w latach 2003-2006. W tym okresie relacja na korzyść mleka uległa poprawie o 64%. Niestety w kolejnych latach trend ten został odwrócony. Relacja cen mleka do żyta spadła poniżej poziomu z 2003 roku.

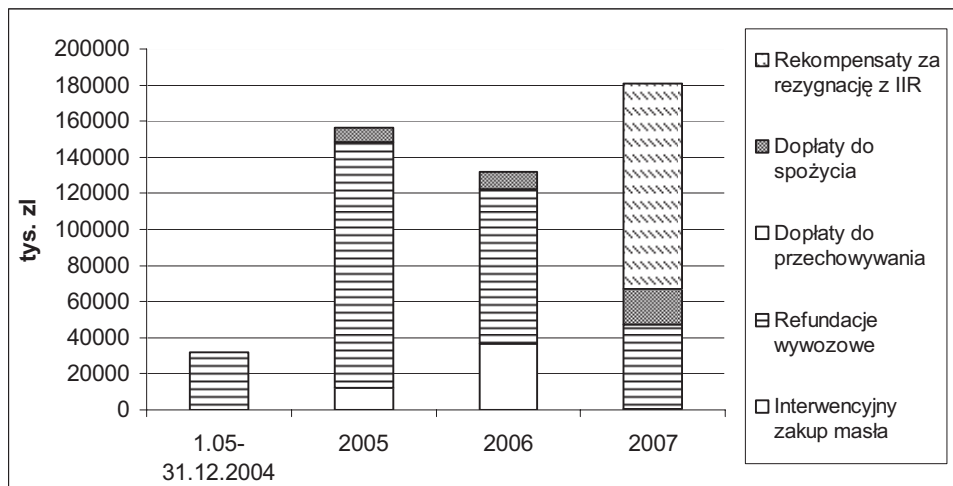
Planowana likwidacja kwotowania produkcji mleka jest jednym z elementów reformy sposobu funkcjonowania rynku mleka w ramach wspólnej polityki rolnej. Pozostałymi instrumentami wspierającymi ceny na tym rynku do 2008 roku były dopłaty do przechowywania, refundacje wywozowe oraz zakupy interwencyjne. Rola tych instrumentów w latach 2005-2007 uległa silnemu ograniczeniu [Drygas 2008]. Wsparcie rynku w Polsce w tym zakresie zmniejszyło się z 148,3 mln zł do 47,3 mln zł (rysunek 7). Poza wspomnianymi mechanizmami w analizowanym okresie funkcjonowały jeszcze dopłaty do spożycia oraz rekompensaty za rezygnację z posiadanych limitów

produkcyjnych. Wsparcie wewnętrznego spożycia mleka było instrumentem, którego skala działania była systematycznie zwiększana. W ramach tego działania ilość wydatkowanych środków w latach 2005-2007 uległa zwiększeniu ponad dwukrotnie. W przyszłości planuje się dalszy wzrost wydatków w tym obszarze. Rekompensaty za rezygnację z posiadanych przez rolników indywidualnych ilości referencyjnych były nowym instrumentem w Polsce, który pojawił się po raz pierwszy w 2007 roku. Jednocześnie był to instrument, za pomocą którego wydatkowano w tym roku największa ilość środków finansowych. Głównym jego celem było przyspieszenie procesów koncentracji produkcji mleka, poprzez zachęcenie małych producentów mleka do rezygnacji z produkcji. Uwolnione w ten sposób limity produkcyjne mogły być zagospodarowane przez rolników zainteresowanych rozwojem produkcji. Zmiany jakie zachodzą w zakresie zasad funkcjonowania rynku mleka prowadzą do jego liberalizacji. Proces ten spowoduje zbliżenie się cen mleka w UE do cen światowych. Ponadto należy spodziewać się ich wyraźnych wahań [Parzonko 2008]. Dotychczas rynek mleka w Polsce (od 2004 roku) charakteryzował się dużą stabilnością. W konsekwencji likwidacji kwotowania produkcji oraz wycofania innych instrumentów wsparcia należy liczyć się w przyszłości z pojawieniem się cykli koniunkturalnych.



Rys. 6. Ceny mleka i relacja ceny mleka do ceny żyta w latach 1995-2008
 Fig. 6. Price of milk and its relation to the grain price in years between 1995 and 2008
 Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS i IERiGŻ

Zmiany relacji cen produktów rolnych w latach 2006-2007, oraz realizowana liberalizacja rynku mleka powodują, że produkcja mleka traci swoje przewagi konkurencyjne nad innymi działalnościami. W tej sytuacji administracyjne ograniczanie podaży przestaje mieć znaczenie. Czynnikiem ekonomicznym jest podstawowym bodźcem zachęcającym producentów do rozwijania produkcji. Siłę tego oddziaływania doskonale można było zaobserwować w latach 2004-2006, kiedy skup mleka w Polsce wzrósł o około 20%. Na tym tle kwestia likwidacji kwotowania produkcji nie jest zasadniczym problemem warunkującym rozwój lub regres produkcji mleka w Polsce.



Rys. 7. Środki wydatkowane w ramach mechanizmów WPR i działań krajowych na rynku mleka w latach 2004-2007

Fig. 7. Expenses within CAP mechanisms and national milk market regulations between years 2004 and 2007

Źródło: [Drygas 2008]

Podsumowanie

Limitowanie produkcji jest jednym z instrumentów wspólnej polityki rolnej mających na celu podtrzymanie rynkowych cen produktów rolniczych, oraz przeciwdziałanie powstawaniu nadmiernych nadwyżek produkcyjnych. W Polsce system ten na rynku mleka zafunkcjonował od 2004 roku. Wraz z jego pojawieniem się, po okresie kilkuletniej stagnacji, nastąpił intensywny rozwój produkcji towarowej mleka na potrzeby przemysłu mleczarskiego. Głównym bodźcem tych zmian była poprawa opłacalności produkcji na poziomie samej działalności, jak również w relacji do innych działalności. Trend ten był tak silny, że w krótkim czasie doprowadził do przekroczenia krajowej kwoty mlecznej. Tendencja wzrostowa cen mleka utrzymywała się w całym badanym okresie. Jednak od 2006 roku relacja cen mleka do innych produktów (produktów roślinnych) systematycznie ulegała pogorszeniu. Zmiany te doprowadziły do wyhamowania tendencji wzrostowej w skupie mleka w Polsce. Proces ten miał miejsce pomimo hossy na rynku mleka jaka miała miejsce w 2007 roku.

Rynek mleka w UE systematycznie jest coraz silniej liberalizowany. Wsparcie rynku w Polsce w latach 2005-2007 zmniejszyło się o około 100 mln zł. Zgodnie z propozycjami Komisji Europejskiej kolejnym etapem tego procesu ma być likwidacja systemu kwotowania produkcji. Kwestia ta wzbudza obecnie dużo kontrowersji. Należy jednak stwierdzić, że w obecnej sytuacji rynkowej i przy wycofaniu innych instrumentów, które towarzyszyły kwotowaniu produkcji, zagadnienie to dla polskich producentów mleka jest mało istotne. Ograniczanie podaży funkcjonuje efektywnie gdy dotyczy produktów o wysokiej opłacalności. W ostatnim okresie konkurencyjność produkcji mleka uległa pogorszeniu szczególnie w relacji do produkcji roślinnej.

Literatura

- Drygas M. [2008]: ARR – finansowanie mechanizmów na rynku mleka (1 maja 2004 - 31 grudnia 2007). *Biuletyn informacyjny ARR* nr 3.
- Kasztelan P. [2008]: Polityka Rolna Unii Europejskiej. [W:] Uwarunkowania ekonomiczne produkcji mleka w polskich gospodarstwach w perspektywie liberalizacji polityki rolnej UE. ZPPM, Warszawa.
- Kasztelan P. [2007]: Koncentracja produkcji mleka w Polsce w latach 2004-2006. *Roczniki Naukowe SERIA*, tom IX, zeszyt 3.
- Malak-Rawlikowska A. [2005]: Ekonomiczne i organizacyjne skutki wprowadzenia systemu regulacji produkcji mleka w wybranych krajach Unii Europejskiej i w Polsce. Wydawnictwo SGGW, Warszawa.
- Parzonko A. [2008]: Ceny zwierząt i produktów pochodzenia zwierzęcego oraz ceny czynników produkcji w wybranych krajach na świecie. [W:] Uwarunkowania ekonomiczne produkcji mleka w polskich gospodarstwach w perspektywie liberalizacji polityki rolnej UE. ZPPM, Warszawa.
- Rocznik Statystyczny Rolnictwa i Obszarów Wiejskich 2007. [2008]. Główny Urząd Statystyczny, Warszawa .
- Rynek mleka. Stan i perspektywy. [2007]. IERiGŻ-Państwowy Instytut Badawczy, ARR, MRiRW, Warszawa, październik, nr 33.
- Rynek rolny. [2008]. IERiGŻ-Państwowy Instytut Badawczy, Warszawa, maj.
- System kwot mlecznych w Polsce. [2005]. ARR, Warszawa.

Ryszard Kata¹
Wydział Ekonomii
Uniwersytet Rzeszowski
Rzeszów

Potrzeby rolników w zakresie wsparcia ze strony otoczenia instytucjonalnego w warunkach członkostwa Polski w Unii Europejskiej

Farmers' needs of institutional support in conditions of Poland's membership in the European Union

Abstract. The paper discusses Polish farmers' needs in the scope of different forms of institutional support under the circumstances of new opportunities for agriculture after Polish accession to the European Union. Spatial range of investigations covers a macro-region with small scale farming. Analysis concern this forms of support as well as institutions which, in farmers opinion, can effectively contribute to transformation and development of farms.

Key words: supporting institutions, small scale farming, transformation of agriculture farms.

Synopsis. W opracowaniu dokonano charakterystyki potrzeb rolników w zakresie różnych form wsparcia gospodarstw rolnych ze strony otoczenia instytucjonalnego w nowych uwarunkowaniach dla rolnictwa, jakie wynikają z członkostwa Polski w Unii Europejskiej. Zakres przestrzenny badań obejmuje makroregion rolnictwa rozdrobnionego. Analizie poddano te formy wsparcia oraz instytucje, które zdaniem rolników mogą najskuteczniej przyczynić się do przekształceń i rozwoju gospodarstw.

Słowa kluczowe: instytucje wspierające, rolnictwo rozdrobnione, przekształcenia gospodarstw rolnych.

Wstęp

System instytucjonalny rolnictwa tworzą agencje rolne, ośrodki doradztwa rolniczego, organizacje rolnicze, a także regulacje dotyczące organizacji rynków rolnych, grup producentów czy spółdzielczości wiejskiej. Wymienione organizacje i normy stanowią element układu instytucjonalnego, który otacza rolnictwo i z którym gospodarstwa rolne utrzymują mniej lub bardziej trwałe relacje. Głównym zadaniem takich instytucji jest poprawianie pozycji przetargowej rolnictwa w odniesieniu do pozostałych ogniw agrobiznesu [Grzelak 2003]. System instytucjonalny rolnictwa tworzą także instytucje rynkowe (komercyjne), takie jak np. banki, firmy ubezpieczeniowe, czy giełdy rolne, które są istotne dla prawidłowego funkcjonowania rolnictwa. Instytucje te, poprzez transakcje oraz współpracę z rolnikami, przyczyniają się do bardziej partnerskich relacji gospodarstw rolnych z otoczeniem rynkowym.

Po przystąpieniu Polski do Unii Europejskiej i objęciu rodzimego rolnictwa regulacjami Wspólnej Polityki Rolnej (WPR) pojawiają się nowe obszary potrzeb, które implikują konieczność zmian i dostosowań w otoczeniu instytucjonalnym rolnictwa.

¹ Dr inż., pl. Ofiar Getta 4/5, 35-002 Rzeszów, tel. 017 872 1676, e-mail: rdkata@univ.rzeszow.pl

Skutkuje to potrzebą powoływania nowych instytucji, działających w tej sferze oraz zwiększenia adaptacyjności instytucji już funkcjonujących w otoczeniu rolnictwa.

Zmianie ulegają także potrzeby rolników w zakresie wsparcia ze strony otoczenia instytucjonalnego, zwłaszcza dotyczące procesów przekształceń i modernizacji gospodarstw. Wynikają one głównie ze zmian warunków funkcjonowania rolnictwa w efekcie oddziaływania WPR oraz związanych z tym możliwości pozyskania unijnych środków na finansowanie gospodarstw. Należy jednak podkreślić, że większość programów unijnych wspierających przekształcenia w rolnictwie sprzyja gospodarstwom silniejszym ekonomicznie i silniej zintegrowanym z otoczeniem instytucjonalnym (rynkowym, finansowym, consultingowym itd.) [Kata i Grzebyk 2006].

Nie ulega wątpliwości, że skuteczność wykorzystania przez wieś i rolnictwo szans, jakie wiążą się z członkostwem Polski w UE zależy w dużym stopniu od sprawnie funkcjonującego systemu instytucjonalnego. Rolnictwo rozdrobnione, ze względu na swoje problemy strukturalne, wymaga w tym aspekcie szczególnej uwagi. Wsparcie ze strony otoczenia instytucjonalnego musi być dostosowane do specyfiki tego typu rolnictwa oraz potrzeb rolników, które są w znacznej mierze różne od potrzeb rolników w regionach o dominacji gospodarstw o dużym obszarze użytków rolnych, wysokotowarowych i silnych ekonomicznie. Ponadto należy mieć także na uwadze szereg czynników stanowiących barierę w relacjach rolników z otoczeniem instytucjonalnym. Te bariery to m. in. niski poziom kompetencji rolników (wiedzy, umiejętności, doświadczenia) w zakresie relacji z instytucjami, niska ocena perspektyw rozwojowych gospodarstw, niechęć do działań zespołowych. Te wszystkie bariery, w połączeniu z szeregiem ograniczeń charakterystycznych dla rolnictwa rozdrobnionego, jak np. brak kapitału własnego i utrudniony dostęp do kapitału zewnętrznego, słabe powiązanie gospodarstw z rynkiem itd., powodują, że oferta wsparcia ze strony otoczenia instytucjonalnego musi być dostosowana do potrzeb rolników i skutecznie do nich adresowana.

W tym kontekście celem badań omawianych w artykule było rozpoznanie potrzeb rolników w regionie rolnictwa rozdrobnionego, dotyczących wsparcia ze strony otoczenia instytucjonalnego w warunkach członkostwa Polski w Unii Europejskiej. W opracowaniu dokonano analizy zbiorowości gospodarstw rolnych w aspekcie form wsparcia instytucjonalnego, z jakich korzystali rolnicy w latach 2004-2006. Przedmiotem badań były także oczekiwania rolników w zakresie form pomocy otoczenia instytucjonalnego, które mogłyby sprzyjać rozwojowi ich gospodarstw. Analizę dokonano w przekroju grup obszarowych oraz wielkości ekonomicznej gospodarstw.

W opracowaniu skoncentrowano uwagę na instytucjach otoczenia rolnictwa, funkcjonujących w postaci różnego typu organizacji formalnych.

Źródłem danych empirycznych były badania ankietowe, w formie wywiadu kwestionariuszowego, przeprowadzonego z rolnikami z regionu Polski południowo-wschodniej (tj. województw świętokrzyskiego, podkarpackiego i małopolskiego).

Sondaż przeprowadzono w pierwszej połowie 2007 r. na losowo wybranej próbie 856 rolników, właścicieli indywidualnych gospodarstw rolnych².

² Badania były realizowane w ramach projektu badawczego N114 009 31/2320, pt. „Rola lokalnych instytucji w przekształcaniach rolnictwa o rozdrobnionej strukturze gospodarstw (po przystąpieniu Polski do Unii Europejskiej)”, finansowanego przez MNiSzW ze środków na naukę.

Wyniki badań

Objęte badaniami ankietowymi gospodarstwa rolne były mocno zróżnicowane pod względem siły ekonomicznej oraz powierzchni użytków rolnych. Dodatkowo na etapie doboru jednostek do próby badawczej wyodrębniono także grupę gospodarstw nie korzystających z dopłat bezpośrednich UE. Są to jednostki, które statystycznie zaliczane są do gospodarstw rolnych, ale w istocie nie prowadzą produkcji rolnej na potrzeby rynku lecz jedynie na samozaopatrzenie. W badanej zbiorowości gospodarstw wykazują one najsłabszą siłę ekonomiczną i przeciętnie najmniejszy obszar użytków rolnych (tabela 1).

Tabela 1. Charakterystyka badanych gospodarstw rolnych

Table 1. Description of examined farms

Charakterystyka	Badane gospodarstwa rolne (stan na koniec 2006 r.)				
	ogółem	nie korzystające z dopłat bezpośrednich	korzystające z dopłat bezpośrednich, wg grup obszarowych, ha UR		
			od 1 do 4,99	od 5 do 9,99	10 i więcej
Liczba gospodarstw	856	136	329	248	143
Przeciętna wielkość (siła) ekonomiczna gospodarstwa w ESU*	8,0	0,8	4,4	9,4	20,8
Przeciętna powierzchnia UR w gospodarstwie w ha	7,9	2,0	3,7	7,7	23,6

* European Size Unit (Europejska Jednostka Wielkości) liczba określająca wielkość ekonomiczną gospodarstwa rolnego, ustalana na podstawie standardowej nadwyżki bezpośredniej w gospodarstwie (1 ESU odpowiada nadwyżce 1200 euro/rok).

Źródło: badania ankietowe

Analiza struktury gospodarstw w zakresie form pomocy otoczenia instytucjonalnego z jakich korzystali rolnicy (tabela 2), pokazuje wyraźnie, że gospodarstwa ubiegające się o dopłaty bezpośrednie, a zatem prowadzące produkcję rolną, korzystały przede wszystkim ze wsparcia w zakresie pozyskania środków finansowych UE. Duży odsetek tych rolników korzystał także z doradztwa i szkoleń, które również w znacznym zakresie dotyczyły tematyki unijnej. W tym aspekcie nie było istotnych różnic pomiędzy grupami gospodarstw ubiegających się o dopłaty bezpośrednie. Natomiast różnice na korzyść gospodarstw o większym obszarze użytków rolnych dotyczyły odsetka użytkowników korzystających z innych form pomocy instytucji. Użytkownicy gospodarstw większych obszarowo (powyżej 10 ha UR) znacznie częściej niż rolnicy z pozostałych grup korzystali z pomocy w ubieganiu się o środki unijne z funduszy strukturalnych oraz z Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich (PROW), które wiązały się z realizacją planów rozwojowych lub rolno-środowiskowych. Znacznie większy odsetek rolników w tej grupie korzystał także z zewnętrznego zwrotnego zasilania finansowego oraz pomocy w sprzedaży i marketingu, czy też przy wprowadzaniu innowacji.

Natomiast grupą zdecydowanie odbiegającą od pozostałych pod względem odsetka rolników korzystających z różnych form pomocy otoczenia instytucjonalnego były gospodarstwa nie ubiegające się o dopłaty bezpośrednie. Rolnicy z tej grupy, mając bardzo słabe i sporadyczne kontakty z otoczeniem instytucjonalnym, praktycznie nie korzystali z

żadnych form pomocy. Jedynie w zakresie doradztwa i szkoleń, głównie związanych z doradztwem zawodowym, pomoc uzyskało 14% respondentów.

Wyniki badań wskazują, że także w przekroju grup wielkości (siły) ekonomicznej gospodarstw istnieją bardzo duże różnice w aspekcie korzystania przez rolników z różnych form pomocy otoczenia instytucjonalnego. Wraz ze wzrostem siły ekonomicznej zwiększa się odsetek użytkowników gospodarstw korzystających ze wsparcia instytucji w obszarach pozyskiwania funduszy unijnych, doradztwa i szkoleń, kredytowania gospodarstw, wprowadzania innowacji czy też sprzedaży produktów i usług (rysunek 1). W przypadku gospodarstw o najmniejszej sile ekonomicznej (zwłaszcza poniżej 2 ESU) słabe relacje z instytucjami i sporadyczne korzystanie z ich usług potwierdzają wyizolowanie tej grupy gospodarstw z systemu ekonomicznego rolnictwa. Problem polega na tym, że grupa ta jest bardzo liczna w badanym regionie. W analizowanej zbiorowości jednostki bardzo małe, tj. o wielkości ekonomicznej poniżej 4 ESU stanowiły 50,9% ogółu gospodarstw (poniżej 2 ESU 31,1%).

Tabela 2. Odsetek gospodarstw korzystających z różnych form pomocy otoczenia instytucjonalnego

Table 2. Percentage of farms taking advantage of different forms of institutional support

Forma wsparcia	Odsetek gospodarstw, %*			
	nie korzystających z dopłat bezpośrednich	korzystających z dopłat bezpośrednich wg grup obszarowych, ha UR		
		od 1 do 4,99	od 5 do 9,99	10 i więcej
Pomoc w pozyskiwaniu środków finansowych z UE (w tym dopłat bezpośrednich)	3,7	75,1	82,7	87,5
Doradztwo, konsulting, szkolenia	14,0	74,8	80,5	82,1
Przygotowanie planów inwestycyjnych, planów rozwoju gospodarstwa itp.	3,7	31,6	48,7	62,8
Pomoc finansowa (kredyt, pożyczka)	2,2	28,9	43,2	65,9
Wprowadzanie nowych technologii, produktów, usług	2,9	21,0	32,4	42,9
Pomoc w sporządzeniu wniosku kredytowego	1,5	19,3	23,7	46,4
Pomoc w sprzedaży i marketingu (promocja, wsparcie integracji i kooperacji)	2,2	10,3	18,0	27,4
Planowanie, organizacja i zarządzanie produkcją rolną lub pozarolniczą	0,7	5,3	15,1	22,1
Certyfikowanie, systemy kontroli i zapewniania jakości	0,0	3,9	8,2	10,1
Inne (np. pomoc w powiększeniu gospodarstwa)	1,2	2,2	1,9	4,2

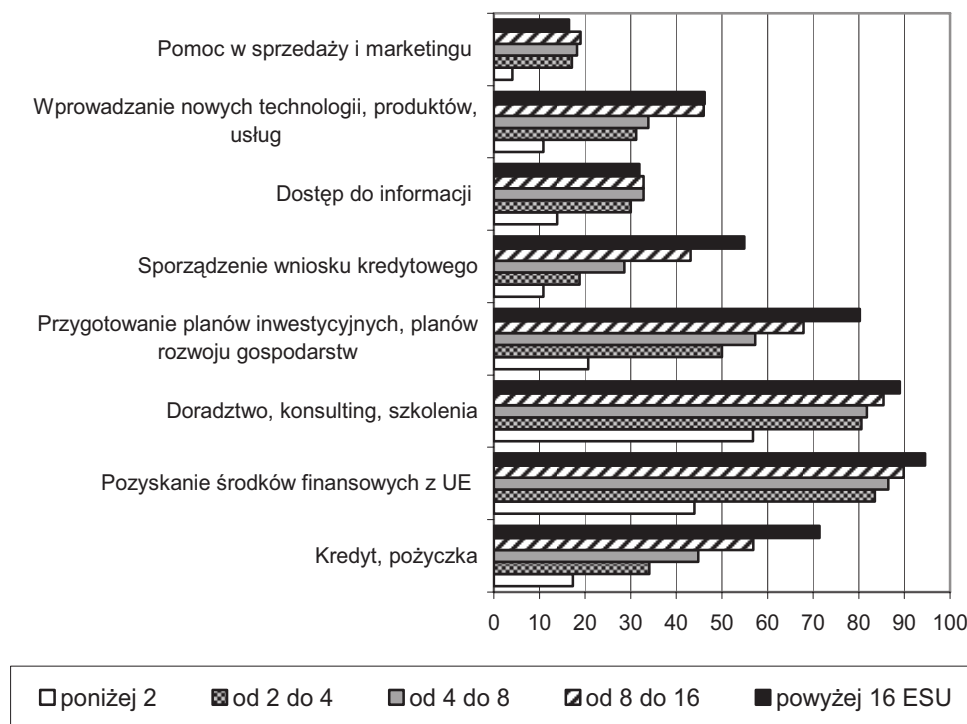
* wartości w kolumnach nie sumują się do 100%, gdyż część rolników deklarowała korzystanie z więcej niż jednej formy pomocy.

Źródło: badania ankietowe

Instytucją, z której pomocy rolnicy korzystali najczęściej w różnych obszarach wsparcia były ODR (rysunek 2). Jak pokazują badania, po przystąpieniu Polski do UE instytucja ta pełni kluczową rolę we wspieraniu absorpcji funduszy unijnych przez rolników. Wciąż jest to też główna instytucja wspierająca rolników w zakresie doradztwa, szkoleń, pomocy w sporządzaniu planów inwestycyjnych czy planów rozwoju gospodarstwa, a nawet wniosków o kredyty inwestycyjne. Działalność doradztwa lokuje się

także w obszarze wsparcia kapitału ludzkiego na wsi oraz ułatwiania postępu i wdrażania nowych technologii w rolnictwie.

W zakresie absorpcji funduszy unijnych istotne znaczenie dla rolników mają także relacje z Agencją Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa (ARiMR). Rolnicy postrzegają tę instytucję nie tylko przez pryzmat jej roli we wdrażaniu i administrowaniu instrumentami unijnego finansowania gospodarstw, ale także oczekują od jej pracowników pomocy informacyjnej i doradczej na etapie składania wniosków, a następnie realizacji płatności i monitoringu projektów. Odnośnie innych instytucji otoczenia rolnictwa respondenci deklarowali także pomoc organizacji branżowych, stowarzyszeń, zakładów przetwórstwa rolno-spożywczego, izby rolniczej, samorządu terytorialnego, zaś w obszarze finansowania gospodarstwa banków.



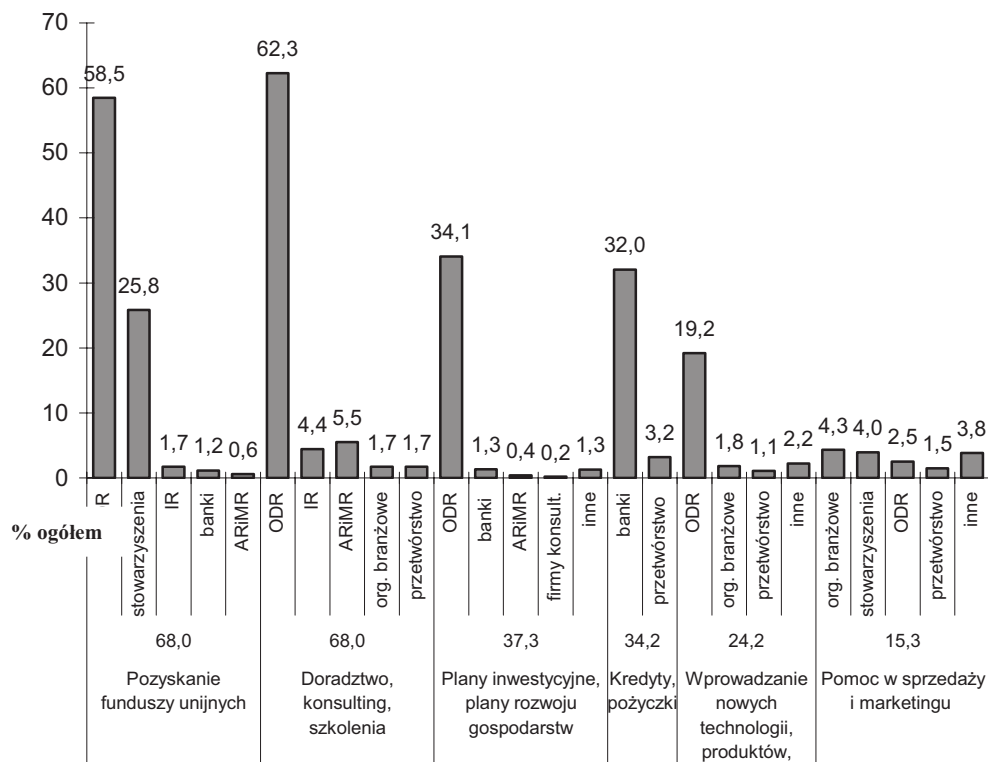
Rys. 1. Odsetek gospodarstw korzystających z różnych form pomocy otoczenia instytucjonalnego, według siły ekonomicznej gospodarstw (w ESU), %

Fig. 1. Percentage of farms taking advantage of different forms of institutional support, according to farm size measured in ESU, %

Źródło: badania ankietowe

Odsetek rolników, którzy deklarowali uzyskanie pomocy od tych instytucji był jednak relatywnie niewielki. Wyniki badań wskazują, że relacje z różnymi instytucjami utrzymuje znacznie więcej rolników niż tych, którzy deklarowali uzyskanie wsparcia ze strony tych instytucji. Na przykład relacje z izbą rolniczą deklarowała ponad połowa rolników (52,7%),

ale pomoc tej instytucji uzyskało w różnych obszarach jedynie kilka procent respondentów. Podobnie sytuacja kształtuje się w zakresie relacji rolników z takim instytucjami jak agencje rolne, czy samorząd terytorialny. Wyniki te mogą wskazywać na dosyć płytki charakter tych relacji oraz małą efektywność działania instytucji otaczających rolnictwo w zakresie wsparcia działalności rolniczej i rozwoju gospodarstw rolnych.



Rys. 2. Odsetek rolników korzystających z różnych form pomocy według rodzaju instytucji wspierającej, %
 Fig. 2. Percentage of farms taking advantage of different forms of support according to the kind of supporting institution, %
 Źródło: badania ankietowe

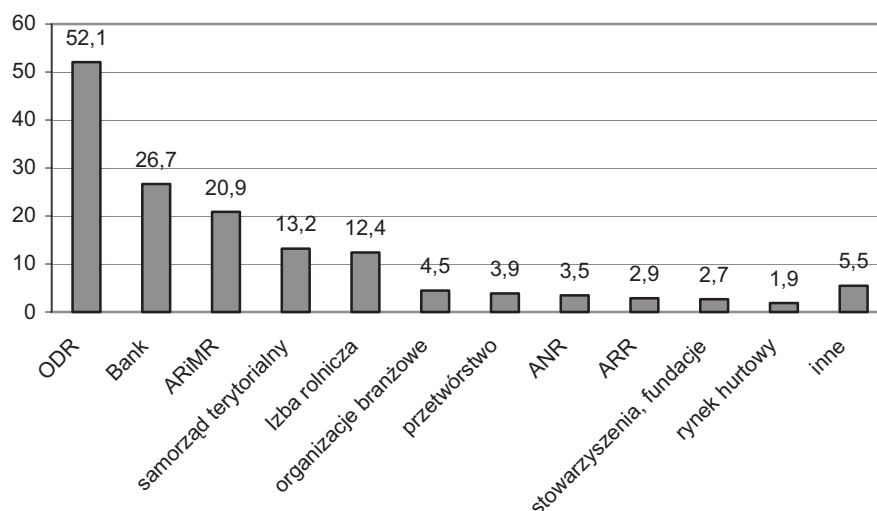
Z drugiej strony, efekty relacji rolników z otoczeniem instytucjonalnym wynikają nie tylko z jakości i sprawności otoczenia instytucjonalnego rolnictwa, ale także ze skłonności rolników do nawiązywania kontaktów i współpracy. Utrzymywanie relacji z niektórymi instytucjami, np. agencjami płatniczymi WPR, samorządem terytorialnym czy bankami, jest w zasadzie obligatoryjne dla aktywnego rolnika (podatki, płatności bezpośrednie, rachunek w banku), albo wynika z bezpośredniego, łatwo mierzalnego jego interesu (np. korzystanie z pomocy doradców rolnych w aspekcie pozyskiwania unijnych środków finansowych). Interesującym miernikiem aktywności rolników w nawiązywaniu relacji z otoczeniem instytucjonalnym mogą być natomiast kontakty „nieobligatoryjne” i nie

mające bezpośredniego przełożenia na korzyści finansowe. Chodzi tu o relacje ze stowarzyszeniami, organizacjami branżowymi, instytucjami badawczo-rozwojowymi itd. Wyniki badań wskazują jednak, że relacje z takimi organizacjami utrzymywał niewielki odsetek rolników, tj. 16,3%, (z pominięciem spółdzielczości 12,3%), przy czym relacje z więcej niż jedną instytucją z tej grupy utrzymywało zaledwie 2,9% rolników. Stałą współpracę z tego typu organizacjami deklarowało natomiast 4,8% rolników.

Podmioty oraz procesy otoczenia instytucjonalnego wpływają na alokację zasobów w strukturach wytwórczych sektora rolnego, wchodząc z nim w złożony system interakcji [Czyżewski i Jerzak 2006]. Jako wynik tych interakcji pojawić się mogą warunki stymulujące lub utrudniające wdrażanie rozwiązań prowadzących do przekształceń i rozwoju gospodarstw rolnych.

W tym kontekście poproszono rolników w badaniach ankietowych o wskazanie tych instytucji oraz form wsparcia, które ich zdaniem mogłyby pomóc w rozwoju gospodarstwa. Chodziło w szczególności o te formy pomocy, z których rolnicy do tej pory nie korzystali lub korzystali w niewielkim stopniu.

Na tak postawione pytanie odpowiedziało 651 respondentów, czyli 76,1% ogółu ankietowanych. Można zakładać zatem, że rolnicy, którzy udzielili odpowiedzi na to pytanie, są mniej lub bardziej zainteresowani utrzymywaniem relacji z otoczeniem instytucjonalnym w aspekcie rozwoju lub choćby trwania gospodarstwa.



Rys. 3. Instytucje, które zdaniem rolników mogłyby pomóc w rozwoju gospodarstwa (% wskazań rolników)
 Fig. 3. Institutions which could support their farm development, according to farmers' opinion (% of farmers' responses)
 Źródło: badania ankietowe

Rolnicy mieli możliwość wskazania dowolnej liczby instytucji. W efekcie 52,1% spośród ogółu rolników (a 68,5% spośród tych, którzy udzielili odpowiedzi) wskazało na Ośrodki Doradztwa Rolniczego (rysunek 3). Obserwacje dokonane w wyniku badań ankietowych wskazują, że w zdecydowanej większości (78%) byli to rolnicy, którzy już

mieli kontakty z doradztwem rolniczym. Rolnicy postrzegają zatem relacje z doradztwem jako szansę na przekształcenia i rozwój własnego gospodarstwa, mając na uwadze konkretne jego położenie (stan zasobów, relacje z rynkiem itd.).

Rolnicy oczekują od doradztwa wsparcia głównie w pozyskiwaniu środków finansowych z UE, w szczególności funduszy „prorozwojowych”. Jest to jeden z głównych obszarów, w którym rolnicy oczekują pomocy konsultingowej oraz szkoleniowej. Pomoc ODR powinna także dotyczyć różnicowania działalności rolniczej, poszukiwania alternatywnych źródeł dochodów, prowadzenia produkcji i marketingu, a także wprowadzania innowacji. Ośrodki Doradztwa Rolniczego mogą stymulować procesy przekształceń i rozwoju gospodarstw także przez pomoc informacyjną, prawną i inną.

Ważne miejsce wśród instytucji, które mogłyby zdaniem rolników pomóc w rozwoju ich gospodarstwa zajmują banki. Prawie 27% rolników oczekuje ze strony banków tanich i dostępnych kredytów, uzyskanych na dobrych warunkach. Dostępność kredytów to w rozumieniu rolników mniej uciążliwe procedury kredytowe oraz mniej rygorystyczne wymogi dotyczące zabezpieczeń i zdolności kredytowej. Rolnicy wciąż oceniają oprocentowanie kredytów komercyjnych oraz wysokość prowizji bankowych za niekorzystne. Takie opinie rolników na temat dostępności kredytów i warunków kredytowania są w obszarze rolnictwa rozdrobnionego charakterystyczne od wielu lat [Kata 2003]. Trzeba podkreślić, że wciąż bardzo szeroka grupa rolników w badanym regionie (prawie 75%) nie zamierza korzystać z kredytów bankowych. Sytuacja ta wynika z obaw przed trudnościami w spłacie kredytów (23,5%), niekorzystną ogólną sytuacją ekonomiczną dla rolnictwa, a zwłaszcza niską dochodowością produkcji rolnej (16,2%). Wreszcie prawie 40% rolników nie widzi takiej potrzeby, co jest w dużej mierze podyktowane brakiem perspektyw w prowadzeniu gospodarstwa lub wprost chęcią likwidacji działalności rolniczej. W przypadku części gospodarstw czynniki te niejako „nakładają się” na siebie powodując, że rolnicy nie są zainteresowani korzystaniem z zewnętrznego zwrotnego finansowania gospodarstw. W przypadku tej grupy rolników nawet znaczące ułatwienie procedur pozyskania kredytów oraz obniżenie obciążeń składających się na koszt kredytu nie jest w stanie zachęcić ich do tej formy finansowania. Świadczy o tym niski popyt na kredyty preferencyjne z linii ARiMR, jaki miał miejsce w regionie w latach, gdy podaż tego typu kredytów była dosyć duża, tj. przed akcesją Polski do UE, jak również w latach 2004–2006 [Smoleń i Górniak 2007, ARiMR... 2006].

Z drugiej strony jednak rolnicy, którzy wskazywali na banki jako instytucje, które poprzez łatwiej dostępne kredyty mogą istotnie wpływać na rozwój ich gospodarstw, są potencjalnymi kredytobiorcami. W tym aspekcie odsetek ten jest o 9,4 punktu procentowego większy w stosunku do odsetka rolników, którzy w latach 2002–2006 korzystali z kredytów inwestycyjnych (w tym pomostowych). Można zatem wnioskować, że grupa rolników zainteresowanych finansowaniem kredytami inwestycji w gospodarstwach ulega stopniowemu powiększeniu. Charakterystyczne jest również, że rolnicy, którzy do tej pory korzystali z kredytów bankowych (zwłaszcza inwestycyjnych), wskazywali w większości (91,8%) na istotną rolę banków i finansowania kredytowego w rozwoju ich gospodarstw.

Potencjalnie duży wpływ na rozwój gospodarstw przypisują rolnicy także relacjom z agencjami rolnymi, przede wszystkim zaś z Agencją Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa. Doświadczenia z lat 2004–2006 z wdrożenia programów unijnych, zwłaszcza finansowanych z funduszy strukturalnych, dowiodły, że pomimo wielu trudności i

przeszkód, pomoc unijna ma wymiar realny. Rolnicy dostrzegają w tym rolę Agencji, ale też oczekują ułatwień i likwidacji wielu barier w dostępie do środków unijnych³.

Z kolei od Agencji Nieruchomości Rolnych rolnicy oczekują wsparcia w działaniach zmierzających do powiększenia gospodarstwa rolnego, zaś od Agencji Rynku Rolnego (ARR) organizacji rynku zbytu produktów rolnych oraz stabilizacji tego rynku, co ma ogromne znaczenie dla długofalowych zmian w strukturze produkcji czy dla specjalizacji gospodarstwa.

Tabela 3. Odsetek rolników według wskazanych form wsparcia instytucjonalnego, które mogłyby pomóc w rozwoju ich gospodarstwa

Table 3. Percentage of farmers according to indicated forms of institutional support which can help in their farm development

Rodzaj pomocy (wsparcia)	Instytucje	% rolników*
Pomoc w pozyskiwaniu środków finansowych z UE	Ośrodki Doradztwa Rolniczego, izby rolnicze, Agencja Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa	44,6
Doradztwo, szkolenia, pomoc prawna, informacja	Ośrodki Doradztwa Rolniczego, izby rolnicze	39,4
Pomoc finansowa (tanie, dostępne na dogodnych warunkach kredyty)	banki	26,7
Pomoc w zbyciu produktów (organizacja rynku zbytu, wyszukiwanie partnerów, kontraktacje, negocjacje z przetwórstwem)	giełda rolna, organizacje branżowe, izby rolnicze, Agencja Rynku Rolnego, związki zawodowe rolników,	17,3
Pomoc w przygotowaniu planu inwestycyjnego, wniosku kredytowego	Ośrodki Doradztwa Rolniczego, banki	7,8
Promocja produktów i usług (np. ekologicznych, agroturystycznych)	samorząd terytorialny, organizacje branżowe, stowarzyszenia	6,1
Wprowadzanie innowacji, postępu technologicznego	ośrodki badawczo-rozwojowe, Ośrodki Doradztwa Rolniczego	4,2
Wsparcie uruchomienia działalności pozarolniczej	ośrodki wspierania przedsiębiorczości, urzędy pracy, agencje rozwoju	3,6
Zmniejszenie biurokracji (w pozyskiwaniu środków unijnych, rejestracji zwierząt itd.)	Agencja Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa	2,7
Wsparcie integracji rolników	izby rolnicze, samorząd terytorialny, organizacje branżowe, stowarzyszenia	2,4
Zwiększenie powierzchni gospodarstwa,	Agencja Nieruchomości Rolnych	1,8
Inne (np. scalenia gruntów)	samorząd terytorialny, Ośrodki Doradztwa Rolniczego	3,6

* objaśnienie jak w tabeli 2

Źródło: badania ankietowe

Dla 13,2% rolników instytucją, która może pomóc w rozwoju gospodarstwa, jest samorząd terytorialny, przy czym rolnicy wskazywali w tym przypadku głównie na gminy. Rolnicy widzą rolę samorządu gminy w promocji produktów ekologicznych, produktów regionalnych i lokalnych oraz usług agroturystycznych. Takie wskazania były charakterystyczne dla tych rolników, którzy prowadzili już takie specyficzne działalności, a

³ Potwierdzają to także badania ankietowe realizowane w 2006 r. przez IERiGŻ PIB [Wigier 2007].

także rolników z tych gmin oraz powiatów, gdzie taka działalność już występuje i ma określone tradycje (np. w województwie małopolskim, powiat limanowski). Respondenci wskazywali także na pomoc samorządu terytorialnego w procesach integracyjnych (np. tworzeniu grup producenckich, spółdzielczości wiejskiej), a także w takich obszarach jak na przykład scalanie gruntów.

Wśród najważniejszych form pomocy otoczenia instytucjonalnego dla rozwoju gospodarstw, oprócz wcześniej wymienionych, ważne znaczenie przypisują rolnicy pomocy w zbyciu produktów (tabela 3). Rolnicy widzą tutaj ważną rolę dla instytucji rynku rolnego (giełdy rolne, rynki hurtowe), a także organizacji branżowych oraz ARR.

Rolnicy wskazują także na potrzebę pomocy otoczenia instytucjonalnego w poprawie ich położenia na rynku poprzez lepsze reprezentowanie ich interesów w negocjacjach z przetwórstwem, wyszukiwanie odbiorców na ich produkty i usługi, wspieranie kontraktacji oraz wsparcie procesów integracyjnych i kooperacyjnych. Ważne miejsce w tych działaniach widzą dla izb rolniczych a także organizacji branżowych, stowarzyszeń i związków zawodowych.

Trzeba jednak zaznaczyć, na podstawie odsetka wskazań, że rolnicy lokują organizacje zrzeszające producentów rolnych i mieszkańców wsi w trzecim szeregu organizacji, które mogą potencjalnie pomóc im w rozwoju gospodarstw. W pierwszym szeregu znajdują się instytucje administracji rządowej i samorządowej, a dalej instytucje sfery rynku (rolnego, finansowego). Wpływ organizacji zrzeszających rolników na rozwój gospodarstw rolnych dostrzega jedynie co piąty respondent. Nie jest to oczywiście sytuacja korzystna. Tego typu instytucje, zwłaszcza umiejscowione w środowisku lokalnym, można postrzegać jako jeden z warunków rozwoju endogenicznego zarówno rolnictwa, jak i szerzej obszarów wiejskich [Szczepański 1989].

Z punktu widzenia wielofunkcyjnego rozwoju rolnictwa i obszarów wiejskich szczególnie istotne wydaje się wsparcie uruchomienia działalności pozarolniczej w gospodarstwach. Wśród instytucji, które mogłyby pomóc rolnikom w tym zakresie, wymieniane były ośrodki wspierania przedsiębiorczości, urzędy pracy i agencje rozwoju.

Podsumowanie

Rolnicy wiążą potencjalne możliwości przekształceń i modernizacji gospodarstw głównie z pozyskaniem środków unijnych. Te instytucje i formy wsparcia, które wychodzą naprzeciw tym potrzebom rolników, są postrzegane jako najważniejsze w kontekście rozwoju ich gospodarstw. Dotyczy to także takich form wsparcia instytucjonalnego jak doradztwo i szkolenia, dostęp do kredytów czy też pomoc w kompletowaniu dokumentów związanych z wykorzystaniem zewnętrznych źródeł finansowania. Analiza oczekiwań rolników pokazuje, że na znaczeniu zyskują też te narzędzia i instytucje, które wspierają sprzedaż produktów i usług oraz pozarolnicze formy aktywności gospodarczej.

Wyniki badań ankietowych wskazują, że użytkownicy gospodarstw silniejszych ekonomicznie i dysponujących większym obszarem użytków rolnych są zainteresowani uzyskiwaniem pomocy ze strony otoczenia instytucjonalnego. Dostrzegają oni potrzebę relacji z wieloma instytucjami w różnych obszarach gospodarowania (finansowanie, informacja i *know how*, innowacje, integracja). Natomiast użytkownicy gospodarstw małych i słabych ekonomicznie, nie posiadając w zasadzie trwałych relacji z otoczeniem instytucjonalnym, nie wykazują też zainteresowania w poszukiwaniu pomocy ze strony

instytucji. Taka postawa wskazuje *de facto*, że większość tego typu rolników nie jest zainteresowana rozwojem gospodarstw.

Rolnicy, którzy wskazali na potrzebę wsparcia o zróżnicowanym charakterze, jakiego oczekują ze strony instytucji, mają bardziej „prorozwojową orientację”. Wiedzą jakie relacje i z jakimi instytucjami są niezbędne dla rozwoju gospodarstwa. Oczywiście sama deklaracja co do pomocy otoczenia instytucjonalnego nie przesądza o rzeczywistej gotowości rolników do współpracy, jest jednak oznaką pewnej aktywności rolników w poszukiwaniu kontaktu z instytucjami oraz otwarcia na ich ofertę pomocy.

Literatura

- ARiMR – Dwa lata po akcesji. [2006]. Drygas M. (red.), ARiMR, Warszawa.
- Czyżewski B., Jerzak M. A. [2006]: Otoczenie instytucjonalne rolnictwa oraz jego oddziaływanie na struktury wytwórcze i procesy wymiany w rolnictwie. [W:] Ekonomiczne uwarunkowania wykorzystania rynkowych narzędzi stabilizacji cen i zarządzania ryzykiem w rolnictwie. Wyd. AR w Poznaniu, Poznań.
- Grzelak A. [2003]: Rola instytucji w obsłudze rolnictwa w Polsce – aspekty teoretyczne i praktyczne. *Prace Naukowe AE we Wrocławiu*, nr 938, t. 1, ss. 246-252.
- Kata R. [2003]: Rola banków spółdzielczych w finansowaniu rolnictwa regionu podkarpackiego. Wyd. Oświatowe FOSZE, Rzeszów.
- Kata R., Grzebyk B. [2006]: Barriers of Absorption of European Union Funds by Individual Farmers in Poland on the Area of Dispersed Agriculture. Technical University of Košice, Faculty of Economics, Slovak Section of ERSA, ss. 151-156.
- Smoleń M., Górniak E. [2007]: Interwencjonizm państwowy w warunkach rynkowych. Wyd. Oświatowe FOSZE, Rzeszów.
- Szczepański M. S. [1989]: Modernizacja, rozwój zależny, rozwój endogenny. Socjologiczne studia teorii rozwoju społecznego. Wyd. Uniwersytetu Śląskiego, Katowice.
- Wigier M. [2007]: Wykorzystanie funduszy strukturalnych UE. IERiGŻ-PIB, Warszawa.

Ewa Kiryluk-Dryjska¹
Uniwersytet Poznański
Poznań

Ocena alokacji środków Planu Rozwoju Obszarów Wiejskich przy wykorzystaniu metod optymalizacyjnych

Assessment of allocation of the Polish Rural Development Program funds using optimization methods

Abstract. The main objective of the research was to assess the allocation of funds in the Rural Development Program in Poland by using optimization methods. A set of simulations using a linear programming model of budget allocation is presented in the paper. Farmers' and experts' assessments of the effectiveness of structural programs were used as objective function coefficients for the model. In order to gather these assessments a survey of experts and farmers was done in four selected regions of Poland. The results of simulations of the Polish Rural Development Program budget allocation using diverse coefficient values were compared with the allocation done within that program by the Ministry of Agriculture and Rural Development.

Key words: EU structural funds, allocation, optimization

Synopsis. Głównym zamierzeniem badawczym w prezentowanym artykule jest ocena alokacji środków finansowych Planu Rozwoju Obszarów Wiejskich w latach 2004-2006 przy wykorzystaniu metod optymalizacyjnych. Podstawą realizacji celu pracy było przeprowadzenie zestawu symulacji dokonywanych przy wykorzystaniu skonstruowanego w pracy modelu optymalizacyjnego. W opracowanym modelu wykorzystano jako współczynniki funkcji celu oceny rolników i ekspertów dotyczące przewidywanej skuteczności działań strukturalnych, stąd niezbędnym elementem analizy było przeprowadzenie badań ankietowych. Ankiety wśród rolników zostały przeprowadzone w czterech wyodrębnionych w pracy regionach rolniczych Polski. Pytania ankietowe dotyczyły stosunku rolników i ekspertów do działań programów strukturalnych UE. W pracy przeprowadzono symulacje modelowe alokacji środków Planu Rozwoju Obszarów Wiejskich (PROW) przy zmiennych współczynnikach funkcji celu. Wyniki porównano z faktycznie dokonaną przez Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi alokacją środków finansowych pomiędzy działaniem PROW 2004-2006.

Słowa kluczowe: środki strukturalne UE, alokacja, optymalizacja

Wstęp

Przyjmując zasady funkcjonowania Wspólnej Polityki Rolnej UE Polska stała się beneficjentem znacznych środków strukturalnych przeznaczonych na wsparcie wsi i rolnictwa. W latach 2004-2006 wprowadzono w życie dwa komplementarne względem siebie programy: *Plan Rozwoju Obszarów Wiejskich (PROW)* oraz *Sektorowy Program Operacyjny Restrukturyzacja i Modernizacja Sektora Żywnościowego oraz Rozwój Obszarów Wiejskich (SOP)*. Łączna kwota przeznaczona na realizację tych programów w latach 2004-2006 wyniosła 5 347 mln euro, z czego 3 563 mln euro przeznaczone było na PROW, a 1 784 mln euro dotyczyło SOP. W nowym okresie budżetowym 2007-2013 zaplanowano wprowadzenie w życie Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich będącego połączeniem dwóch wcześniejszych programów o charakterze strukturalnym na rzecz

¹ Dr, email: kiryluk-dryjska@up.poznan.pl.

rolnictwa, tj. PROW i SOP. Kwota przeznaczona na rozwój wsi i rolnictwa w Polsce zaplanowana w ramach *Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich 2007-2013* przekracza 17 mld euro.

Ze względu na nowatorski charakter programów strukturalnych w Polsce określenie ważności poszczególnych ich działań, a w konsekwencji optymalne rozdysponowanie przeznaczonych na nie środków jest zadaniem trudnym. W pracy przyjęto, że narzędziem pomocnym przy podejmowaniu decyzji dotyczących wyboru priorytetów polityki rozwoju rolnictwa oraz ustalania proporcji pomiędzy nimi, a w konsekwencji optymalnej alokacji środków strukturalnych UE przeznaczonych na rozwój rolnictwa w Polsce może być model programowania liniowego.

Metodami wspomaganie decyzji zajmuje się stosunkowo młoda, bo powstała w czasie II wojny światowej, dyscyplina naukowa zwana badaniami operacyjnymi. Obecnie metody te są szeroko stosowane w działalności gospodarczej typu produkcyjnego i usługowego, a ze względu na ich wysoki stopień użyteczności znajdują coraz częściej również zastosowanie w naukach społecznych i ekonomicznych, gdzie przy podejmowaniu decyzji uwzględnia się również aspekty trudno mierzalne i poddające się subiektywnej ocenie [Kacprzyk i Węglarz 2002]. Wynika to z faktu, że cel badań optymalizacyjnych jest nie tylko poznawczy, ale i aplikacyjny, stąd mogą one mieć duże zastosowanie również w polityce gospodarczej. Jak piszą Berezinski i Ławcewicz [2002] „...chodzi o konstruowanie modeli, które mogłyby być wykorzystane przez specjalistów z dziedziny kształtowania rozwoju państwa, jako środek wspomagający podejmowanie przez nich decyzji”.

Skonstruowanie modelu optymalizacyjnego w naukach ekonomicznych i społecznych wymaga uwzględnienia specyficznych cech powstających tam problemów decyzyjnych. Są to najczęściej problemy złożone, kompleksowe, które można dzielić na problemy cząstkowe, rozwiązywane przez zespół osób uznanych za ekspertów. Larichev i Moshkovich [1997] wyróżniają następujące cechy problemów decyzyjnych w naukach ekonomicznych i społecznych:

- problemy decyzyjne są jedyne w swoim rodzaju, są niepowtarzalne i nie były wcześniej doświadczane,
- wyznaczone cele mają charakter trudno mierzalny, głównie jakościowy,
- ocena wpływu wybranych działań politycznych na realizację określonych celów może być określona przez decydentów, lub też grupę uznaną za ekspertów, czyli zależy od ich subiektywnych preferencji.

Stosowanie programowania liniowego do rozwiązywania problemów decyzyjnych w naukach ekonomicznych i społecznych opisał m. in. Chiang [1984]. Koncepcję tę rozwinęli m. in. Kirschke i inni [2004] stosując programowanie liniowe jako narzędzie ułatwiające podejmowanie decyzji z zakresu polityki gospodarczej. Proponowane przez nich podejście optymalizacji liniowej wielocelowej uwzględnia specyfikę wszystkich wymienionych przez Laricheva i Moshkovicha [1997] cech problemów decyzyjnych występujących w naukach ekonomicznych i społecznych. Stosowanie programowania liniowego do podejmowania tego typu decyzji jest podejściem stosunkowo nowym i wymagającym weryfikacji, jednakże złożoność i na ogół brak przejrzystości decyzji politycznych uzasadniają próby nadania im bardziej obiektywnego charakteru. Celem programowania liniowego jest wspomaganie politycznych procesów decyzyjnych, nadanie im przejrzystości, uwzględnianie preferencji i celów różnych grup społecznych.

Fundamentalną zasadą tego typu programowania w przypadku nauk społecznych i politycznych jest interaktywność rozumiana jako zaangażowanie w proces decyzyjny różnych grup społecznych, na które podejmowane decyzje bezpośrednio lub pośrednio będą miały wpływ. Istotą interaktywnego programowania liniowego jest więc konstruowanie relatywnie prostych modeli decyzyjnych, które mogą być zrozumiane przez decydentów i pomocne przy podejmowaniu decyzji politycznych.

W artykule podjęto próbę powiązania ocen, wydanych przez rolników oraz grupę ekspertów, celowości poszczególnych działań programów strukturalnych UE ze sposobem alokacji środków finansujących te działania. Jako narzędzie wspomagające racjonalizację rozdziału środków strukturalnych UE przeznaczonych na rozwój rolnictwa w Polsce zastosowano model optymalizacyjny uwzględniający preferencje rolników oraz oceny ekspertów. Celem głównym pracy jest ocena alokacji środków strukturalnych UE przeznaczonych na rozwój rolnictwa w Polsce przy wykorzystaniu modelu optymalizacyjnego. Oceny dokonano poprzez porównanie rzeczywistej alokacji środków PROW 2004-2006 dokonanej przez MRiRW z alokacją wynikającą z optymalizacji przy wykorzystaniu skonstruowanego przez autorkę modelu. W modelu uwzględniono oceny celowości poszczególnych działań PROW uzyskane drogą ankietyzacji rolników oraz grupy ekspertów.

Materiał i metoda

Badania oparto na pierwotnych oraz wtórnych źródłach informacji. Za pierwotne źródła danych posłużyły wyniki badań ankietowych przeprowadzonych wśród 800 rolników w wytypowanych regionach Polski oraz wyniki sondażu przeprowadzonego wśród kilkudziesięciu ekspertów z dziedziny ekonomiki rolnictwa i polityki rolnej z wiodących ośrodków naukowych w Polsce. Jako źródła wtórne wykorzystano dane pochodzące z Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa.

Do badań ankietowych rolnicy wybrani zostali według kryterium położenia i wielkości posiadanego przez nich gospodarstwa. W pierwszej kolejności dokonano wyboru czterech wewnętrznie jednorodnych pod względem potencjału produkcyjnego i produktywności rolnictwa regionów kraju. Wyboru jednorodnych regionów dokonano przy zastosowaniu metody Warda [1963]. Metoda ta należy do hierarchicznych aglomeracyjnych metod analizy skupień². Przy formowaniu skupień wykorzystuje się odległość euklidesową:

$$\text{odległość}(x,y) = \left\{ \sum_i (x_i - y_i)^2 \right\}^{1/2}$$

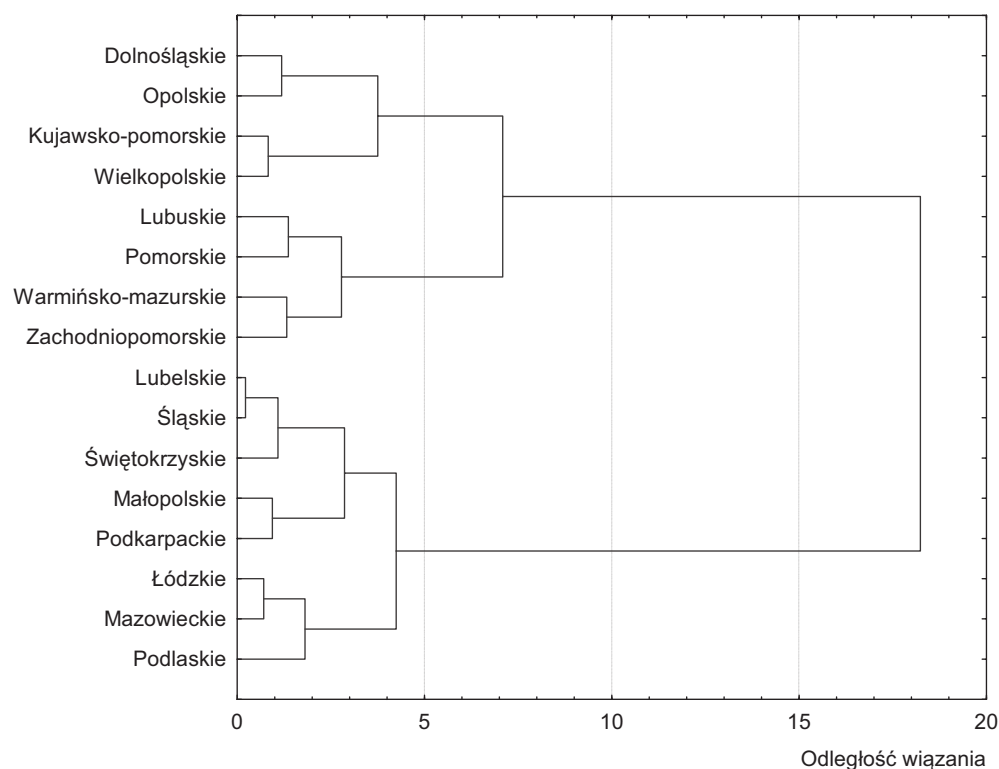
i stosuje podejście analizy wariancji. Metoda ta zapewnia homogeniczność wewnątrz skupień i heterogeniczność pomiędzy skupieniami (w sensie minimalizacji i maksymalizacji wariancji) [Marek 1989].

Wydzielając grupy województw o podobnych cechach strukturalnych rolnictwa jako cechy proste do analizy skupień, po dokonaniu eliminacji wskaźników skorelowanych, wykorzystano podstawowe mierniki potencjału rolnictwa: *jakościowe* (udział zmeliorowanych użytków rolnych (%), wskaźnik jakości rolniczej przestrzeni produkcyjnej

² Hierarchiczne metody aglomeracji polegają na iteracyjnym tworzeniu skupień w ten sposób, że na każdym poziomie skupiania tworzona grupa składa się z grup otrzymanych w poprzednich krokach aglomeracji [Dobosz 2001].

(pkt), *strukturalne* (wskazujące na relacje pomiędzy czynnikami produkcji oraz intensywność wytwarzania): przeciętna powierzchnia gospodarstwa (ha), powierzchnia użytków rolnych przypadająca na 1 zatrudnionego (ha), wartość brutto środków trwałych na 1 ha użytków rolnych (zł), nakłady środków obrotowych na 1 ha użytków rolnych (zł), nakłady inwestycyjne na 1 ha użytków rolnych (zł) oraz *wskaźniki produktywności ziemi i pracy mierzone*: produkcją globalną na 1 ha użytków rolnych (zł), produkcją globalną na 1 pracującego (zł). Podobne wskaźniki zostały zastosowane przez Poczta i Mrówczyńską-Kamińską [2004] do typologii regionów rolniczych w Polsce.

Na rysunku 1 przedstawiono sposób łączenia poszczególnych województw w grupy oraz grup województw w regiony. Im później dochodzi do połączenia obiektów w jedną grupę, tym grupa ta jest mniej jednorodna.



Rys. 1. Podział Polski na rolnicze regiony przy zastosowaniu metody Warda

Fig. 1. Division of Poland into rural regions using the Ward method.

Źródło: obliczenia własne na podstawie rocznika statystycznego [Rocznik... 2005] przeprowadzone przy wykorzystaniu programu STATISTICA.

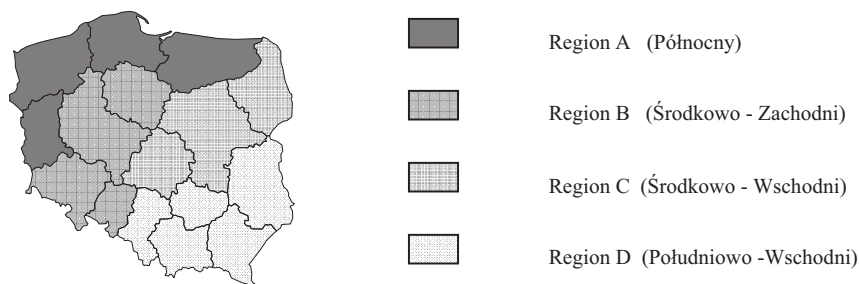
Zastosowana w artykule metoda analizy skupień jest przydany narzędziem przy dokonywaniu hierarchicznych podziałów, nie jest jednak pozbawiona elementu subiektywizmu, ponieważ wybór etapu podziału zależy od decyzji badacza. Problem ten poruszali między innymi Baum i inni [2004] stosujący tę metodę do podziału obszarów wiejskich państw Europy Środkowo-Wschodniej na jednorodne grupy. Nie zmienia to jednak faktu, że kolejne kroki podziału są obiektywne i jasno widoczne.

W pracy zdecydowano się na podział kraju na cztery regiony rolnicze:

- *Region Północny* obejmujący województwa: warmińsko-mazurskie, zachodniopomorskie, pomorskie oraz lubuskie;
- *Region Środkowo-Zachodni*, w skład którego wchodzi województwa dolnośląskie, opolskie, wielkopolskie, kujawsko-pomorskie;
- *Region Środkowo-Wschodni* obejmujący województwa łódzkie, mazowieckie oraz podlaskie;
- *Region Południowo-Wschodni* z województwami lubelskim, małopolskim, podkarpackim, świętokrzyskim i śląskim.

Wyodrębnione w ten sposób cztery różniące się między sobą regiony rolnicze, o wewnętrznie zbliżonych cechach rolnictwa, oznaczono kolejnymi literami alfabetu A, B, C, D i przedstawiono na rysunku 2.

W literaturze można znaleźć kilka propozycji podziału kraju na regiony rolnicze [Stola 2004; Zgliński 2001; Plan... 2004; Regionalizacja... 2005]. Podziały te, choć w większości oparte na wskaźnikach produkcyjnych, są bardzo podobne do proponowanego w artykule. Przykładowo przeprowadzony na cele polskiego FADN³ podział kraju na regiony rolnicze różni się od proponowanego w pracy jedynie umiejscowieniem województwa lubelskiego [Regionalizacja... 2005]. Bardzo podobny podział Polski na regiony rolnicze zaproponowany jest także przez IERiGŻ [Plan... 2004].



Rys. 2. Regiony Polski wewnętrznie jednorodne pod względem analizowanych cech

Fig. 2. Homogenous with regard to the analyzed features regions of Poland

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych rocznika statystycznego [Rocznik... 2005]

Wytypowania gospodarstw reprezentatywnych dla wybranych regionów dokonano w sposób kwotowy tak, aby odzwierciedlały strukturę gospodarstw rolnych w poszczególnych regionach kraju. Cechami doboru jednostek, przy założeniu ich równej ważności (0,5;0,5), były udział gospodarstw w poszczególnych grupach obszarowych w całkowitej liczbie gospodarstw w regionie oraz udział użytków rolnych w poszczególnych grupach obszarowych w całkowitej powierzchni użytków rolnych w regionie.

Ankietyzacją objęto 200 gospodarstw z każdego wytypowanego regionu. Łącznie badania ankietowe przeprowadzono wśród 800 rolników w Polsce. Ze względu na

³ Farm Accountancy Data Network - System Zbierania i Wykorzystywania Danych Rachunkowych z Gospodarstw Rolnych prowadzony przez Eurostat.

niekompletność i brak spójności wyeliminowano 44 ankiety, w rezultacie analizie poddano odpowiedzi 746 respondentów.

Liczbę gospodarstw ankietowanych w poszczególnych grupach obszarowych w wybranych regionach przedstawiono w tabeli 1.

Tabela 1. Liczba ankietowanych gospodarstw w poszczególnych grupach obszarowych w wybranych regionach
Table 1. Number of households taking part in the survey in analyzed regions by area groups

Region	Liczba ankietowanych gospodarstw w grupach obszarowych						
	1-5ha	5-10ha	10-20ha	20-50ha	50 -100ha	100 i więcej	Suma
Północny (A)	48	24	36	32	12	48	200
Środkowo-Zachodni (B)	60	32	36	28	12	32	200
Środkowo- Wschodni (C)	60	52	52	28	4	4	200
Południowo-Wschodni (D)	116	44	20	8	4	8	200
Suma	284	152	144	96	32	92	800

Źródło: obliczenia własne

W celu uzyskania opinii ekspertów na temat skuteczności działań programów strukturalnych przeznaczonych na rozwój rolnictwa w Polsce zastosowano metodę sondażu. Do 69 ekspertów z dziedziny polityki rolnej i ekonomiki rolnictwa z wiodących ośrodków naukowych w Polsce przesłano kwestionariusz ankiety. Uzyskano 46 odpowiedzi.

Respondenci (rolnicy oraz grupa ekspertów) byli pytani o ocenę, w skali dziewięciostopniowej, wpływu poszczególnych działań programów strukturalnych przeznaczonych na rozwój rolnictwa w Polsce na wyznaczone przez MRiRW priorytety tych programów: *podniesienie konkurencyjności rolnictwa i zrównoważony rozwój obszarów wiejskich*. Ocena była dokonana w skali dziewięciostopniowej proponowanej przez Saaty'ego [1980] i Saaty'ego i Vargasa [1991].

Oceny celowości poszczególnych działań programów strukturalnych UE wyrażone przez rolników i ekspertów obliczono jako średnią arytmetyczną z ocen działań programów skierowanych na dwa cele: *poprawę konkurencyjności i zrównoważony rozwój* podanych przez respondentów. Wartości tych ocen zostały wykorzystane jako współczynniki funkcji celu modelu optymalizacyjnego.

W pracy skonstruowano model programowania liniowego (optymalizacji liniowej wielocelowej) umożliwiający symulację optymalnego rozdysponowania budżetu Planu Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2004-2006. W modelu wzięto pod uwagę siedem działań PROW: *renty strukturalne, wspieranie gospodarstw niskotowarowych, wspieranie grup producentów rolnych, wspieranie działalności rolniczej na obszarach o niekorzystnych warunkach gospodarowania (ONW), wspieranie przedsięwzięć rolno-środowiskowych i poprawy dobrostanu zwierząt, zalesianie gruntów rolnych oraz dostosowanie gospodarstw rolnych do standardów UE*.⁴ Założono, że suma wydatków na wymienione działania PROW nie może przekraczać całkowitej kwoty przeznaczonej na realizację analizowanych działań programu.

⁴ Ze względu na stosunkowo niewielki wpływ na rozwój obszarów wiejskich oraz inną funkcję wypełnianą przez *pomoc techniczną i uzupełnienie płatności bezpośrednich* działania te zostały w modelu pominięte.

Skonstruowany model programowania liniowego wskazuje, jak przy założonych ograniczeniach alokować środki na poszczególne działania, tak aby maksymalizować zagregowaną funkcję celu. Konstrukcja modelu przedstawia się jak następuje.

- Na rozwój wsi i rolnictwa składają się dwa główne cele:
 - cel pierwszy – podniesienie konkurencyjności C_1 ,
 - cel drugi – zrównoważony rozwój C_2 .

Cele te zostały wyznaczone przez Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi jako główne priorytety rozwoju wsi i rolnictwa w Polsce.

- Zagregowaną funkcję celu rozwoju obszarów wiejskich można zapisać jako:

$$C = \alpha C_1 + (1 - \alpha) C_2$$

gdzie:

α – waga celu pierwszego,

$1 - \alpha$ – waga celu drugiego.

- Cel pierwszy (C_1), czyli zwiększenie konkurencyjności przedstawiony jest za pomocą równania:

$$C_1 = \sum_{i=1}^n z_{1i} \cdot B_i,$$

gdzie:

B_i – wydatki na poszczególne działania PROW,

z_{1i} – współczynniki funkcji celu określające siłę wpływu na cel 1 wydatków budżetowych skierowanych na działanie „i”.

- Cel drugi (C_2), czyli zrównoważony rozwój przedstawiony jest za pomocą równania:

$$C_2 = \sum_{i=1}^n z_{2i} \cdot B_i,$$

gdzie:

B_i – wydatki na poszczególne działania,

z_{2i} – współczynniki określające siłę wpływu na cel 2 wydatków budżetowych skierowanych na działanie „i”.

Współczynniki funkcji celu (z_{1i} , z_{2i}) wyznaczono na podstawie ocen rolników (średnia z ocen rolników w wytypowanych regionach).

- Rozwój wsi i rolnictwa zależy od stopnia realizacji wskazanych celów, stąd maksymalizacji ulega zagregowana funkcja celu:

$$\max_{B_1, \dots, B_n} Z = \alpha \cdot \sum_{i=1}^n z_{1i} B_i + (1 - \alpha) \cdot \sum_{i=1}^n z_{2i} B_i$$

Przy następujących ograniczeniach:

$$\sum_{i=1}^n a_{ri} \cdot B_i \begin{cases} \leq \\ = \\ \geq \end{cases} b_r \quad \text{dla } r = 1, \dots, m \text{ i } B_i \geq 0 \text{ dla } i = 1, \dots, n$$

gdzie:

$r = 1, \dots, m$ – indeks warunku ograniczającego,

a_{ri} – współczynnik ograniczenia r dla działania i ,

b_{ij} – konkretna wielkość ograniczenia.

W modelu przyjęto ograniczenia dolne oraz górne wydatkowania środków na poszczególne działania. Ograniczenia górne, czyli najwyższe kwoty, które mogą zostać przeznaczone na poszczególne działania obliczono jako iloczyn liczby potencjalnych beneficjentów oraz odpowiednich kwot wsparcia przypadających na jednego beneficjenta (w przypadku rent strukturalnych, grup producentów oraz dostosowania do standardów) lub jako iloczyn powierzchni (w ha) objętej działaniem oraz odpowiedniej stawki płatności do hektara (w przypadku pozostałych działań). Ograniczenia górne modelu oznaczają więc kwotę, która musiałaby zostać wydatkowana, gdyby wszyscy potencjalni beneficjenci skorzystali z możliwości wsparcia (tabela 2).

Tabela 2. Ograniczenia górne dla poszczególnych działań PROW

Table 2. Upper limits for the allocation of funds to PROW measures

Działanie	Ograniczenie górne, mln euro
Renty strukturalne	1138,6
Gospodarstwa niskotowarowe	937,5
Grupy producentów rolnych	95,2
ONW	1138,9
Rolnośrodowiskowe	567,4
Zalesienia	278,0
Dostosowanie do standardów UE	1284,3

Źródło: obliczenia własne na podstawie PROW.

Za ograniczenie dolne finansowania poszczególnych działań w obu modelach uznano 20% wartości górnego ograniczenia. Założono więc, że każde działanie musi być sfinansowane przynajmniej w 1/5 maksymalnego zapotrzebowania. Ograniczenie dolne wyklucza możliwość pominięcia działań w planie finansowym.

Odpowiedzą modelu po przeprowadzeniu optymalizacji, przy danych założeniach, jest alokacja środków PROW pomiędzy siedem działań Programu uwzględniająca oceny skuteczności działań nadane przez poszczególne grupy respondentów: rolników i ekspertów.

Symulowane przy pomocy skonstruowanego modelu warianty alokacji środków strukturalnych UE przeznaczonych na rozwój rolnictwa porównano z alokacją faktycznie zaplanowaną przez Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi.

Dyskusja i wyniki

Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi (MRiRW) dokonało centralnego rozdziału środków PROW na lata 2004-2006. Sposób rozdziału środków pomiędzy poszczególne działania nie uwzględniał różnic regionalnych i wykorzystywał głównie ogólnokrajowe wskaźniki charakteryzujące rolnictwo polskie. Decyzje podjęte centralnie były po pierwszym roku realizacji skorygowane w oparciu o poziom wykorzystania funduszy.

Istnieją różne możliwości oceny prawidłowości przyjętych metod alokacji funduszy pomiędzy działania PROW. W pracy uznano, że pewnym kryterium oceny może być analiza różnic w alokacji pomiędzy rzeczywistą, realizowaną w latach 2004-2006, a uzyskaną w oparciu o rozwiązanie modelowe. Rozdział środków PROW 2004-2006 dokonany przez MRiRW porównano więc kolejno z alokacją wynikającą z optymalizacji przy zastosowaniu modelu bazującego na ocenach rolników oraz z alokacją wynikającą z optymalizacji przy zastosowaniu modelu bazującego na ocenach ekspertów.

W celu porównania dokonanego przez MRiRW rozdziału środków finansowych pomiędzy poszczególne działania PROW z alokacją wynikającą z optymalizacji przy uwzględnieniu opinii rolników do modelu wprowadzono wejściową kwotę podlegającą rozdziałowi w wysokości 2 713,1 mln euro. Wysokość tej kwoty odpowiada kwocie rozdysponowanej przez Ministerstwo na lata 2004-2006 między siedem analizowanych działań PROW. Następnie wyznaczono zoptymalizowane kwoty, które byłyby przeznaczone na poszczególne działania w skali całego kraju.

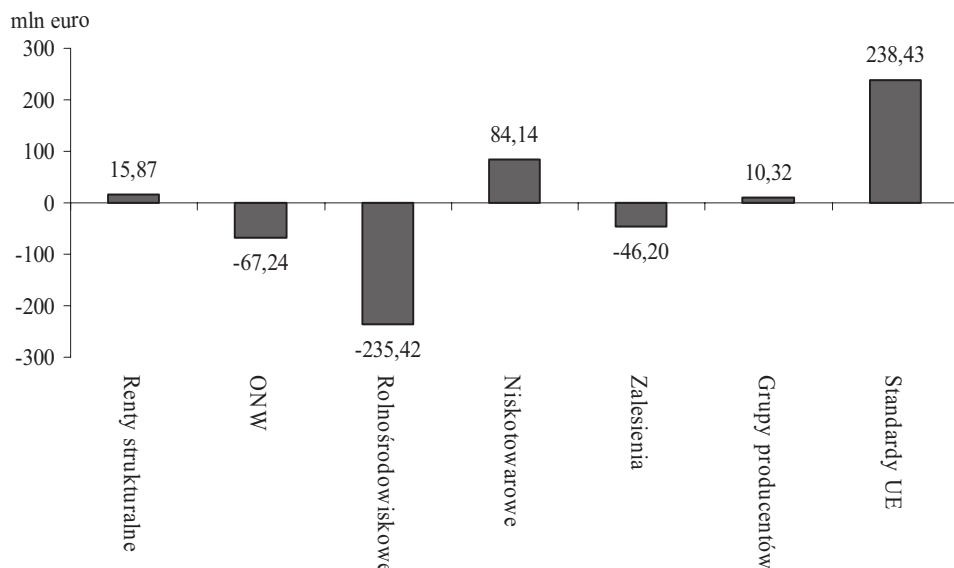
Na rysunku 3 przedstawiono różnice, w alokacji środków finansowych na poszczególne działania PROW 2004-2006, między wydatkami wynikającymi z optymalizacji przy zastosowaniu ocen rolników⁵, a planowanymi przez MRiRW⁶.

Największe różnice między zaplanowaną przez Ministerstwo alokacją funduszy PROW a alokacją modelową wystąpiły dla działań *rolnośrodowiskowych* i *dostosowania do standardów UE*. W planie MRiRW na *działania rolnośrodowiskowe* przeznaczono 348,9 mln euro czyli o ponad 235 milionów euro więcej niż wynika z optymalizacji przy wykorzystaniu modelu uwzględniającego oceny rolników. Równocześnie w PROW 2004-2006 zaplanowano o ponad 238 milionów euro mniejszą kwotę przeznaczoną na *dostosowanie do standardów UE* niż wynika to z podziału modelowego. Według pierwotnego podziału dokonanego przez MRiRW na działanie to zostało przeznaczonych jedynie 243,4 mln euro, natomiast z optymalizacji dokonanej przy użyciu modelu bazującego na ocenach rolników wynika, że kwota ta powinna wynosić ponad 481 mln euro, czyli prawie dwukrotnie więcej.

Ponadto, według alokacji modelowej uwzględniającej oceny rolników, na *wsparcie gospodarstw niskotowarowych*, *renty strukturalne* oraz *grupy producentów* należałoby przeznaczyć wyższe kwoty wsparcia niż przewidywał plan MRiRW. Na *wsparcie gospodarstw niskotowarowych* zgodnie z optymalizacją modelową powinno zostać przeznaczonych ponad 460 mln euro, czyli o ponad 84 mln więcej niż zaplanowano w PROW 2004-2006. Wsparcie programu *rent strukturalnych* wyniosłoby prawie 657 mln euro, czyli o 15,9 mln euro więcej niż w planie MRiRW, natomiast na *grupy producentów rolnych* powinno zostać przeznaczonych o około 10 mln euro więcej niż zaplanowano przy projektowaniu Planu.

⁵ W celu uproszczenia analizy założono równość wag dwóch głównych celów programu konkurencyjności i zrównoważonego rozwoju.

⁶ Wykres skonstruowano odejmując od kwot przeznaczonych na poszczególne działania uzyskanych w wyniku optymalizacji kwoty rozdzielone przez MRiRW w planie finansowym PROW 2004-2006 (przed dokonaniem korekty alokacji środków przez MRiRW).



Rys. 3. Różnice w alokacji środków finansowych na poszczególne działania PROW 2004-2006 pomiędzy wydatkami wynikającymi z optymalizacji modelowej przy uwzględnieniu ocen rolników, a planowanymi przez MRiRW

Fig. 3. Differences between the PROW 2004-2006 funds allocation according to the model using farmers' assessments and the one planned by the Ministry of Agriculture and Rural Development in Poland

Źródło: obliczenia własne na podstawie PROW 2004-2006 i modelu optymalizacyjnego.

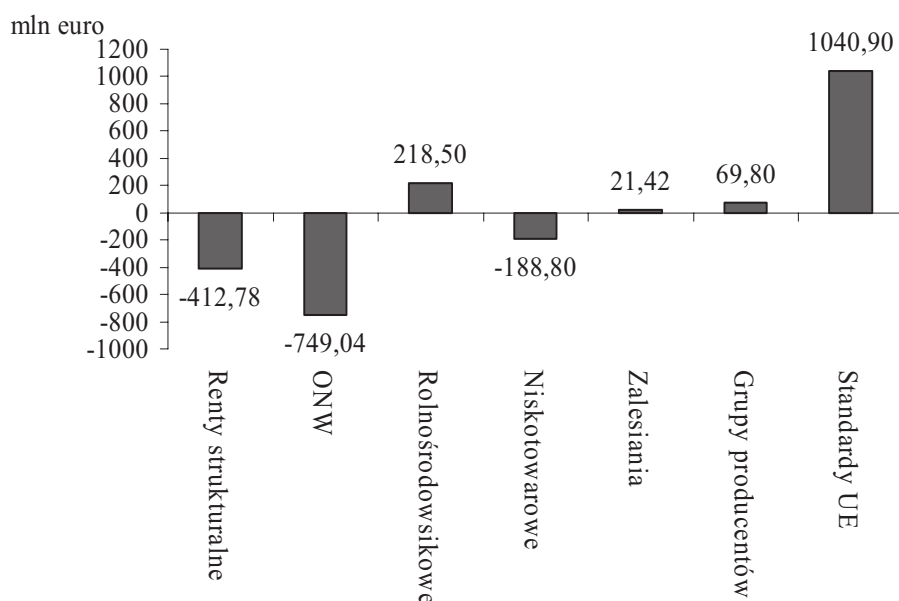
Zgodnie z planem MRiRW na *ONW* i *zalesienia* skierowano odpowiednio o 67,24 i 46,2 mln euro więcej niż wynika to z symulacji modelowej.

Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi po ponad roku od wprowadzenia pierwotnego planu alokacji wprowadziło autopoprawki polegające na wzmocnieniu finansowania *dostosowania do standardów UE* o 443,6 mln euro, głównie kosztem zmniejszenia wsparcia *działań rolnośrodowiskowych*. Postępowanie to zbliżyło dokonaną alokację do alokacji modelowej. Okazało się także, że planowane przez MRWiR kwoty przeznaczone na finansowanie *dostosowania do standardów UE*, *gospodarstw niskotowarowych* i *rent strukturalnych* odbiegały również od zapotrzebowania rolników. Ze względu na wyczerpanie przewidzianych na te działania kwot nabór wniosków zakończono przez zaplanowanym terminem, stąd nie wszyscy rolnicy, którzy wyrazili chęć skorzystania z tej pomocy mogli z niej skorzystać.

Gdyby alokację funduszu PROW 2004-2006 przeprowadzić z uwzględnieniem preferencji rolników, przy wykorzystaniu skonstruowanego w pracy modelu wówczas planowane kwoty na *dostosowania do standardów UE*, *wsparcie gospodarstw niskotowarowych* oraz program *rent strukturalnych* byłyby znacząco wyższe i tym samym bardziej dopasowane do potrzeb. Wprowadzona korekta finansowania tych działań byłaby dużo mniejsza niż miało to miejsce.

Porównania alokacji MRiRW z alokacją ekspercką dokonano przy zastosowaniu opracowanego modelu wykorzystując jako współczynniki funkcji celu oceny grupy

ekspertów⁷. Na rysunku 4 przedstawiono różnice w alokacji środków finansowych na poszczególne działania pomiędzy wydatkami wynikającymi z optymalizacji przy zastosowaniu ocen ekspertów, a planowanymi przez MRiRW.



Rys. 4. Różnice w alokacji środków finansowych na poszczególne działania PROW 2004-2006 pomiędzy wydatkami wynikającymi z optymalizacji modelowej przy zastosowaniu ocen ekspertów a planowanymi przez MRiRW

Fig. 4. Differences between the PROW 2004-2006 funds allocation according to the model using experts' assessments and the one planned by the Ministry of Agriculture and Rural Development in Poland

Źródło: obliczenia własne na podstawie PROW 2004-2006 oraz modelu.

Pomiędzy alokacją MRiRW, a ekspercką występują istotne różnice. Ekspersi uznali, że największy wpływ na rozwój wsi i rolnictwa ma wsparcie *dostosowania do standardów UE*, stąd po dokonaniu optymalizacji bazującej na ich ocenach na działanie to powinno zostać przeznaczone ponad miliard euro⁸, czyli kwota pięciokrotnie wyższa niż zaplanowano w PROW 2004-2006. Zdaniem ekspertów więcej, w stosunku do kwot przewidzianych w planie MRiRW, powinno być także przeznaczonych środków na *działania rolnośrodowiskowe* (o 218,5 mln euro) oraz *zalesienia* (o około 22 mln euro). Bazując na optymalizacji przy wykorzystaniu ocen ekspertów znacznie mniejsze kwoty niż zaplanowano w PROW 2004-2006 powinny być przeznaczone na *renty strukturalne*, *ONW* oraz *wsparcie gospodarstw niskotowarowych*. Kwoty te byłyby odpowiednio o 412,8 mln euro, 750,0 mln euro i 189,0 mln euro niższe. Zwiększenie środków finansowych kierowanych na *dostosowanie do standardów UE*, do którego doszło w wyniku korekty

⁷ Przy optymalizacji założono równość wag dwóch głównych celów programu: *konkurencyjności i zrównoważonego rozwoju*.

⁸ Kwota ta stanowi ograniczenie górne finansowania tego działania w modelu.

rozdziału środków PROW 2004-2006 przez MRiRW jest zgodne z kierunkiem alokacji wyznaczonym przez ekspertów.

Podsumowanie i wnioski

Porównując sposób rozdziału środków PROW przy użyciu modeli optymalizacyjnych z wykorzystaniem ocen rolników oraz ekspertów z alokacją MRiRW można zauważyć istotne różnice. Zdaniem ekspertów rozwój wsi i rolnictwa powinien być ukierunkowany na poprawę standardów gospodarowania i wzmacnianie konkurencyjności przy jednoczesnej dbałości o środowisko naturalne, nie są oni jednak zwolennikami działań socjalnych wspierających bieżące dochody rolników. Stąd też tak dużo wyższe od przewidzianego planem MRiRW byłoby finansowanie *dostosowania do standardów UE, działań rolnośrodowiskowych, grup producentów rolnych oraz zalesień*. Oceny ekspertów i wynikająca z nich optymalizacja środków PROW odzwierciedlają prorozwojowy kierunek wsparcia przy jednoczesnym zachowaniu walorów środowiska naturalnego. Taki kierunek dalszego rozwoju wsi i rolnictwa promowany jest przez Komisję Europejską i powinien zostać pewnym wyznacznikiem długofalowych działań.

Z drugiej strony alokacja dokonana przy wykorzystaniu modelu bazującego na ocenach rolników jest dużo bliższa faktycznym bieżącym oczekiwaniom rolników w Polsce, którzy w dużej mierze potrzebują, szczególnie w pierwszych latach po akcesji, istotnego wsparcia mającego na celu podniesienie ich aktualnych dochodów. Rolnicy, jako bezpośredni beneficjenci działań, dokonując ich oceny biorą pod uwagę mniej długofalowy efekt, który mogą one przynieść dla rolnictwa w Polsce, co ma miejsce w przypadku ocen ekspertów, a bardziej ich bieżącą przydatność. Gdyby alokację funduszu PROW przeprowadzić z uwzględnieniem preferencji rolników co do poszczególnych działań programu, przy wykorzystaniu skonstruowanego w pracy modelu, wówczas arbitralnie planowane przez MRiRW kwoty na realizację poszczególnych działań wymagałyby znacznie mniejszych korekt niż to miało miejsce.

Umiejętne połączenie bieżących potrzeb bezpośrednich beneficjentów programów strukturalnych ze strategicznymi celami rozwoju wsi i rolnictwa jest zadaniem niezmiernie trudnym. Podejście to powinno uwzględniać bowiem oceny różnych zainteresowanych grup społecznych, tak aby jednocześnie mieć na uwadze ogólnokrajowe wytyczne wyznaczane przez ekspertów oraz faktyczne potrzeby i preferencje beneficjentów z poszczególnych regionów Polski o zróżnicowanym poziomie rozwoju. Jak pisze Hardaker [1997]: „Kluczem do osiągnięcia sukcesu przy projektowaniu polityki zrównoważonego rozwoju wsi i rolnictwa jest interdyscyplinarny dialog pomiędzy reprezentantami różnych grup społecznych i dziedzin nauki”.

Konieczność jednoczesnej realizacji różnych celów rozwojowych propaguje również Woś [1995], który pisze: „Funkcja celu, wedle której rozwija się wieś i rolnictwo, jest funkcją wielopostaciową, w związku z tym muszą być jednocześnie realizowane różne, wzajemnie współzależne cele”. Zdaniem tego ekonomisty koncepcja celów wzajemnie współzależnych powinna objąć jednocześnie cele produkcyjno-ekonomiczne, żywienia, generacyjne, ekologiczne, komunalne, socjalne i społeczne oraz kulturowo-polityczne. Jak pisze dalej „...powinno dążyć się do wyboru takiej strategii, i zatem takich scenariuszy, które harmonizują proces rozwojowy i pozwalają osiągnąć optymalny (w danych warunkach) poziom satysfakcji jednostek i całego społeczeństwa”.

Proponowany w pracy model optymalizacyjny umożliwiający symulacje alokacji środków strukturalnych przy różnych założeniach wejściowych może być narzędziem ułatwiającym rozwiązanie tego złożonego i wielowymiarowego problemu.

Literatura

- Baum S., Trapp C., Weingarten P. [2004]: Typology of rural areas in the Central and Eastern European UE new Member States. Discussion Paper No.72, Institute of Agricultural Development in Central and Eastern Europe, Halle.
- Berezyński M., Ławcewicz K. [2002]: Polityka rozwoju: nieodwracalność, entropia, kryzys, łańcuchy Markowa. [W:] *Badania operacyjne i systemowe wobec wyzwań XXI wieku. Modelowanie i optymalizacja*. J. Kacprzyk i J. Węglarz (red.). Akademia Oficyna Wydawnicza ELIT, Warszawa.
- Chiang A. C. [1984]: *Fundamental Methods of Mathematical Economics*. 3 Edition. Mc-Graw-Hill, Singapur.
- Dobosz M. [2001]: *Wspomagana komputerowo statystyczna analiza wyników badań*. EXIT, Warszawa.
- Hardaker J. B., [1997]: *Guidelines for the Integration of Sustainable Agriculture and Rural Development into Agricultural Policies.*, FAO Agricultural Policy and Economic Development Series 4, Rome.
- Kacprzyk J., Węglarz J. [2002]: *Badania operacyjne i systemowe wobec wyzwań XXI wieku. Modelowanie i optymalizacja*. Akademia Oficyna Wydawnicza ELIT, Warszawa.
- Kirschke D., Daenicke E., Häger A., Kästner K., Jechlitschka K., Wegener S. [2004]: Entscheidungsunterstützung bei der Verbesserung von Agrarumweltprogrammen: Ein interaktiver, PC-gestützter Programmierungsansatz für Sachsen-Anhalt. *Berichte über Landwirtschaft* 82 (4).
- Larichev O.I., Moshkovich H.M. [1997]: *Verbal Decision Analysis for Unstructured Problems*. Kluwer Academic Publishers, Boston.
- Marek T. [1989]: *Analiza skupień w badaniach empirycznych. Metody SAHN*. PWN, Warszawa.
- Plan wyboru gospodarstw do polskiego FADN. [2004]. IERiGŻ, Warszawa.
- Poczta W., Mrówczyńska-Kamińska A. [2004]: *Agrobiznes w Polsce jako subsystem gospodarki narodowej*. Wyd. AR w Poznaniu, Poznań.
- Regionalizacja systemu płatności jednolitej w Polsce. [2005]. FAPA, Warszawa.
- Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej 2005. [2005]. GUS, Warszawa.
- Saaty T.L. [1980]: *The Analytic Hierarchy Process Planning. Priority Setting. Resource Allocation*. Mac Graw-Hill International Book Company, Nowy Jork.
- Saaty T.L., Vargas L. G. [1991]: *Prediction, projection and forecasting. Application of the analytic hierarchy process in economics, finance, politics, games and sports*. Kluwer Academic Publishers.
- Stola W. [2004]: *Regionalne zróżnicowanie struktury funkcjonalnej obszarów wiejskich w Polsce*. [W:] *Polska przestrzeń wiejska: procesy i perspektywy*. J. Bański (red.). Warszawa.
- Ward J. H. [1963]: Hierarchical grouping to optimize an objective function. *Journal of the American Statistical Association*, nr 53, ss. 236.
- Woś A. [1995]: *Alternatywne scenariusze rozwoju polskiego rolnictwa w okresie długim*. IERiGŻ, Warszawa.
- Zgliński W. [2001]: *Wizje, koncepcje, strategie rozwoju obszarów wiejskich i rolnictwa w Polsce*. [W:] *Wieś i rolnictwo u progu Unii Europejskiej, Studia obszarów wiejskich*. J. Bański (red.). PTG, PAN, Warszawa.

Joanna Kisielińska¹

Katedra Ekonomiki Rolnictwa i Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego
Warszawa

Panelowe klasyfikacyjne modele upadłości ekonomicznej gospodarstw rolniczych

Classification panel models of farm bankruptcy

Abstract. Four classification models of economic bankruptcy of farms based on panel data are presented in the article. The modelling techniques are linear discrimination function, pooled probit model, random effects probit model and artificial neural network. They give very similar quality of classification, so we can assume that the problem is linear.

Key words: classification models, qualitative panel models

Synopsis. W artykule przedstawiono cztery klasyfikacyjne modele prognozowania upadłości ekonomicznej gospodarstw rolniczych zbudowane na podstawie danych panelowych. Były to liniowa funkcja dyskryminacyjna, probitowy model dla danych połączonych, probitowy model z efektami losowymi oraz sieć neuronowa. Zbliżona ich jakość wskazuje na liniowość sformułowanego zadania.

Słowa kluczowe: modele klasyfikacyjne, jakościowe modele panelowe

Wstęp

Pierwszy klasyfikacyjny model upadłości firm opracowany został przez Altmana [1968]. Wykorzystując 5 wskaźników finansowych dla 66 amerykańskich przedsiębiorstw (z których 33 zbankrutowało, a pozostałe 33 znajdowało się w dobrej sytuacji finansowej) wyznaczył liniową funkcję dyskryminacyjną. Funkcja miała za zadanie odróżniać jednostki zagrożone bankructwem od tych, których kondycja nie budziła niepokoju. Badania w tym zakresie były następnie kontynuowane przez wielu autorów. Szeroki przegląd polskich i zagranicznych modeli upadłościowych przedstawiony został w pracy Kisielińskiej [2008].

Podstawowy problem w bezpośredniej adaptacji rozwiązań stosowanych w przypadku przedsiębiorstw w odniesieniu do gospodarstw rolniczych wynika z istotnych wyjątków w zasadach ich funkcjonowania w systemie rynkowym. Brak osobowości prawnej powoduje brak zjawiska bankructwa wśród polskich gospodarstw. Nie oznacza to jednak, że wszystkie znajdują się w dobrej sytuacji finansowej. Wiele z nich funkcjonuje na granicy lub wręcz poniżej granicy opłacalności. Można mówić wówczas o tzw. upadłości ekonomicznej, której przyczyn poszukiwał Ciechomski [2004]. Upadłość w sensie ekonomicznym oznacza prowadzenie działalności na poziomie minimalnym, nie pozwalającym na odtworzenie majątku zaangażowanego w proces produkcji. W przypadkach skrajnych sytuacja taka może wymuszać konieczność pokrywania strat z innych źródeł, a w perspektywie likwidację gospodarstwa.

¹ Dr, email: joanna_kisielinska@sggw.pl

Celem przedstawionych w artykule badań było opracowanie modeli klasyfikacyjnych pozwalających na prognozowanie upadłości ekonomicznej gospodarstw. W badaniach wykorzystane zostały dane panelowe pochodzące z gospodarstw rolniczych prowadzących rachunkowość rolną pod kierunkiem Instytutu Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej (IERiGŻ) w latach 1992-2001. Okres taki przyjęto, ponieważ w roku 2002 zmieniono system gromadzenia danych, natomiast od roku 2004 IERiGŻ nie udostępnia danych indywidualnych.

Artykuł ma charakter przede wszystkim metodyczny. Przedstawione w nim zostaną cztery typy modeli klasyfikacyjnych dla gospodarstw rolniczych: liniowa funkcja dyskryminacyjna, probitowy model dla danych połączonych, probitowy model z efektami losowymi oraz sieć neuronowa. Metody dobrano w celu porównania liniowego z nieliniowym podejściem do postawionego zadania.

Na podkreślenie zasługuje fakt, że analizy oparto na danych panelowych. W przypadku prognozowania upadłości ekonomicznej gospodarstwa jest to możliwe, ponieważ stan upadłości ekonomicznej jest zwykle procesem rozciągniętym w czasie, a słaba kondycja gospodarstwa w danym roku może ulec poprawie w latach kolejnych. Bankructwo przedsiębiorstwa natomiast jest zdarzeniem jednorazowym, ostatecznie kończącym jego działalność. Dane o gospodarstwie mogą wobec tego pochodzić z wielu lat, natomiast o przedsiębiorstwie innego typu jedynie z jednego.

Jakościowe modele panelowe stanowią stosunkowo nowy obszar badawczy. W literaturze przedmiotu znaleźć można niewiele przykładów ich zastosowania do rozwiązywania konkretnych problemów. Z tego względu autorka ma nadzieję, że przedstawione rezultaty mogą okazać się pomocne dla badaczy zainteresowanych przedstawioną problematyką.

Kolejnym, ważnym z metodycznego punktu widzenia elementem jest problem asymetrii wyników klasyfikacji, pojawiający się, gdy klasy są różniczne. Gospodarstw w stanie upadłości ekonomicznej jest w zbiorze danych wielokrotnie mniej, niż gospodarstw nią niezagrożonych (tabela 2). Różnice w liczebności są na tyle duże, że zastosowanie tradycyjnych metod eliminacji asymetrii klasyfikacji nie daje zadowalających efektów. Przyjęto więc rozwiązanie wzorowane na stosowanym w przypadku sieci neuronowych, polegające na eksperymentalnym doborze wartości rozgraniczającej klasy, tak aby uzyskać jednakowe udziały poprawnych identyfikacji obiektów w obydwu klasach.

Obliczenia wykonano przy użyciu pakietu Statistica², Statistica Neural Networks³ oraz Stata⁴.

Metody klasyfikacji obiektów

Zakładamy, że dany jest pewien zbiór n obiektów opisanych parami $[\mathbf{x}, y]$, gdzie wektor $\mathbf{x}^T = [x_1, x_2, \dots, x_n]$ obejmuje zmienne niezależne nazywane cechami, zaś y jest zmienną zależną. Model ekonometryczny związku między zmienną y i wektorem cech \mathbf{x} można zapisać jako:

$$y = f(\mathbf{x}, \boldsymbol{\alpha}) + \varepsilon \quad (1)$$

² Numer seryjny AXXP50dC76852FA

³ Numer seryjny XXDP211B770418G60

⁴ Numer seryjny 81990517554

gdzie: $\alpha = [\alpha_1, \alpha_2, \dots, \alpha_k]$ jest wektorem parametrów, zaś ε składnikiem losowym.

Konieczność wprowadzenia do równania (1) składnika losowego wynika z tego, że wartości jakie może przyjmować zmienna y nie są w pełni określone przez wektor cech \mathbf{x} , jak miałyby to miejsce w przypadku modelu deterministycznego. Składnik losowy reprezentuje błąd, jaki powstaje podczas szacowania wartości zmiennej y na podstawie wartości wektora \mathbf{x} .

Charakter zmiennej zależnej określa typ modelu. Jeśli y jest zmienną ilościową problem nazywamy analizą regresji, jeśli natomiast jest zmienną jakościową mówimy o zadaniu klasyfikacyjnym [Gatnar 2001].

Założmy, że w badanej zbiorowości obiektów wyróżnić można dwie⁵ klasy obiektów (nazywane czasem podpopulacjami), które oznaczymy jako 0 i 1. Poszukiwanie funkcji, której wartości pozwolą określić przynależność obiektów do klas nazywamy analizą dyskryminacyjną. Najczęściej zakładamy liniową postać tej funkcji. Problem nazywamy wówczas liniową analizą dyskryminacyjną. Liniowa funkcja dyskryminacyjna (LFD) może być zapisana jako:

$$\text{LFD}(\mathbf{x}) = \lambda_0 + \boldsymbol{\lambda}^T \cdot \mathbf{x} \quad (2)$$

gdzie $\boldsymbol{\lambda}$ jest wektorem współczynników, λ_0 wyrazem wolnym, \mathbf{x} wektorem cech.

Parametry LFD można oszacować w oparciu o Bayesowską regułę klasyfikacyjną [Krzyśko 1990] przy pewnych założeniach, które tu pominiemy, aby nie komplikować wyводу. Współczynniki $\boldsymbol{\lambda}$ i λ_0 określone są wzorami:

$$\boldsymbol{\lambda} = \mathbf{S}^{-1} \cdot (\bar{\mathbf{x}}_1 - \bar{\mathbf{x}}_0), \quad \lambda_0 = (\bar{\mathbf{x}}_1 - \bar{\mathbf{x}}_0)^T \cdot \mathbf{S}^{-1} \cdot (\bar{\mathbf{x}}_1 - \bar{\mathbf{x}}_0) \quad (3)$$

gdzie:

$$\bar{\mathbf{x}}_0 = \frac{1}{n_0} \cdot \sum_{i=1}^{n_0} \mathbf{x}_{0i} \text{ jest centroidą klasy 0, } \bar{\mathbf{x}}_1 = \frac{1}{n_1} \cdot \sum_{i=1}^{n_1} \mathbf{x}_{1i} \text{ jest centroidą klasy 1,}$$

$$\mathbf{S} = \frac{1}{n_0 + n_1 - 2} \cdot \left[\sum_{i=1}^{n_0} (\mathbf{x}_{0i} - \bar{\mathbf{x}}_0) \cdot (\mathbf{x}_{0i} - \bar{\mathbf{x}}_0)^T + \sum_{i=1}^{n_1} (\mathbf{x}_{1i} - \bar{\mathbf{x}}_1) \cdot (\mathbf{x}_{1i} - \bar{\mathbf{x}}_1)^T \right] \text{ jest macierzą}$$

wariancji-kowariancji wewnątrzgrupowej, n_0 i n_1 to liczebność klas odpowiednio 0 i 1, \mathbf{x}_{0i} to wektor cech obiektu i należącego do klasy 0, natomiast \mathbf{x}_{1i} to wektor cech obiektu i należącego do klasy 1.

Wartość LFD rozgraniczająca klasy wyznaczona na podstawie Bayesowskiej reguły klasyfikacyjnej jest równa logarytmowi naturalnemu z ilorazu liczebności klas:

$$f_g = \ln \left(\frac{n_1}{n_0} \right) \quad (4)$$

Jeżeli dla obiektu k $\text{LFD}(\mathbf{x}_k) \geq f_g$ obiekt należy do klasy oznaczonej jako 1, w przeciwnym przypadku zaś do klasy oznaczonej jako 0.

Jak wcześniej wspomniano zmienna zależna w modelu klasyfikacyjnym jest zmienną jakościową (nominalną). Przyjęcie dla klas oznaczeń 0 i 1 można rozpatrywać jako narzucenie zmiennej objaśnianej modelu (1) ograniczenia zbioru jej wartości do $\{0, 1\}$.

⁵ Rozważania ograniczono do dwóch klas ponieważ wówczas jedna funkcja pozwala zrealizować zadanie dyskryminacji. Jeśli klas jest więcej konieczne jest opracowanie większej ich liczby [Jajuga 1990].

Ograniczenie to pozwala interpretować dychotomiczną zmienną (w tym przypadku binarną) y jako prawdopodobieństwo przynależności obiektu do jednej z klas. Na tej koncepcji opiera się szereg modeli klasyfikacyjnych zwanych modelami prawdopodobieństwa. W modelach tych prawdopodobieństwo przynależności obiektu i do klasy oznaczonej jako 1 dane jest jako:

$$P_i = f(\beta^T \cdot x_i) \quad (5)$$

gdzie x_i jest wektorem cech obiektu i .

Popularnym modelem prawdopodobieństwa jest model probitowy, w którym jako funkcję f przyjmujemy dystrybuantę standaryzowanego rozkładu normalnego:

$$P_i = \int_{-\infty}^{\beta^T x_i} \frac{1}{\sqrt{2\pi}} \exp\left(-\frac{u^2}{2}\right) du \quad (6)$$

Współczynniki β dla modelu probitowego szacowane są metodą największej wiarygodności przy pomocy specjalnych procedur numerycznych.

Zarówno liniowa funkcja dyskryminacyjna jak i probitowy model prawdopodobieństwa najczęściej stosowane są dla danych przekrojowych, czyli gdy o każdym obiekcie posiadamy informacje pochodzące jedynie z jednego momentu czasu. Jeżeli natomiast dysponujemy danymi panelowymi (o obiektach mamy dane z więcej niż z jednej chwili, zaś liczba tych chwil jest znacznie mniejsza od liczby obiektów), konieczne są modyfikacje zapewniające zgodność i brak obciążenia estymatorów parametrów.

Mimo, że dane pochodzą z różnych chwil, często w modelach pomijana jest dynamika (zakładamy, że parametry modelu nie zależą od czasu i nie występują w nim zmienne opóźnione). Modele takie nazywane są modelami jednoczynnikowymi.

Wśród modeli jednoczynnikowych wyróżniamy: modele dla danych połączonych zwane też estymatorem uogólnionym (ang. „pooled estimator”), modele z efektami ustalonymi („fixed effects”) oraz modele z efektami losowymi („random effects”). W modelach dla danych połączonych zakładamy jednakowe dla wszystkich obiektów parametry. Nie ma znaczenia, z której chwili pochodzą dane, wszystkie traktowane są jednakowo. Przyjmujemy, że dane o obiekcie z chwili t_1 i z chwili t_2 są całkowicie nie związane ze sobą. Mówiąc inaczej, informacje te są traktowane jakby były informacjami o różnych obiektach. Podejście takie wprowadza pewne zafałszowanie, ponieważ istotą danych panelowych jest to, że dysponujemy danymi o obiekcie z więcej niż jednej chwili, czyli mamy o nim powtórzoną informację. Podkreślmy, powtórzoną informację o tym obiekcie, a nie powtórzenie informacji w postaci danych o innych obiektach.

W modelach z efektami ustalonymi i losowymi uwzględniona jest zmienność indywidualna obiektów, co wymusza konieczność rozróżnianie danych o wybranym obiekcie z różnych momentów czasu od danych o innych obiektach. Dane z różnych momentów czasu traktowane są jak powtórzenia i nie jest istotne ich czasowe uszeregowanie (dopiero modele dynamiczne uwzględniają kolejność w czasie). W modelach z efektami ustalonymi każdy obiekt w sposób indywidualny wpływa na zmienną zależną modelu poprzez różny dla każdego z nich wyraz wolny. W modelach z efektami losowymi, również przyjmuje się, że każdy obiekt w sposób indywidualny oddziałuje na zmienną zależną, jednak ten indywidualny sposób oddziaływania jest reprezentowany przez zmienną losową (wyraz wolny modelu jest traktowany jak zmienna losowa). Modele z

efektami ustalonymi stosujemy, jeżeli dysponujemy danymi o wszystkich badanych obiektach. Model z efektami losowymi jest właściwy, jeśli zbiór obiektów jest próbą z większej populacji (nie mamy informacji o wszystkich obiektach, dla których opracowujemy model).

Do klasyfikacji obiektów można użyć również sieci neuronowych. Udowodniono bowiem, że są one aproksymatorami uniwersalnymi⁶, pozwalającymi odwzorować dowolną zależność funkcyjną między wejściami sieci (które odpowiadają zmiennym niezależnym), a wyjściami (odpowiednikami zmiennych zależnych). Nie wymagają ponadto czynienia żadnych założeń co do postaci tej funkcji.

Sieć tworzą połączone ze sobą neurony. Działanie pojedynczego neuronu zapisać można jako realizację następującego przekształcenia sygnałów wejściowych:

$$r = \varphi(u) = \varphi\left(\sum_{i=1}^q w_i \cdot s_i + w_0\right) \quad (7)$$

gdzie: r jest sygnałem wyjściowym neuronu, $\mathbf{s}^T = [s_1, s_2, \dots, s_p]$ wektorem sygnałów wejściowych, $\mathbf{w}^T = [w_0, w_1, w_2, \dots, w_q]$ jest wektorem wag neuronu, u nazywamy łącznym sygnałem pobudzenia neuronu, zaś φ funkcją aktywacji. W zależności od rodzaju zastosowanej funkcji aktywacji wyróżniamy różne typy neuronów. Neurony liniowe mają liniową funkcję aktywacji, sigmoidalne tzw. funkcję sigmoidalną (logistyczną lub w postaci tangensa hiperbolicznego), neurony radialne zaś wykorzystują funkcję Gaussa.

Sposób łączenia oraz rodzaje użytych neuronów decydują o typie sieci. Do klasyfikacji obiektów wykorzystać można np. sieci perceptronowe oraz o radialnych funkcjach bazowych. Sieć perceptronowa (MLP) zbudowana jest z neuronów sigmoidalnych, natomiast sieć o radialnych funkcjach bazowych (RBF) wykorzystuje neurony radialne.

Aby zastosować sieć do realizacji postawionego zadania należy dobrać odpowiedni typ, architekturę (liczbę i sposób połączenia neuronów) oraz określić wagi wszystkich neuronów w niej użytych (proces doboru wag nazywany jest uczeniem lub trenowaniem sieci). W zadaniu klasyfikacyjnym trzeba dodatkowo przyjąć wartość wyjścia rozgraniczającą klasy. Nie ma w tym przypadku żadnych przesłanek teoretycznych do jej określenia. Najczęściej stosowanym rozwiązaniem jest dobór eksperymentalny.

Wyniki klasyfikacji obiektów zestawia się w tzw. macierzy klasyfikacji przedstawionej w tabeli 1. Jako n_{00} i n_{11} oznaczono liczbę prawidłowo rozpoznanych obiektów należących odpowiednio do klasy 0 i klasy 1, zaś n_{01} i n_{10} to liczba błędnie rozpoznanych obiektów z klasy 0 i z klasy 1. Popularnymi empirycznymi miarami jakości modelu klasyfikacyjnego jest łączny procent poprawnych klasyfikacji (W_t) oraz indywidualne współczynniki trafnych klasyfikacji (W_{t0} i W_{t1}). Współczynniki W_t , W_{t0} oraz W_{t1} wyznacza się ze wzorów:

$$W_t = \frac{n_{00} + n_{11}}{n_{00} + n_{11} + n_{01} + n_{10}} \quad W_{t0} = \frac{n_{00}}{n_{00} + n_{01}} \quad W_{t1} = \frac{n_{11}}{n_{11} + n_{10}} \quad (8)$$

Współczynnik W_t obrazuje udział poprawnie rozpoznanych obiektów. Jest on miarą właściwą, gdy współczynniki W_{t0} i W_{t1} mają zbliżone wartości. Duże różnice między indywidualnymi współczynnikami trafności oznaczają asymetrię klasyfikacji.

⁶ Uniwersalność sieci perceptronowych udowodnił Hornik i inni [1989], zaś sieci o radialnych funkcjach bazowych Cover [1965].

Tabela 1. Ogólny zapis macierzy klasyfikacji

Table. 1. General notation of classification matrix

Klasa	Klasa 0 określona na postawie modelu klasyfikacyjnego	Klasa 1 określona na postawie modelu klasyfikacyjnego	Procent poprawnych klasyfikacji
Klasa 0 faktyczna	n_{00}	n_{01}	Procent poprawnych klasyfikacji w klasie 0 (W_{i0})
Klasa 1 faktyczna	n_{10}	n_{11}	Procent poprawnych klasyfikacji w klasie 1 (W_{i1})
Razem	x	x	Łączny procent poprawnych klasyfikacji (W_i)

Źródło: opracowanie własne

Asymetria pojawia się najczęściej, gdy w zbiorze danych występują duże różnice w liczebnościach klas. Można wówczas bardzo prosto „sztucznie” podnieść współczynnik W_i przypisując wszystkie obiekty do klasy liczniejszej. W takim przypadku współczynniki indywidualne będą równe 100% i 0%, natomiast łączny udział poprawnych rozpoznań:

$$W_i = \frac{\max(n_0, n_1)}{n} \quad (9)$$

Współczynnik W_i będzie wówczas równy udziałowi w próbie klasy liczniejszej. Jeżeli proporcja między klasami ma się np. jak 9:1, otrzymujemy $W_i=90\%$, co zwykle uznawane jest za poziom bardzo wysoki. W takim przypadku jednak, mimo wysokiej wartości W_i , klasyfikacja nie może być zaakceptowana ze względu na występującą asymetrię w rozpoznawaniu klas.

Wystąpienie asymetrii jest zjawiskiem niekorzystnym i wymaga podjęcia kroków zaradczych. Jednym z rozwiązań jest losowanie obiektów z klasy liczniejszej aby uzyskać próbę zbilansowaną. Z drugiej jednak strony losowanie zubaża próbę, poprzez eliminację części obiektów. Inna metoda polega na przyjęciu jako granicznej wartości średniej arytmetycznej zmiennej zależnej modelu dyskryminacyjnego dla centroid obydwu klas. Jeszcze innym rozwiązaniem jest dobór wartości rozgraniczającej klasy tak, aby uzyskać klasyfikację symetryczną (rozwiązanie takie stosowane jest dla sieci neuronowych).

Modele upadłości ekonomicznej gospodarstw rolniczych

Modele upadłości ekonomicznej gospodarstw rolniczych budowane były na podstawie danych z gospodarstw prowadzących rachunkowość rolną pod kierunkiem IERiGŻ w latach 1992-2001 (ich liczbę podano w tabeli 2). Ze względu na funkcję prognostyczną modeli konieczne jest, aby cechy wyprzedzały o rok kryterium klasyfikacji. Wobec tego wykorzystanie danych o wybranym gospodarstwie jest możliwe, jeśli prowadziło ono rachunkowość przynajmniej przez dwa kolejne lata. Spowodowało to konieczność rezygnacji z części danych, ponieważ w badanym okresie IERiGŻ z wieloma gospodarstwami zaprzestał współpracy, a z wieloma ją nawiązał. Jak wynika z danych przedstawionych w tabeli 2 liczba gospodarstw objętych badaniem zmienia się w kolejnych latach. Użyty panel jest więc panelem niezbilansowanym.

Opracowując modele nie wyodrębniono próby odłożonej. Zbiór danych jest bowiem dosyć liczny, wobec czego ewentualne obciążenie testów wynikające z użycia tych samych danych do budowy i testowania modeli jest niewielkie.

W modelach upadłości firm kryterium klasyfikacji może opierać się na faktycznym bankructwie jednostki ogłoszonym wyrokiem sądu, choć znaleźć można również przykłady stosowania innych rozwiązań. Może być to złożenie w sądzie wniosku o upadłość, rozpoczęcie postępowania ugodowego z wierzycielami lub opinia eksperta (patrz praca Kisielewskiej [2008]).

Tabela 2. Liczba gospodarstw badanych

Table 2. Number of farms investigated

Liczba gospodarstw	Rok ¹⁾									
	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	Razem
ogółem	662	702	860	771	997	998	998	912	851	7751
o ujemnym DR ⁷	32	54	34	24	105	118	234	152	150	903
o dodatnim DR	630	648	826	747	892	880	764	760	701	6848

¹⁾ W tabeli podano rok, z którego pochodziły cechy opisujące gospodarstwo.

Źródło: opracowanie własne

Jak wspomniano na wstępie w przypadku gospodarstw rolniczych nie można mówić o upadłości w sensie prawnym lecz tylko ekonomicznym. Jako podstawę stwierdzenia upadłości w sensie ekonomicznym gospodarstwa można przyjąć uzyskiwanie ujemnego dochodu rolniczego netto (DR). Ujemny dochód rolniczy netto nie oznacza zwykle konieczności finansowania gospodarstwa z innych źródeł. Jeśli zostanie on powiększony o amortyzację (mowa wówczas o dochodzie rolniczym brutto) okazuje się, że tylko nieliczne gospodarstwa mają wynik ujemny. Pozostałe natomiast prowadzą działalność na poziomie minimalnym, nie dającym środków na odtworzenie majątku. W perspektywie wieloletniej stan taki z pewnością zakończy się likwidacją czy upadkiem gospodarstwa, jeśli nie zostaną podjęte kroki zaradcze.

Badaną zbiorowość podzielono na dwie klasy. Klasa 0 obejmuje gospodarstwa o ujemnym dochodzie rolniczym netto. Klasę 1 zaś tworzą gospodarstwa osiągające dochód dodatni, czyli te, które mają perspektywy działania i rozwoju. Liczby gospodarstw o ujemnym i dodatnim DR przedstawiono w tabeli 2. W zbiorze występuje silna asymetria w liczebności klas. Gospodarstw z klasy 0 jest ponad 7 razy mniej niż z klasy 1.

Funkcje zmiennych objaśniających w modelu pełnią wskaźniki finansowe, uzupełnione o dodatkowe informacje o gospodarstwie i osobie je prowadzącej. Wyboru wskaźników dokonano w oparciu o pracę Wyszowskiej [1996] oraz Ziętary i innych [1994]. Uwzględniono wszystkie podstawowe ich grupy, czyli wskaźniki płynności, rentowności, obrotowości, sprawności gospodarowania, wspomaganie finansowego oraz wskaźniki stanowiące charakterystykę majątku trwałego. Dodatkowo wykorzystano charakterystyki oznaczające powierzchnię użytków rolnych, poziom intensywności produkcji, poziom intensywności organizacji produkcji (wyznaczany według Kopcina), wiek oraz poziom wykształcenia rolnika.

⁷ Dochód rolniczy

Zestaw cech obejmował początkowo 33 zmienne, z których wyeliminowano 14 na podstawie występującej między nimi silnej korelacji korelacji. Dalsza redukcja liczby cech prowadzona była odrębnie dla każdego opracowywanego modelu (będzie o tym mowa dalej).

Po wstępnej eliminacji opartej na współczynnikach korelacji pozostało 19 cech. Były to: powierzchnia użytków rolnych w hektarach przeliczeniowych (URP), wskaźnik obciążenia aktywów bieżących zobowiązaniami bieżącymi (WOABZB), wskaźnik rentowności sprzedaży (obrotu) (WRS), wskaźnik rentowności kapitału własnego (WRKW), wskaźnik cash flow (WCF), wskaźnik obrotowości zapasów (WOZ), należności i przedpłaty przypadające na produkcję końcową brutto (NPNPKB), wskaźnik produktywności ziemi (WPZ), wskaźnik wydajności pracy (WWP), wskaźnik zaangażowania majątku obrotowego (WZMO), wskaźnik zaangażowania kapitału pracującego (WZKP), obciążenie przedsiębiorstwa zobowiązaniami długoterminowymi (OPZD), wskaźnik ogólnego zadłużenia (WZ), poziom intensywności organizacji produkcji (PIOP), wiek kierownika gospodarstwa (WIEK) oraz zmienne reprezentujące poziom wykształcenia rolniczego kierownika. Były to 4 zmienne binarne o następujących znaczeniach: rolnik bez wykształcenia (BW), rolnik z wykształceniem rolniczym zawodowym (RZ), średnim (RS) i wyższym (RW). Wszystkie wymienione cechy opisane są w pracy Kisielińskiej [2008].

Dla panelowego zbioru danych opracowano modele dla danych połączonych oraz model z efektami losowymi. Nie jest celowe stosowanie modeli z efektami ustalonymi, ponieważ badany zbiór nie obejmuje wszystkich gospodarstw, jest jedynie pewną ich próbą. Zbudowano model liniowy w postaci liniowej funkcji dyskryminacyjnej, model probitowy oraz najbardziej ogólny model nieliniowy w postaci sieci neuronowej. Modele liniowy i sieciowy były modelami dla danych połączonych. Natomiast modele probitowe opracowano w dwóch wariantach, jako estymator uogólniony oraz model z efektami losowymi. Oznaczenia upadłościowych modeli klasyfikacyjnych dla gospodarstw są następujące:

- liniowa funkcja dyskryminacyjna (LFD),
- probitowy model dla danych połączonych (PP),
- probitowy model z efektami losowymi (PR),
- sztuczna sieć neuronowa (SN).

W każdym modelu prowadzona była dalsza redukcja cech. Liniową analizę dyskryminacyjną zastosowano w wersji krokowej, w modelach probitowych eliminowano cechy nieistotne statystycznie, zaś sieci budowano w wielu wariantach wykorzystujących różne zestawy cech, spośród których ostatecznie wybierano sieć najlepiej realizująca postawione zadanie. Z uwagi na różne licznosci klas modele funkcyjne cechowała bardzo silna asymetria w ich rozpoznawaniu. Asymetrię usuwano manipulując wartością rozgraniczającą klasy, dobierając ją tak, aby uzyskać klasyfikację w pełni symetryczną. W tabeli 3 umieszczono macierze klasyfikacji dla wszystkich modeli, a w tabeli 4 uwzględnione w nich cechy.

Z przedstawionych w tabeli 3 macierzy klasyfikacji wynika bardzo zbliżona jakość wszystkich modeli. Różnica między modelem najlepszym i najgorszym jest rzędu jednego procentu. Najlepsza okazała się sieć neuronowa, następnie modele probitowe, najgorsza zaś liniowa funkcja dyskryminacyjna. Kolejności takiej należało się spodziewać. Sieci zwykle pozwalają uzyskać najlepsze modele klasyfikacyjne, ponieważ umożliwiają odwzorowanie

dowolnej zależności nieliniowej bez konieczności zakładania jej postaci. Modele probitowe są modelami nieliniowymi, jednak poprzez założoną postać wprowadzają pewne ograniczenia. Największe restrykcje nakłada funkcja dyskryminacyjna, poprzez wymaganie związków liniowych. Ponieważ różnice między modelem liniowym i najbardziej ogólnym nieliniowym (SN) są bardzo małe, można przyjąć, że klasyfikacyjny model upadłości ekonomicznej gospodarstw jest liniowy.

Tabela 3. Wskaźniki trafności macierzy klasyfikacji

Table 3. Accuracy indices for classification matrices

Model	Procent poprawnie rozpoznanych gospodarstw		
	Klasa 0	Klasa 1	Razem
Liniowa funkcja dyskryminacyjna (LFD)	77,74%	77,73%	77,73%
Probitowy model dla danych połączonych (PP)	78,07%	78,07%	78,07%
Probitowy model z efektami losowymi (PR)	78,18%	78,08%	78,09%
Sieć neuronowa (SN)	78,85%	78,86%	78,85%

Uwaga: ¹⁾ W tabeli podano rok z którego pochodziły cechy opisujące gospodarstwo.

Źródło: opracowanie własne

Tabela 4. Cechy uwzględnione w klasyfikacyjnych modelach upadłości gospodarstw.

Table 4. Variables selected in classification models

Cecha	Rodzaj modelu			
	LFD	PP	PR	SN ¹⁾
WRS	5,231	3,162	3,049	X
WRKW	0	2,178	2,371	
WCF	-3,072	-1,378	-1,514	X
WOZ	-0,041	-0,012	-0,020	
WPZ	-0,00015	-0,00014	-0,00018	
WZMO	0,172	0	0,115	X
WZKP	0,00096	0	0	
OPZD	-1,737	0	0	
PIOP	0,00106	0,00089	0,00112	
BW	-0,095	0	0	
RS	0,102	0	0	
RW	-0,185	0	0	

Uwaga: ¹⁾ Dla sieci neuronowej przez X oznaczono uwzględnione w niej cechy.

Źródło: opracowanie własne

Udział poprawnych identyfikacji gospodarstw jest zbliżony do 80%. Można zadać pytanie, czy to dużo, czy mało? Jeżeli rezultaty te porównamy z klasyfikacyjnymi modelami upadłości przedsiębiorstw (patrz praca Kisielińskiej [2008]), stwierdzamy w

wielu przypadkach porównywalną lub nawet wyższą jakością modelu upadłości gospodarstw mimo bardzo licznego zbioru danych (modele upadłości przedsiębiorstw rzadko budowane są na podstawie zbioru liczącego więcej niż 100 obiektów). Z drugiej strony niektórzy autorzy (np. Zaleska [2002]) uważają, że maksymalny poziom błędnych przewidywań dla prognoz ostrzegawczych to 10%. Z pewnością więc warto podejmować działania w celu poprawy jakości modeli poprzez dodawanie nowych cech lub budowę modeli dedykowanych dla wyodrębnionych w zbiorowości podgrup. W przypadku gospodarstw można je wylaniać np. na podstawie wielkości ekonomicznej czy typów produkcyjnych.

W tabeli 4 zawarto informacje o ostatecznie uwzględnionych w poszczególnych modelach cechach. Okazało się, że żaden z nich nie wykorzystał URP, WOABZB, NPNPKB, WWP, WZ, WIEK i RZ. Zaskakuje zwłaszcza pominięcie powierzchni użytków rolnych, która w modelach służących prognozowaniu sytuacji finansowej gospodarstw pełniła rolę kluczową (patrz praca Kisielewskiej [2008]). Oznacza to, że ryzyko upadłości ekonomicznej gospodarstw nie zależy od powierzchni gospodarstwa.

Podsumowanie

W artykule przedstawiono cztery modele budowane na podstawie danych panelowych, których zadaniem było prognozowanie upadku ekonomicznego gospodarstwa rolniczego. Pierwszy oparto na liniowej funkcji dyskryminacyjnej, dwa kolejne były modelami probitowymi (dla danych połączonych i z efektami losowymi), ostatnim zaś był modelem w postaci sztucznej sieci neuronowej. Wyniki klasyfikacji dokonanej przy ich pomocy były bardzo zbliżone. Najwięcej poprawnych rozpoznań uzyskano stosując sieć neuronową. Najgorsze wyniki dała liniowa funkcja dyskryminacyjna, choć procent poprawnych identyfikacji uzyskany przy jej użyciu był zaledwie o 1% gorszy od klasyfikacji modelem najlepszym. Bardzo zbliżona jakość użytych modeli oznacza, że zależności między zmienną reprezentującą klasę a cechami opisującymi obiekty są najprawdopodobniej liniowe.

Łączny i indywidualne współczynniki trafności klasyfikacji były zbliżone do 80%, co uznać można za wynik dosyć dobry, chociaż warto podejmować działania aby go poprawić. Potwierdza on poprawność metodyczną przeprowadzonych badań i zachęca do ich kontynuowania.

Literatura

- Altman E. I. [1968]: Financial Ratios, Discriminant Analysis and the Prediction of Corporate Bankruptcy. *Journal of Finance* nr 23 September.
- Ciechomski W. [2004]: Analiza czynników determinujących „upadłość ekonomiczną” indywidualnych gospodarstw rolnych i przedsiębiorstw przetwórstwa rolno-spożywczego w Polsce w minionym dziesięcioleciu. [W:] Upadłość przedsiębiorstw w Polsce w latach 1990-2003: teoria i praktyka. *Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Poznaniu* nr 49.
- Cover T. M. [1965]: Geometrical and statistical properties of systems of linear inequalities with applications in pattern recognition. *IEEE Transactions on Electronic Computers* nr 14.
- Cramer J. S. [1999]: Predictive performance of the binary logit model in unbalanced samples. *The Statistician* t. 48, nr 1.
- Gatnar E. [2001]: Nieparametryczna metoda dyskryminacji i regresji. Wydawnictwo Naukowe PWN. Warszawa.

- Gruszczyński M. [2002]: Modele i prognozy zmiennych jakościowych w finansach i bankowości. Szkoła Główna Handlowa, Warszawa.
- Hornik K., Stinchcombe M., White H. [1989]: Multilayer feedforward networks are universal approximators. *Neural Networks* t. 2, nr 5.
- Jajuga K. [1990]: Statystyczna teoria rozpoznawania obrazów. Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa.
- Kisielińska J. [2008]: Modele klasyfikacyjne prognozowania sytuacji finansowej gospodarstw rolniczych. Wydawnictwo SGGW, Warszawa.
- Krzyśko M. [1990]: Analiza dyskryminacyjna. Wydawnictwo Naukowo-Techniczne, Warszawa.
- Maddala G. S. [1983]: Limited-dependent and qualitative variables in econometrics. Cambridge University Press, Cambridge.
- Wyszkowska Z. [1996]: Wybrane elementy wskaźnikowej analizy finansowej na przykładzie przedsiębiorstw rolniczych. Wyd. ART, Bydgoszcz.
- Zaleska M. [2002]: Ocena ekonomiczno-finansowa przedsiębiorstwa przez analityka bankowego. Szkoła Główna Handlowa, Warszawa.
- Ziętara W., Kosiorek M., Tchorzewska E., Kondraszuk T. [1994]: Rachunek ekonomiczny i analiza finansowa w przedsiębiorstwie rolniczym. Centrum Doradztwa i Edukacji, Brwinów.

Małgorzata Kołodziejczak¹

Katedra Ekonomii i Polityki Gospodarczej w Agrobiznesie
Uniwersytet Przyrodniczy
Poznań

Zróżnicowanie regionalne rolnictwa w Polsce i w Niemczech

Regional diversification of agriculture in Poland and Germany

Abstract. Socio-economic differentiation, production potential and efficiency of production in agriculture in Polish and German regions were analysed in the article. It was affirmed that both Polish and German agriculture is characterized by a strong regional differentiation with regard to the indicators.

Key words: socio-economic indicators, production potential, gross value added, economic efficiency, regional differentiation

Synopsis. W artykule podjęto próbę analizy zróżnicowania społeczno-ekonomicznego, potencjału produkcyjnego oraz efektywności wytwarzania w rolnictwie regionów Polski i Niemiec. Wykazano, że rolnictwo polskie i niemieckie charakteryzuje się dużym zróżnicowaniem międzyregionalnym w zakresie analizowanych cech.

Słowa kluczowe: wskaźniki społeczno-ekonomiczne, potencjał wytwórczy, wartość dodana brutto, wskaźniki efektywnościowe, zróżnicowanie regionalne

Wstęp

Pomiędzy poszczególnymi krajami europejskimi, jak również między ich regionami, występują istotne różnice przestrzenne poziomu rozwoju rolnictwa [Kołodziejczak 2002]², które oddziałują na potencjał wytwórczy, efektywność i możliwości generowania dochodów. Zgodnie z założeniami polityki regionalnej Unii Europejskiej organy administracji państwowej i samorządowej powinny oddziaływać na rozwój społeczno-gospodarczy w układzie regionalnym oraz przeciwdziałać rosnącej dysproporcji w rozwoju poszczególnych obszarów wiejskich, co w efekcie sprzyjałoby osiągnięciu równowagi między zróżnicowanymi regionami.

Aby działania na rzecz wyrównywania poziomu rozwoju były skuteczne, konieczne jest poznanie stopnia i struktury występującego zróżnicowania. W tym kontekście sformułowano cel pracy. Jest nim zbadanie różnic występujących pomiędzy rolnictwem Polski oraz, wybranego spośród państw europejskich, zachodniego sąsiada Polski tzn.

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

² Ze względu na to, że zbyt duże rozpiętości w poziomach rozwoju poszczególnych regionów unijnych mogą zagrozić spójności Wspólnoty, regiony stały się ważnym podmiotem interwencji ze strony polityki UE, a polityka regionalna w krajach Unii jednym z głównych narzędzi przemian strukturalnych [Poczta i Kołodziejczak 2002; Czykier-Wierzba 1997; Woś 2000]. Pogłębianiu integracji europejskiej towarzyszy wzrost znaczenia spójności, jako jednego z podstawowych odniesień sytuacji społeczno-ekonomicznej. W Unii Europejskiej spójność jest rozumiana w trzech ujęciach: ekonomicznym (PKB na 1 mieszkańca), społecznym (stopa bezrobocia) i przestrzennym (dobra dostępność do wszystkich miast i regionów UE) [Poczta i Kołodziejczak 2008].

Niemiec (ze względu na położenie w zbliżonej do Polski szerokości geograficznej i podobną strukturę asortymentową produkcji)³.

W podjętym badaniu skupiono się zwłaszcza na występującym między poszczególnymi regionami zróżnicowaniu potencjału produkcyjnego oraz wskaźników społeczno-ekonomicznych charakteryzujących rolnictwo wymienionych państw.

W zakresie czasowym analiza obejmuje rok 2006. Wykorzystano dane statystyczne pochodzące z Głównego Urzędu Statystycznego w Polsce i Urzędu Statystycznego Niemiec oraz publikacje dotyczące przedmiotu analizy.

Regionalne zróżnicowanie rolnictwa na tle gospodarki narodowej

Pomiędzy regionami Polski i Niemiec występują istotne dysproporcje w poziomie rozwoju gospodarczego. Nierówności w zakresie uwarunkowań społeczno-ekonomicznych między poszczególnymi regionami są wyrażane między innymi przez osiągnięty poziom PKB na mieszkańca, stopę bezrobocia, a także udział liczby zatrudnionych w rolnictwie, przemyśle i usługach w liczbie zatrudnionych ogółem w gospodarce narodowej (tab.1). Pomimo tego, iż można zaobserwować istotne zmniejszenie liczby zatrudnionych w rolnictwie obu badanych państw, w Polsce rolnictwo nadal jest sektorem, w którym udział zatrudnionych jest znaczny (16,2%) oraz występuje silne zróżnicowanie pomiędzy regionami, o czym świadczą wysokie wartości współczynnika zmienności (56,7%); w przypadku Niemiec wynosił on 36,6%. W 2006 roku w Polsce najwyższy udział zatrudnionych w rolnictwie w ogólnej liczbie zatrudnionych występował w województwie świętokrzyskim, podlaskim i lubelskim i kształtował się na poziomie 32,2-37,3%, natomiast najniższy w województwie śląskim, dolnośląskim, lubuskim, zachodniopomorskim i pomorskim (4,4-8,3%), podczas gdy w regionach niemieckich przyjmował wartości niższe niż 4%. Najniższy, poniżej 1%, występował w Kraju Sary, a najwyższy, 3,9%, w Meklemburgii-Pomorze Przednie.

W krajach związkowych występowała zależność pomiędzy udziałem zatrudnienia w rolnictwie i usługach a gęstością zaludnienia. Im mniejsza gęstość była zaludnienia, tym większe zatrudnienie w rolnictwie (Brandenburgia, Meklemburgia-Pomorze Przednie, Saksonia-Anhalt) i odwrotnie: im gęstość zaludnienia była większa, tym zatrudnienie w rolnictwie było mniejsze, natomiast większe w sektorze usług (Kraj Sary, Hesja, Nadrenia Północna-Westfalia). W Polsce taka zależność występowała jedynie w przypadku województwa śląskiego, dolnośląskiego i pomorskiego oraz podlaskiego i lubelskiego. W Niemczech przy gęstości zaludnienia wynoszącej 231 osób na km², zatrudnieni w rolnictwie stanowili 2,2%, a w usługach 72,4% ogółu zatrudnionych. Pod względem zróżnicowania regionalnego w zatrudnieniu w usługach Niemcy tworzyły najbardziej jednorodną zbiorowość, gdyż współczynnik zmienności wynosił zaledwie 5%. W Polsce, przy średniej gęstości zaludnienia wynoszącej 122 osoby na km², udział zatrudnionych w rolnictwie wynosił 16,2%, a w usługach 60,7%. Regionami o największym zatrudnieniu w

³ W celu ujednoczenia statystycznego ujęcia jednostek terytorialnych analizowanych państw przyjęto schemat ich podziału według systematyki terytorialno-administracyjnej na poziomie NUTS-2. W Niemczech analizą nie objęto trzech krajów związkowych: Berlin, Brema i Hamburg, ze względu na ich nierolniczy charakter.

sektorze usług są wysoce zurbanizowane regiony, o dużej gęstości zaludnienia i wysokim PKB per capita⁴.

Tabela 1. Społeczno-ekonomiczne zróżnicowanie regionów w Polsce i w Niemczech w 2006 r.
Table 1. Socio-economic regional diversification in Poland and Germany in 2006

Region	Gęstość zaludnienia, liczba mieszkańców/km ²	Udział zatrudnionych w zatrudnionych ogółem, %			Stopa bezrobocia, % ^a	PKB <i>per capita</i> ^b	
		rolnictwo	przemysł	usługi		zł	PI (N) = 100
<i>Polska</i>	122,0	16,2	23,1	60,7	14,8	25767	100,0
Dolnośląskie	144,6	7,7	26,7	65,7	16,6	26620	103,3
Kujawsko-pomorskie	115,0	17,3	24,8	57,9	19,2	22474	87,2
Lubelskie	86,6	37,3	14,5	48,2	15,5	17591	68,3
Lubuskie	72,1	7,9	27,8	64,3	19,0	23241	90,2
Łódzkie	141,1	20,7	25,0	54,3	14,7	23666	91,8
Małopolskie	215,2	17,4	20,5	62,2	11,3	21989	85,3
Mazowieckie	145,2	15,0	16,5	68,5	11,8	40817	158,4
Opolskie	111,0	16,1	24,4	59,5	16,2	21347	82,8
Podkarpackie	117,5	23,7	23,8	52,5	16,4	17789	69,0
Podlaskie	59,3	34,7	15,5	49,8	13,3	19075	74,0
Pomorskie	120,2	8,3	24,9	66,8	15,3	25308	98,2
Śląskie	379,2	4,4	31,7	63,9	12,7	27792	107,9
Świętokrzyskie	109,5	32,2	18,8	49,1	17,7	19274	74,8
Warmińsko-mazurskie	59,0	15,4	24,8	59,8	23,6	19709	76,5
Wielkopolskie	113,1	16,3	27,0	56,7	11,7	27553	106,9
Zachodniopomorskie	74,0	7,9	22,0	70,1	21,5	23924	92,8
ŚREDNIA ^b	128,9	17,6	23,0	59,3	16,0	23636	91,7
MINIMUM	59,0	4,4	14,5	48,2	11,3	17591	68,3
MAXIMUM	379,2	37,3	31,7	70,1	23,6	40817	158,4
ODCHYLENIE STANDARDOWE	77,4	10,0	4,8	7,1	3,6	5627	21,8
WSPÓŁCZYNNIK.ZMIENNOŚCI	60,0	56,7	20,7	11,9	22,2	24,0	23,8
<i>Niemcy</i>	230,9	2,2	25,5	72,4	11,7	109020	100,0
Badenia-Wirtembergia	300,3	1,9	32,8	65,3	7,0	122318	112,2
Bawaria	176,7	3,0	28,8	68,2	7,8	127924	117,3
Brandenburgia	86,8	3,6	22,3	74,0	18,3	75335	69,1
Hesja	288,5	1,4	22,7	75,8	9,7	130622	119,8
Meklenburgia-Pomorze Przednie	73,6	3,9	18,4	77,5	20,3	74188	68,0
Dolna Saksonia	167,9	3,3	24,5	72,2	11,6	96040	88,1
Nadrenia Północna-Westfalia	529,8	1,5	24,5	74,0	12,0	108226	99,3
Nadrenia Palatynat	204,5	2,8	25,9	71,3	8,8	96660	88,7
Kraj Sary	408,7	0,8	28,3	70,9	10,7	103914	95,3
Saksonia	232,1	2,2	26,5	71,3	18,3	80851	74,2
Saksonia-Anhalt	120,8	2,9	23,4	73,6	20,3	79075	72,5
Szlezwik-Holsztyn	179,3	3,2	19,6	77,2	11,6	96058	88,1
Turyngia	144,4	2,7	28,8	68,5	17,1	76723	70,4
ŚREDNIA ^b	224,1	2,6	25,1	72,3	13,3	97533	89,5
MINIMUM	73,6	0,8	18,4	65,3	7,0	74188	68,0
MAXIMUM	529,8	3,9	32,8	77,5	20,3	130622	119,8
ODCHYLENIE STANDARDOWE	130,3	0,9	4,0	3,6	4,8	20172	18,5
WSPÓŁCZYNNIK.ZMIENNOŚCI	58,2	36,6	15,9	5,0	36,2	21,0	20,7

^aNiemcy 2005 rok, ^bPKB w Niemczech przeliczono według średnich rocznych kursów PLN, ^bśrednia arytmetyczna obliczona ze średnich regionalnych.

Źródło: [Rocznik... 2007, GUS; Statistisches... 2007].

⁴ Por. [Poczta i Kołodziejczak 2008].

. Jak zauważa Duczkowska-Piasecka [1996], im większy jest udział rolnictwa w gospodarce danego regionu, tym wyraźniejsze są różnice rozwojowe pomiędzy rolnictwem a sektorem nierolniczym oraz pomiędzy poszczególnymi obszarami i grupami społecznymi. Zatem zmniejszenie relatywnego udziału rolnictwa w wyniku rozwoju sektora nierolniczego na danym terenie staje się szansą wyrównania różnic regionalnych. Jest mało prawdopodobne, aby w możliwie bliskiej przyszłości nastąpiło wyraźne zmniejszenie udziału zatrudnionych w rolnictwie polskim w ogólnej liczbie zatrudnionych w gospodarce narodowej. Zmniejszenie zatrudnienia w rolnictwie do poziomu charakterystycznego dla dawnych państw Unii Europejskiej (UE-15), bez równoczesnego znacznego zwiększenia liczby pozarolniczych miejsc pracy, spowodowałoby katastrofalne pogorszenie sytuacji na rynku pracy, wyrażające się zwiększeniem stopy bezrobocia oraz zmniejszeniem wartości wskaźnika zatrudnienia, do poziomu niemożliwego do zaakceptowania ze względów społecznych. W warunkach polskich czynnikiem określającym możliwości zmniejszenia nakładów pracy w rolnictwie jest przede wszystkim absorpcja siły roboczej uwalnianej z rolnictwa przez pozarolnicze działy gospodarki oraz, w ograniczonym zakresie, zagraniczne migracje zarobkowe ludności [Wysocki i Kołodziejczak 2007].

Zjawisko bezrobocia jest ważnym problemem społeczno-ekonomicznym, a jego zróżnicowanie w poszczególnych regionach to problem wciąż nierozwiązany i trudny do przezwyciężenia. Według Rudnickiego [2000] mała mobilność siły roboczej jest często wynikiem słabo rozwiniętej struktury zatrudnienia i niskiego poziomu zróżnicowania kwalifikacji pracowniczych. Szczególnie silnie zaznacza się to w regionach o dominującym sektorze rolniczym, a przede wszystkim na obszarach wiejskich. Średnia stopa bezrobocia w Polsce w roku 2006 wyniosła 14,8%, w Niemczech 11,7%. Pomędzy poszczególnymi regionami występują znaczne różnice poziomu bezrobocia. Grupa regionów najbardziej dotkniętych bezrobociem, gdzie wynosiło ono powyżej 17%, składała się z 5 regionów polskich i 5 regionów niemieckich. Regionem, który w 2006 roku charakteryzował się najniższą stopą bezrobocia była Badenia-Wirtembergia (7%, wielkość ta jest ponad trzykrotnie mniejsza aniżeli w regionach o najwyższym poziomie bezrobocia). Największe różnice regionalne występowały w Niemczech pomiędzy krajem związkowym Saksonia-Anhalt (20,3%) a Badenia-Wirtembergia (7%), gdzie różnica w stopie bezrobocia wynosiła ponad 13 punktów procentowych, natomiast w Polsce różnica pomiędzy województwem o najwyższym poziomie stopy bezrobocia (warmińsko-mazurskie 23,6%) a najniższym (małopolskie 11,3%) wynosiła 12 punktów procentowych. W grupie regionów charakteryzujących się najniższym poziomem bezrobocia (poniżej 10%) znalazły się cztery kraje związkowe. Zjawisko bezrobocia było silniej zróżnicowane regionalnie w Niemczech (gdzie współczynnik zmienności wynosił 36,2%), niż w Polsce (22,2%).

Badane regiony różnią się nie tylko pod względem zajmowanej powierzchni, liczby ludności i warunków geograficznych, lecz także pod względem potencjału gospodarczego i stopnia rozwoju ekonomicznego. Jeśli poziom rozwoju gospodarczego zostanie zmierzony wartością produktu krajowego brutto na jednego mieszkańca, to okazuje się, że niektóre z regionów mają znacznie wyższy niż średni dla danego państwa poziom PKB, dla innych zbliżenie się pod tym względem do średniej w niedalekiej perspektywie jest nierealne. W Polsce najwyższy poziom PKB na osobę wytwarzano w województwie mazowieckim (158,4% średniego w kraju). Jednocześnie jest to region, w którym stopa bezrobocia przyjmowała wielkości poniżej średniej krajowej. W regionach, w których stopa bezrobocia była znacznie wyższa, względna wielkość PKB na osobę była niska i kształtowała się na

poziomie poniżej 75% średniej. W Niemczech najwyższy poziom PKB *per capita*, powyżej średniej krajowej, osiągały regiony: Hesja, Bawaria i Badenia-Wirtembergia (odpowiednio 119,8%, 117,3% i 112,2% średniej). Zróżnicowanie regionalne badanego wskaźnika występowało na relatywnie niskim poziomie, a współczynnik zmienności w Polsce był równy 23,8%.

Regionalne zróżnicowanie rolnictwa według wybranych cech potencjału produkcyjnego

Rolnictwo jest jedną z podstawowych gałęzi produkcji materialnej. Wraz z rozwojem społeczeństw przestaje być ono gałęzią dominującą, zmniejsza się również jego udział w czynnym potencjale i tworzonym produkcie na rzecz innych działów gospodarki. Ulegają zmianie systemy rolnictwa, technika i technologia produkcji rolniczej, stosunki własnościowe itp. Zmiany te powodują pogłębianie się powiązań rolnictwa z innymi gałęziami gospodarki narodowej, wzrost udziału tych gałęzi w wytwarzaniu żywności, specjalizację rolnictwa i zmiany skali produkcji. Zasoby naturalne, sposoby ich wykorzystania, uwarunkowania przyrodnicze, zasoby siły roboczej, środki techniczne oraz podstawowe warunki ekonomiczne określają potencjał i możliwości produkcyjne rolnictwa [Tomczak 1998].

Średnia powierzchnia użytków rolnych (UR) na jednego mieszkańca w Polsce wyniosła 0,48 ha, podczas gdy w Niemczech 0,30 ha⁵. Najwięcej UR w przeliczeniu na jednego mieszkańca, spośród wszystkich regionów polskich i niemieckich, przypadało w województwie podlaskim (0,92 ha). Najmniejsza powierzchnia użytków rolnych na jednego mieszkańca w Polsce wystąpiła w województwie śląskim (0,10 ha) i małopolskim (0,21 ha), natomiast w Niemczech w Kraju Sary (0,07 ha) (tab. 2). Można zauważyć, że najmniej użytków rolnych na jednego mieszkańca przypadało w regionach silnie zurbanizowanych, gdzie udział UR w ogólnej powierzchni, w porównaniu z innymi regionami, jest niewielki. Powierzchnia UR na jednego mieszkańca różniła się od wartości średniej arytmetycznej zarówno w poszczególnych województwach Polski jak i w krajach związkowych Niemiec przeciętnie o 0,20 ha. Współczynnik zmienności przyjmował wysokie wartości (41,9%) dla Polski i bardzo wysokie (69,8%) dla Niemiec.

Jedną z ważniejszych kwestii w rozwoju społeczno-gospodarczym jest tendencja do zmniejszania się liczby ludności zatrudnionej w rolnictwie. W rolnictwie polskim występuje wysokie zatrudnienie. W przeliczeniu na 100 ha UR najwyższym charakteryzowały się województwa małopolskie (26,2), świętokrzyskie (24,4) oraz podkarpackie (19,7), najniższym zachodniopomorskie (3,9), lubuskie (4,8) i warmińsko-mazurskie (5,7). Średnia dla Polski wyniosła 13,1 osób. W Niemczech było ono zdecydowanie niższe i wyniosło średnio 5 osób/100 ha, przy czym w poszczególnych krajach związkowych Niemiec różniło się przeciętnie od wartości średniej o 2 osoby, a w województwach w Polsce o prawie 7 osób. Najniższe zatrudnienie na 100 ha UR występowało w Meklemburgii-Pomorze Przednie (2,0), Saksonii-Anhalt (2,5) i Brandenburgii (2,8), najwyższe zatrudnienie na 100 ha UR w Nadrenii Północnej-Westfalii (8,4), Badenii-Wirtembergii i Nadrenii-Palatynacie (po 7,1). Wskaźnik określający

⁵ Średnia arytmetyczna została obliczona ze średnich regionalnych.

zatrudnienie na 100 ha UR był bardzo zróżnicowany w poszczególnych regionach, zarówno w Polsce jak i w Niemczech. Współczynnik zmienności wynosił odpowiednio 52,2% i 40,2%.

Tabela 2. Wybrane wskaźniki charakteryzujące potencjał produkcyjny rolnictwa w Polsce i w Niemczech, 2006 r.
Table 2. Selected indicators of production potential in agriculture in Poland and Germany in 2006

Region	Powierzchnia UR/ 1 mieszkańca ^a , ha	Zatrudnienie/ 100 ha UR ^a	Średnia powierzchnia gospodarstwa, ha UR ^a	Średni plon podstawowych upraw, j.zbożowe/ha ^b	Obsada zwierząt gospodarskich ^c , SD/100 ha UR
<i>Polska</i>	0,42	13,1	6,1	32,1	60,0
Dolnośląskie	0,35	7,0	8,4	39,3	20,5
Kujawsko-pomorskie	0,49	11,3	9,7	39,7	80,2
Lubelskie	0,68	18,7	5,3	28,0	49,3
Lubuskie	0,50	4,8	10,6	24,3	22,2
Łódzkie	0,43	17,1	5,6	26,1	68,1
Małopolskie	0,21	26,2	2,2	27,9	61,3
Mazowieckie	0,39	15,6	6,2	25,3	76,2
Opolskie	0,53	8,8	8,7	45,1	44,1
Podkarpackie	0,38	19,7	2,6	29,9	36,3
Podlaskie	0,92	12,5	10,0	25,4	98,6
Pomorskie	0,35	7,3	12,5	37,2	47,7
Śląskie	0,10	14,7	2,4	29,4	47,0
Świętokrzyskie	0,46	24,4	3,9	24,9	53,9
Warmińsko-mazurskie	0,77	5,7	16,3	32,5	57,8
Wielkopolskie	0,51	11,9	9,1	35,4	94,6
Zachodniopomorskie	0,61	3,9	17,3	34,8	19,3
ŚREDNIA ^d	0,48	13,1	8,2	31,6	54,8
MINIMUM	0,10	3,9	2,2	24,3	19,3
MAXIMUM	0,92	26,2	17,3	45,1	98,6
ODCHYLENIE STANDARDOWE	0,20	6,8	4,6	6,4	24,4
WSPÓLCZYNNIK ZMIENNOŚCI	41,89	52,2	56,3	20,1	44,5
<i>Niemcy</i>	0,21	5,0	42,7	70,5	103
Badenia-Wirtembergia	0,13	7,1	23,7	70,9	103
Bawaria	0,26	6,0	24,9	68,4	134
Brandenburgia	0,52	2,8	200,4	51,5	53
Hesja	0,13	5,7	32,7	73,3	80
Meklenburgia-Pomorze Przednie	0,81	2,0	265,7	71,3	49
Dolna Saksonia	0,33	4,4	49,3	76,8	145
Nadrenia Północna-Westfalia	0,08	8,4	29,4	80,0	151
Nadrenia Palatynat	0,17	7,1	25,9	71,1	63
Kraj Sary	0,07	5,2	46,4	59,0	70
Saksonia	0,21	4,6	116,5	61,5	70
Saksonia-Anhalt	0,48	2,5	240,5	69,6	44
Szlezwik-Holsztyn	0,35	4,0	54,7	80,8	141
Turyngia	0,34	3,4	154,9	67,9	61
ŚREDNIA ^d	0,30	4,9	97,3	69,4	89,7
MINIMUM	0,07	2,0	23,7	51,5	44,3
MAXIMUM	0,81	8,4	265,7	80,8	151,3
ODCHYLENIE STANDARDOWE	0,21	2,0	88,7	8,3	39,8
WSPÓLCZYNNIK ZMIENNOŚCI	69,77	40,2	91,2	11,9	44,4

^aNiemcy powierzchnia UR i liczba gospodarstw 2005 rok, ^bZboża, ziemniaki, buraki cukrowe, rzepak i rzepik; Kraj Sary zboża, ziemniaki, rzepak i rzepik, ^cWedług współczynników przeliczeniowych na sztuki duże (S.D.): bydło - 0,8; trzoda chlewna 0,15, ^dśrednia arytmetyczna obliczona ze średnich regionalnych.

Źródło: [Rocznik... 2007; Statistisches... 2007]

W przypadku średniej powierzchni gospodarstwa współczynnik zmienności wynosił dla Polski 56,3% a dla Niemiec 91,2% co świadczy o bardzo dużym zróżnicowaniu

powierzchni gospodarstw w Polsce i skrajnie wysokim zróżnicowaniu w Niemczech.

Średnia powierzchnia gospodarstwa w poszczególnych województwach Polski różniła się przeciętnie o 4,6 ha UR i wyniosła 8,2 ha UR (jest prawie dwunastokrotnie niższa niż w Niemczech, gdzie wynosi 97,3 ha). Największą średnią powierzchnią gospodarstwa charakteryzowała się Meklemburgia-Pomorze Przednie (265,7 ha UR), Saksonia-Anhalt (240,0 ha UR) i Brandenburgia (200,4 ha UR). Zwraca uwagę fakt, że w krajach związkowych o najniższej średniej powierzchni gospodarstwa, takich jak Badenia-Wirtembergia (23,7 ha UR), Bawaria (24,9 ha UR) i Nadrenia-Palatynat (25,9 ha UR) powierzchnia ta była wyższa aniżeli w województwie zachodniopomorskim, w którym średnia powierzchnia gospodarstwa była największa w Polsce (17,3 ha UR)⁶. Zarówno w krajach związkowych jak i województwach, które charakteryzują się największą średnią powierzchnią gospodarstwa, występowało jednocześnie najniższe zatrudnienie na 100 ha UR. Są to kraje związkowe, w których dominują gospodarstwa wielkoobszarowe powyżej 100 ha (Meklemburgia-Pomorze Przednie, Saksonia-Anhalt, Brandenburgia, Turynia i Saksonia) oraz województwa, w których średnia powierzchnia gospodarstwa przekracza 10 ha (zachodniopomorskie, warmińsko-mazurskie, pomorskie i lubuskie).

Niewielkim zróżnicowaniem regionów pod względem średnich plonów podstawowych upraw charakteryzowały się województwa polskie. Wartości badanej cechy różniły się od wartości średniej, wynoszącej 31,6 j.zb./ha, przeciętnie o 6,4 j.zb./ha. Wyższy od średniej poziom plonów osiągnięto w województwie opolskim (45,1 j.zb./ha), kujawsko-pomorskim (39,7 j.zb./ha), dolnośląskim (39,3 j.zb./ha), pomorskim (37,2 j.zb./ha), wielkopolskim (35,4 j.zb./ha), zachodniopomorskim (34,8 j.zb./ha) i warmińsko-mazurskim (32,5 j.zb./ha). Średnie plony ważniejszych upraw w Niemczech były znacznie wyższe niż w Polsce, jednak kraje związkowe Niemiec charakteryzowała mniejsza jednorodność. Odchylenie standardowe kształtowało się na poziomie 8,3 j.zb./ha. Analizując poziom plonowania w Niemczech, można zauważyć, że wyraźnie wyższe plony uzyskiwano w regionach położonych w północno-zachodniej części kraju, takich jak Szlezwik-Holsztyn, Nadrenia Północna-Westfalia i Meklemburgia-Pomorze Przednie, w granicach 76-81 j.zb./ha, niższe natomiast w części wschodniej, jak w Brandenburgii (51,5 j.zb./ha). Z wysokości współczynnika zmienności w Niemczech (11,9%) wynika, że w analizowanych okręgach administracyjnych występowało niewielkie zróżnicowanie wysokości plonów. W Polsce zróżnicowanie kształtowało się na średnim poziomie (współczynnik zmienności wynosił 20,1%). Istotne zróżnicowanie przestrzenne występowało pod względem obsady zwierząt gospodarskich (SD) na 100 ha UR. Wartości tego wskaźnika od wartości średniej różniły się przeciętnie w Polsce o 24,4 SD na 100 ha UR, natomiast w Niemczech o 39,8 SD na 100 ha UR. Nadrenia Północna-Westfalia i Dolna Saksonia charakteryzowały się zarówno najwyższymi plonami z 1ha jak i najwyższą obsadą zwierząt, która wynosiła odpowiednio: 151 SD i 145 SD na 100 ha UR. Również wysoka obsada występowała w Szlezwiku-Holsztynie (141 SD na 100 ha UR) i Bawarii (134 SD na 100 ha UR). W rolnictwie polskim natomiast pod względem najwyższej obsady zwierząt na 100 ha wyróżniały się województwo podlaskie (98,6 SD na 100 ha UR), wielkopolskie (94,6 SD na 100 ha UR) i kujawsko-pomorskie (80,2 SD na 100 ha UR), przy czym obsada w regionach polskich była niższa przeciętnie o około 42% niż w regionach niemieckich.

Spośród analizowanych wybranych cech potencjału produkcyjnego w regionach

⁶ Najniższa średnia powierzchnia gospodarstwa występuje w województwie małopolskim (2,2 ha UR).

polskich i niemieckich dużą i bardzo dużą zmiennością charakteryzowały się średnia powierzchnia gospodarstwa oraz powierzchnia użytków rolnych na 1 mieszkańca. Średnią zmiennością odznaczały się zatrudnienie na 100 ha UR i obsada zwierząt gospodarskich, natomiast najniższym zróżnicowaniem, szczególnie w regionach niemieckich, wyróżniał się średni plon podstawowych upraw.

Regionalne zróżnicowanie produktywności rolnictwa

Różnice występujące pomiędzy poszczególnymi regionami w zakresie naturalnych i społeczno-ekonomicznych warunków produkcji rolniczej znajdują odbicie również w osiągniętych efektach produkcyjnych. Z tego względu należy ocenić również wyniki produkcyjne rolnictwa poszczególnych regionów na tle czynników determinujących ich poziom i rozwój. Efektywne wykorzystanie czynników decyduje o konkurencyjności w skali międzynarodowej [Poczta 1999A], dlatego też istotne znaczenie ma zróżnicowanie produktywności w ujęciu regionalnym.

Jednym z mierników produktywności rolnictwa jest produktywność ziemi. Wartość dodana brutto⁷ na 1 ha UR wyniosła średnio w Niemczech 4,4 tys. zł i była prawie dwukrotnie wyższa niż w Polsce, gdzie kształtowała się na poziomie 2,4 tys. zł. Województwa polskie charakteryzowały się niskim zróżnicowaniem pod względem wartości dodanej brutto przypadającej na 1 ha UR, gdyż wartości badanej cechy różniły się od wartości średniej, wynoszącej 2,3 tys. zł, przeciętnie o 0,7 tys. zł. Najwyższa produktywność ziemi, powyżej 3 tys. zł na 1 ha UR, występowała w województwach wielkopolskim, mazowieckim i śląskim, natomiast najniższa w podkarpackim (1,4 tys. zł). W Niemczech najwyższą produktywnością ziemi charakteryzowały się regiony południowo-zachodniej części kraju: Nadrenia-Palatynat (8,1 tys. zł/ha UR), Nadrenia Północna-Westfalia (7,2 tys. zł/ha UR) oraz Badenia-Wirtembergia (6,5 tys. zł/ha UR), najniższą natomiast landy części północno-wschodniej: Meklemburgia-Pomorze Przednie, Saksonia-Anhalt i Brandenburgia (poniżej 3 tys. zł/ha UR). Wartość dodana na 1 ha UR różniła się przeciętnie od wartości średniej w poszczególnych krajach związkowych Niemiec o 1,9 tys. zł. Produktywność ziemi była silniej zróżnicowana regionalnie w Niemczech (współczynnik zmienności wynosił 42,7%), niż w Polsce (30,3%) (tab. 3).

Zdaniem Poczty [1999B] „rolnictwo należy do tych sektorów gospodarki, które mają trudności w uzyskiwaniu porównywalnej wydajności pracy. Prawdopodobnie ta w sensie statystycznym jest powszechna w skali globalnej. Na ogół również jest tak, że w krajach słabiej rozwiniętych, szczególnie tych przeludnionych, różnica między wydajnością pracy w rolnictwie a w działach pozarolniczych jest szczególnie wysoka”. Produktywność pracy została zmierzona wartością dodaną na jednego zatrudnionego. W poszczególnych krajach związkowych Niemiec różniła się ona od wartości średniej, wynoszącej 91,7 tys. zł, przeciętnie o 16,4 tys. zł, natomiast w województwach polskich o 10,5 tys. zł, przy średniej wynoszącej 22,1 tys. zł. Średnio produktywność pracy mierzona wartością dodaną w Niemczech była ponad czterokrotnie wyższa niż w Polsce.

⁷ Wartość dodaną brutto w Niemczech przeliczono na PLN według średniego kursu NBP w 2006 roku, kiedy 1 euro równał się 3,89538 PLN.

Tabela 3. Wartość dodana brutto w rolnictwie w Polsce w 2005 i w Niemczech w 2006 roku^a

Table 3. Gross added value in Polish (2005) and German agriculture (2006)

Region	Wartość dodana brutto, mld zł	Wartość dodana brutto/1 ha UR, tys. zł	Wartość dodana brutto/1 zatrudnionego, tys. zł	Udział rolnictwa w tworzeniu wartości dodanej brutto, %
<i>Polska</i>	38,6	2,4	18,5	4,5
Dolnośląskie	1,7	1,7	24,8	2,6
Kujawsko-pomorskie	2,8	2,7	23,9	6,8
Lubelskie	2,5	1,7	9,0	7,4
Lubuskie	1,0	1,9	40,0	4,6
Łódzkie	3,2	2,9	16,7	5,9
Małopolskie	1,9	2,7	10,2	2,9
Mazowieckie	6,8	3,3	21,4	3,7
Opolskie	1,1	2,0	22,4	5,5
Podkarpackie	1,1	1,4	6,9	3,3
Podlaskie	2,4	2,2	17,4	11,8
Pomorskie	1,4	1,7	23,7	2,8
Śląskie	1,5	3,2	21,7	1,3
Świętokrzyskie	1,4	2,4	9,7	6,3
Warmińsko-mazurskie	2,1	1,9	33,8	8,5
Wielkopolskie	6,4	3,7	31,0	7,5
Zachodniopomorskie	1,6	1,6	40,6	4,5
ŚREDNIA ^b	2,4	2,3	22,1	5,3
MINIMUM	1,0	1,4	6,9	1,3
MAXIMUM	6,8	3,7	40,6	11,8
ODCHYLENIE STANDARDOWE	1,7	0,7	10,5	2,7
WSPÓŁCZYNNIK ZMIENNOŚCI	72,4	30,3	47,3	50,5
<i>Niemcy</i>	78,3	4,6	92,2	1,0
Badenia-Wirtembergia	9,3	6,5	90,9	0,8
Bawaria	15,6	4,8	81,4	1,1
Brandenburgia	3,7	2,8	100,0	2,1
Hesja	3,6	4,6	81,4	0,5
Meklemburgia-Pomorze Przednie	3,1	2,3	111,3	2,7
Dolna Saksonia	12,9	4,9	110,8	1,9
Nadrenia Północna-Westfalia	10,8	7,2	85,0	0,6
Nadrenia Palatynat	5,7	8,1	114,5	1,6
Kraj Sary	0,2	3,0	58,4	0,2
Saksonia	3,0	3,3	71,4	1,0
Saksonia-Anhalt	3,0	2,5	102,1	1,7
Szlezwik-Holsztyn	3,7	3,7	92,5	1,5
Turyngia	2,5	3,1	92,3	1,5
ŚREDNIA ^b	5,9	4,4	91,7	1,3
MINIMUM	0,2	2,3	58,4	0,2
MAXIMUM	15,6	8,1	114,5	2,7
ODCHYLENIE STANDARDOWE	4,7	1,9	16,4	0,7
WSPÓŁCZYNNIK ZMIENNOŚCI	78,8	42,7	17,9	53,5

^awartość dodana brutto obejmuje rolnictwo, łowiectwo, leśnictwo i rybactwo, ^bśrednia arytmetyczna obliczona ze średnich regionalnych.

Źródło: [Rocznik... 2007; Produkt... 2007; Statistisches... 2007].

Największe różnice regionalne w Polsce występowały między województwem podkarpackim (6,9 tys. zł, najniższa wartość spośród wszystkich badanych regionów) oraz zachodniopomorskim (40,6 tys. zł), między którymi różnica w produktywności pracy wynosiła prawie 33,7 tys. zł. Wysoka produktywność pracy występowała również w województwie lubuskim (40 tys. zł), charakteryzującym się niskim poziomem zatrudnienia. W Niemczech natomiast najwyższa wartość dodana na jednego zatrudnionego występowała w Nadrenii-Palatynacie (114,5 tys. zł), Meklemburgii-Pomorze Przednie (111,3 tys. zł) i Dolnej Saksonii (110,8 tys. zł). Do jednej z najniższych zaliczała się wartość dodana na

jednego zatrudnionego wytworzona w Kraju Sary (58,4 tys. zł), następnie w Saksonii (71,4 tys. zł) oraz Hesji i Bawarii (po 81,4 tys. zł). Istotny wpływ na niski wskaźnik w Bawarii ma jeden z najwyższych, spośród wszystkich krajów związkowych, poziom zatrudnienia w rolnictwie.

Ważnym wskaźnikiem charakteryzującym poziom zróżnicowania regionalnego jest również udział rolnictwa w zakresie tworzenia wartości dodanej brutto. Niskim zróżnicowaniem regionów pod względem wartości tego wskaźnika charakteryzowały się kraje związkowe. Wartości badanej cechy różniły się od wartości średniej, wynoszącej 1,3%, przeciętnie o 0,7%. Wartości wyższe od średniej występowały w Meklemburgii-Pomorze Przednie, Brandenburgii, Dolnej Saksonii, Saksonii-Anhalt, Nadrenii-Palatynacie, Szlezwiku-Holsztynie i Turyngii. W Niemczech udział rolnictwa w tworzeniu wartości dodanej brutto był czterokrotnie niższy niż w Polsce (gdzie wynosił 5,3%). W regionach polskich najniższym udziałem rolnictwa w tworzeniu wartości dodanej brutto charakteryzowało się województwo śląskie (1,3%), dolnośląskie (2,6%), pomorskie (2,8%) i małopolskie (2,9%), natomiast najwyższym podlaskie (11,8%). Największe różnice regionalne występowały między województwem śląskim a podlaskim, między którymi różnica pod względem badanej cechy wynosiła 10,5 punktu procentowego. Wartości wskaźnika określającego udział rolnictwa w tworzeniu wartości dodanej brutto były bardzo zróżnicowane w poszczególnych regionach w Polsce i Niemiec, a współczynnik zmienności wynosił odpowiednio 50,5% i 53,5%.

Podsumowanie

Przeprowadzona analiza zróżnicowania społeczno-ekonomicznego, potencjału produkcyjnego oraz efektywności wytwarzania wykazała, że zarówno rolnictwo polskie jak i niemieckie charakteryzują się dużym zróżnicowaniem regionalnym. Najmniejsze różnice regionalne, zarówno w Polsce jak i w Niemczech, występują w zakresie udziału zatrudnionych w usługach i wielkości plonów, natomiast istotne w przypadku pozostałych badanych wskaźników. Należy zaznaczyć, że rolnictwo w regionach niemieckich ma relatywnie mniejsze znaczenie w gospodarce narodowej niż rolnictwo regionów polskich. Do regionów niemieckich, w których rolnictwo odgrywa względnie istotną rolę w gospodarce można zaliczyć kraje związkowe części północno-wschodniej (Meklemburgia-Pomorze Przednie, Brandenburgia), północno-zachodniej (Szlezwik-Holsztyn i Dolna Saksonia) oraz części centralnej (Saksonia-Anhalt, Turyngia). W Polsce rolnictwo posiada najwyższy udział w tworzeniu wartości dodanej w województwach części północno-wschodniej (podlaskie, warmińsko-mazurskie), wschodniej (lubelskie) i centralnej (wielkopolskie i kujawsko-pomorskie). Grupę regionów o marginalnym znaczeniu rolnictwa i z niewielką powierzchnią użytków rolnych w przeliczeniu na jednego mieszkańca tworzyły w Polsce województwa śląskie i małopolskie, w Niemczech kraje związkowe części południowo-zachodniej: Kraj Sary, Nadrenia-Północna Westfalia, Hesja i Badenia-Wirtembergia. Najwyższą produktywnością pracy spośród regionów niemieckich charakteryzowały się Nadrenia Palatynat, Meklemburgia-Pomorze Przednie, Dolna Saksonia, Saksonia-Anhalt i Brandenburgia, a spośród polskich województwa zachodniopomorskie, lubuskie, warmińsko-mazurskie i wielkopolskie.

Literatura

- Czykier-Wierzbą D. [1997]: Problemy poprawy konkurencyjności obszarów wiejskich w Unii Europejskiej. *Probl. Integr. Roln.*, nr 4, ss. 39-48.
- Duczowska-Piasecka M. [1996]: Doświadczenia krajów Unii Europejskiej w sferze polityki regionalnej. *Więś i Rolnictwo*, nr 1 (90), ss. 73-80.
- Kołodziejczak M. [2002]: Stopień zróżnicowania regionalnego rolnictwa w Polsce i w Niemczech. [W:] Regionalne zróżnicowanie agrobiznesu. W. Począta (red.). Wyd. AR, Poznań, ss. 169-176.
- Począta W. [1999A]: Wpływ struktury agrarnej rolnictwa na intensywność i efektywność wytwarzania w rolnictwie Polski i Unii Europejskiej. Determinanty transformacji struktury agrarnej w rolnictwie polskim. Część I. *Roczniki AR*, ss. 449-459.
- Począta W. [1999B]: Zróżnicowanie regionalne produktywności pracy i ziemi w rolnictwie polskim na tle rolnictwa Unii Europejskiej. *Roczniki Naukowe SERiA*, nr 1 (2).
- Począta W., Kołodziejczak M. [2002]: Regionalne zróżnicowanie rolnictwa w krajach Unii Europejskiej. [W:] Zróżnicowanie regionalne gospodarki żywnościowej w Polsce w procesie integracji z Unią Europejską. Począta W., Wysocki F. (red.). Wyd. AR Poznań, Poznań, ss. 45-83.
- Począta W., Kołodziejczak M. [2008]: Sozialökonomische Regionaldifferenzierung der Landwirtschaft in der Europäischen Union (w druku).
- Produkt krajowy brutto - rachunki regionalne w 2005 r. [2007]. GUS. Katowice.
- Rocznik Statystyczny Województw 2007. [2007]. GUS, Warszawa.
- Rudnicki M. [2000]: Polityka regionalna Unii Europejskiej. Zagadnienia prawno-finansowe. Wyd. Wyższej Szkoły Bankowej, Poznań.
- Statistisches Jahrbuch 2007. [2007]. Statistisches Bundesamt Deutschland.
- Tomczak F. [1998]: Rolnictwo polskie. [W:] Encyklopedia agrobiznesu. Woś A. (red.). Warszawa.
- Woś B. [2000]: Struktury terytorialne w proeuropejskiej polityce integralnej. Rozwiązania systemowe w Austrii. [W:] Polityka regionalna i jej rola w podnoszeniu konkurencyjności regionów. M. Klamut, L. Cybulski (red.). Wyd. AE, Wrocław.
- Wysocki F., Kołodziejczak W. [2007]: Bezrobocie ukryte w polskim rolnictwie – próba symulacji skali zjawiska w przekroju województw. *Roczniki Naukowe SERiA*, nr 9.

Beata Madras-Majewska¹

Pracownia Hodowli Owadów Użytkowych

Janusz Majewski²

Katedra Ekonomiki Rolnictwa i Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych

Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego

Warszawa

Zmiany w światowym pszczelarstwie z uwzględnieniem miejsca Polski

Changes in world's beekeeping and the role of Poland

Abstract. Changes of number of bee colonies and volume of honey production in the world since 1961 are presented in the paper. Changes and prospects for the world trade in honey are also discussed with special regard to the Polish position. The research was based on FAO data.

Key words: beekeeping, honey, foreign trade

Synopsis. W artykule przedstawiono zmiany jakie zaszły w liczbie pszczół oraz wielkości produkcji miodu na świecie od roku 1961. Ukazano także zmiany, jakie zaszły w handlu zagranicznym miodem. Ponadto określono miejsce Polski w światowym pszczelarstwie oraz wskazano na możliwości i bariery rozwoju tej gałęzi rolnictwa na świecie. Badania przeprowadzono wykorzystując dane FAO.

Słowa kluczowe: pszczelarstwo, miód, handel zagraniczny

Wprowadzenie

Pszczelarstwo to jedna z najstarszych działalności człowieka. Co najmniej od kilkunastu tysięcy lat ludzie pozyskują miód i inne produkty pszczele. Początkowo odbywało się to w drodze tzw. gospodarki rabunkowej, czyli zdobywając produkty pszczele człowiek zabijał pszczoły i niszczył miejsce ich przebywania. Pierwsze dowody „udomowienia” pszczół pochodzą z XX wieku przed naszą erą z wyspy Krety. W kolejnych wiekach gospodarka pasieczna rozwijała się głównie w krajach basenu Morza Śródziemnego [Pszczelnictwo... 1998].

Pszczoły występują niemal na całym świecie. Zainteresowanie człowieka użytkowaniem tych owadów wynikało głównie z chęci pozyskania miodu, a także innych produktów pszczelich, takich jak pyłek kwiatowy, воск, mleczko, jad i kit pszczeli oraz pierzga. W niektórych krajach azjatyckich (np. Indie) pozyskuje się od pszczół czerw, który jest źródłem łatwo przyswajalnego białka dla człowieka.

Jednak najważniejszym zadaniem pszczół nie jest produkcja miodu i innych substancji lecz zapylenie roślin. Szacuje się, że w skali świata owady te odpowiadają za około 80% zapyleń. Znaczenie to wzrasta w przypadku roślin uprawnych. Owady te żyją w rojach, co pozwala na szybkie zapylenie dużej powierzchni roślin. Ule z pszczołami można również podwozić do kwitnących upraw, co pozwala zwiększyć efekt zapylenia. W przyrodzie występuje ponad siedemset gatunków roślin owadopylnych. Największe znaczenie mają

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

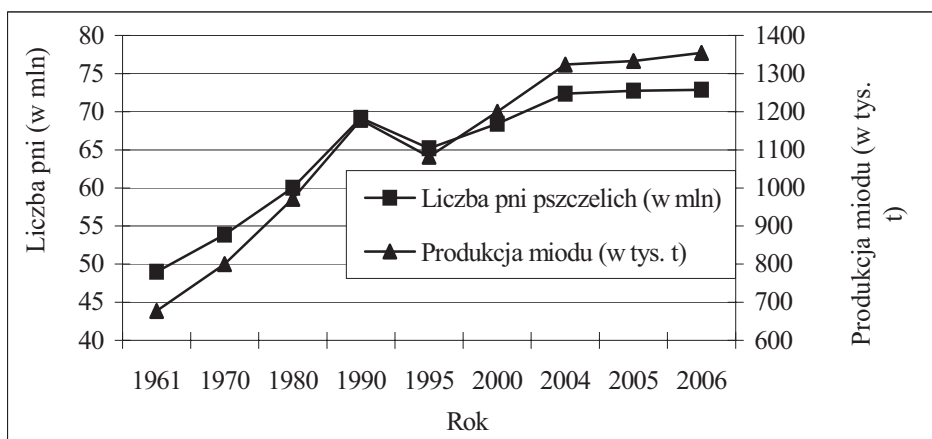
² Dr inż., e-mail: janusz_majewski@sggw.pl

owady w przypadku roślin oleistych, gdyż decydują o produkcji ponad połowy oleju roślinnego na świecie. Dużo niższe bez zapylenia przez pszczoły byłyby plony czereśni, obcocylnych odmian gruszy, śliw, wiśni i porzeczek oraz większości odmian jabłoni, cebuli, warzyw dyniowatych, lucerny i koniczyny. Owady, przez zapylenie, zwiększają również plony roślin samopylnych o niewystarczającym stopniu samopylności, takich jak rzepak, maliny, niektóre odmiany śliw i wiśni, truskawki, gryka, nasienniki warzyw kapustnych i baldaszkowatych oraz wielu roślin leczniczych i ozdobnych [Bornus i inni 1974; Pszczelnictwo... 1998; Szot 2001].

Celem opracowania jest ukazanie zmian, jakie zaszły w pszczelarstwie na świecie oraz określenie miejsca Polski w tej dziedzinie. Analizie poddano zmiany w liczbie rodzin pszczelich i w wielkości produkcji miodu na świecie oraz handel międzynarodowy tym artykułem. Do badań wykorzystano głównie dane publikowane przez Organizację Narodów Zjednoczonych do Spraw Wyżywienia i Rolnictwa (FAO) oraz literaturę branżową. Podjęto także próbę określenia miejsca pszczelarstwa w przyszłości.

Liczba rodzin pszczelich na świecie

Liczba rodzin pszczelich na świecie systematycznie rośnie. W roku 1961, według danych FAO, było hodowanych ponad 49 mln pni pszczelich. W kolejnych latach liczba rodzin rosła, do ponad 60 mln w 1980 roku i 70 mln w początkowych latach XXI wieku (rys. 1). W 2006 roku na świecie hodowano niemal 73 mln pni pszczelich w ulach, a około 50 mln rodzin żyło dziko [FAOSTAT; Pszczelnictwo... 1998].



Rys. 1. Liczba rodzin pszczelich oraz wielkość produkcji miodu na świecie w latach 1961 – 2006

Fig. 1. Bee families and honey production in the world in years 1961-2006

Źródło: dane Faostat.

Najwięcej rodzin pszczelich hodowanych jest w Azji (ponad 40% liczby ogólnoswiatowej). Udział tego kontynentu w światowym pogłowiu pszczół od 1961 roku nie uległ istotnym zmianom. Po około 22% udziału w liczbie hodowanych pszczół w 2006 roku posiadały Europa i Afryka. O ile udział Europy na przestrzeni lat nie ulegał

znaczącym zmianom, o tyle udział Afryki zwiększał się systematycznie z 14% w 1961 roku do 21,3% w 2006 r. Wzrost ten odbył się kosztem udziału Ameryki, której spadł w analogicznym okresie z 20,1% do 14,8%, na co wpłynęło tzw. uprzemysłowienie rolnictwa oraz, prawdopodobnie, wprowadzenie do uprawy na szeroką, w porównaniu z innymi regionami świata, skalę roślin modyfikowanych genetycznie.

Tabela 1. Liczba rodzin pszczelich oraz ich rozmieszczenie na świecie

Table 1. Number of bee families and their location in the world

Kraj lub grupa krajów	Rok													
	1961		1970		1980		1990		1995		2000		2006	
	U*	M	U	M	U	M	U	M	U	M	U	M	U	M
Indie	10,2	3	14,9	2	15,0	1	13,9	1	14,9	1	14,3	1	13,5	1
Chiny	6,8	4	7,7	4	9,3	3	10,8	3	9,9	2	10,0	2	10,2	2
Turcja	3,0	8	3,3	6	3,7	7	4,7	5	6,0	4	6,2	3	6,3	3
Etiopia	4,9	5	5,4	5	5,7	5	5,6	4	4,3	6	4,7	6	5,5	4
Iran	0,7	27	0,9	24	1,2	22	2,0	15	4,6	5	4,9	5	4,8	5
Rosja **	20,9	1	17,7	1	13,6	2	13,2	2	6,6	3	5,1	4	4,7	6
Argentyna	1,3	16	1,5	17	1,8	12	2,0	14	2,8	11	4,1	7	4,4	7
Tanzania	1,1	20	1,4	19	1,6	16	2,6	9	3,8	8	3,8	9	3,9	8
Kenia	1,0	22	1,3	21	1,8	14	2,9	8	3,7	9	3,6	10	3,4	9
USA	11,3	2	8,6	3	6,9	4	4,6	6	4,1	7	3,8	8	3,3	10
Razem	61,4	-	62,6	-	60,6	-	62,3	-	60,5	-	60,7	-	60,0	-
Polska	2,5	9	2,6	9	3,7	8	2,4	11	2,1	14	1,9	15	1,8	17
10 państw o największej liczbie pni	69,8	-	68,0	-	66,3	-	63,7	-	60,8	-	60,7	-	60,0	-

* U – oznacza udział państwa w światowej liczbie rodzin pszczelich (w %), M – oznacza miejsce państwa w rankingu światowym pod tym względem.

** do roku 1990 uwzględniono dane dla Związku Radzieckiego.

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych Faostat.

Na początku lat 60. ponad $\frac{1}{5}$ światowej liczby pszczół była hodowana w Związku Radzieckim. Na drugim i trzecim miejscu były Stany Zjednoczone oraz Indie, każde z ponad 10% udziału. Wraz z Chinami udział tych państw w światowej liczbie pni pszczelich wynosił niemal 50%. Pozostałe kraje miały znacznie mniejsze znaczenie, jeśli chodzi o tę liczbę. Udział Polski w tym czasie to 2,5% światowego pogłowia hodowanych pszczół, co dawało 9 miejsce na świecie.

W kolejnych latach nastąpił rozwój hodowli pszczół na świecie. Nastąpił on głównie w krajach afrykańskich i w Ameryce Południowej. Udział 10 państw z największym pogłowiem pszczół zmalał z około 70% w 1961 roku do 60% w 2006, co wskazuje na rozwój pszczelarstwa w wielu krajach świata.

W roku 2006 największy udział w światowej liczbie pni pszczelich miały Indie (13,5%) oraz Chiny (10,2%). Znaczenie kolejnych państw z pierwszej dziesiątki wahało się między 6,3% w przypadku Turcji do 3,3% w przypadku USA. Udział Polski w tym czasie wynosił 1,8%, co dawało 18 miejsce w świecie.

Śpośród państw, w których hoduje się najwięcej pszczół, w badanym okresie ponad trzykrotny spadek udziału odnotowano w USA. Natomiast znaczące wzrosty udziału w światowej liczbie rodzin pszczelich odnotowano w Iranie, Turcji, Chinach, Argentynie, Tanzanii i Kenii. Łączny udział tych państw wzrósł z niespełna 14% w 1961 roku do ponad 36% w roku 2006.

Produkcja miodu na świecie

Głównym produktem pozyskiwanym od pszczół jest miód. Światowa produkcja tego artykułu w latach 1961-2006 uległa podwojeniu (rys.1). Wzrost produkcji wynika zarówno ze zwiększenie liczby rodzin pszczelich na świecie, jak również ze wzrostu wydajności tych zwierząt.

Tabela 2. Produkcja miodu na świecie

Table 2. Honey production in the world

Kraj lub grupa krajów	Rok													
	1961		1970		1980		1990		1995		2000		2006	
	U*	M	U	M	U	M	U	M	U	M	U	M	U	M
Chiny	7,9	3	9,4	3	19,6	1	16,8	2	17,0	1	21,3	1	22,6	1
Argentyna	3,0	6	3,1	6	3,9	6	4,0	7	6,5	3	7,8	3	6,9	2
Turcja	1,2	14	1,9	12	2,6	8	4,4	5	6,3	4	5,1	4	6,1	3
USA	18,4	2	13,3	2	9,3	3	7,7	3	8,8	2	8,3	2	5,2	4
Rosja **	30,3	1	26,2	1	18,8	2	20,0	1	5,3	5	4,5	6	4,1	5
Indie	3,0	7	4,4	5	4,6	5	4,3	6	4,7	6	4,3	7	3,9	6
Meksyk	3,6	4	4,6	4	6,7	4	5,6	4	4,6	7	4,9	5	3,8	7
Kanada	2,4	9	2,9	8	3,0	7	2,7	8	2,8	9	2,7	8	3,2	8
Etiopia	2,1	10	2,2	10	2,1	10	2,0	11	2,0	14	2,4	9	3,0	9
Iran	0,4	32	0,4	35	0,5	31	0,9	24	2,1	12	2,1	12	2,7	10
Razem	72,0	-	68,3	-	71,3	-	68,3	-	60,2	-	63,4	-	61,4	-
Polska	0,5	27	1,1	15	0,9	21	1,2	19	1,1	22	0,7	27	1,0	24
10 największych producentów	76,3	-	71,8	-	73,3	-	69,6	-	61,3	-	63,7	-	61,4	-

* U – oznacza udział państwa w światowej produkcji miodu (w %), M – oznacza miejsce państwa w rankingu światowym pod tym względem.

** do roku 1990 uwzględniono dane dla Związku Radzieckiego.

Źródło: jak tabela 1.

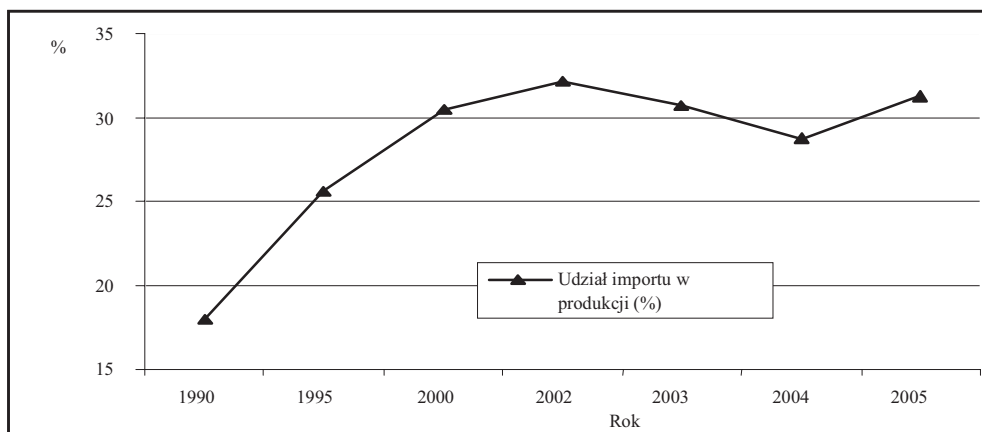
Głównymi producentami miodu na świecie w 1961 roku były Związek Radziecki i USA, na które przypadała niemal połowa produkcji. Na trzecim miejscu znajdowały się Chiny z niemal 8% udziałem w produkcji światowej. W Polsce w tym czasie pozyskiwano około 0,5% światowej produkcji miodu. W kolejnych latach następowały znaczące zmiany. Głównym światowym producentem miodu stały się Chiny, gdzie w 2006 roku zebrano ponad 22% światowej produkcji miodu. W kolejnych krajach produkcja ta była znacznie

mniejsza, w Argentynie niemal 7%, w Turcji ponad 6% i w USA ponad 5%. Udział Polski w światowej produkcji tego artykułu wzrósł w badanym okresie do około 1% w 2006 roku.

Podobnie jak w przypadku pni pszczelich, coraz większa liczba państw liczy się w produkcji miodu na świecie. Udział 10 największych producentów zmalał z ponad $\frac{3}{4}$ w 1961 roku do niewiele ponad 60% w 2006 roku. Tendencja do zmniejszania się znaczenia najważniejszych producentów miodu występowała w całym badanym okresie. Udział Polski w światowej produkcji miodu wahał się między 0,5, a 1,2%.

Światowy międzynarodowy handel miodem

Miód, podobnie jak wiele innych produktów rolnictwa, jest przedmiotem wymiany międzynarodowej. Artykuł ten prawidłowo przechowywany może być przewożony na długie dystanse i przed długi czas. Coraz większa część produkcji tego artykułu trafia na rynki zagraniczne. Na początku lat 90. przedmiotem handlu zagranicznego było niespełna 20% produkcji, podczas gdy w 2002 roku było to już ponad 32%, a w kolejnych latach liczba ta utrzymywała się w granicach 30% (rys.2).

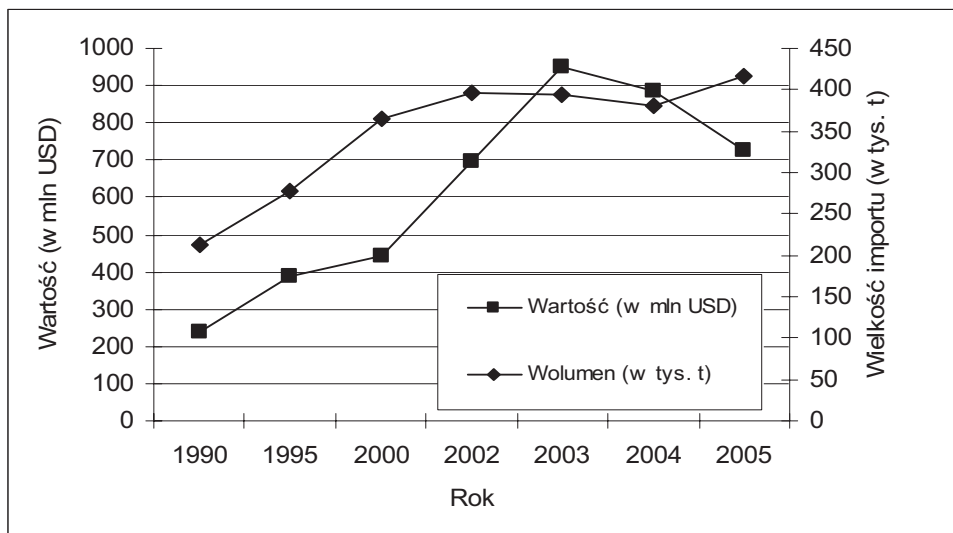


Rys. 2. Udział handlu zagranicznego miodem w produkcji światowej

Fig. 2. Relation of honey foreign trade to world honey production

Źródło: jak tabela 1.

W badanym okresie wielkość światowego importu miodu wzrosła niemal dwukrotnie (rys. 3). Po szybkim wzroście w latach 1990-2002, z 212 tys. t do niemal 400 tys. t, w kolejnych dwóch latach nastąpił niewielki spadek, by w roku 2005 wzrosnąć niemal o 10% w porównaniu do roku poprzedniego.



Rys. 3. Wielkość i wartość importu miodu
 Fig. 3. Volume and value of world honey imports
 Źródło: jak rysunek 1.

Szybciej niż wielkość rosła wartość importowanego miodu. W roku 1990 zaimportowano miód na łączną kwotę ponad 236 mln USD. W kolejnych latach wartość ta rosła i w 2003 roku osiągnęła poziom czterokrotnie wyższy niż w okresie początkowym.

Głównymi importerami miodu były kraje bogate. W roku 1990 najważniejszym importerem była Japonia, na którą przypadało ponad $\frac{1}{4}$ wartości i niemal $\frac{1}{3}$ ilości światowego importu tego artykułu. Drugim ważnym importerem były Stany Zjednoczone, na które przypadało odpowiednio niemal 14% i ponad 16% importu. Spośród krajów europejskich w tym czasie duże znaczenie miały Wielka Brytania i Niemcy, na które przypadało odpowiednio 9,6% i 6,9% wartości oraz 11,3% i 6,4% ilości importowanego miodu.

W kolejnych latach rosło znaczenie Niemiec jako najważniejszego obok USA importera miodu na świecie. W 2005 roku kraj ten odpowiadał za ponad 22% wartości i ponad 24% wielkości światowego importu. Na drugim miejscu wśród importerów w tym czasie znalazły się Stany Zjednoczone z odpowiednio niemal 17% i 23%. Łączny udział czterech głównych importerów wynosił ponad 56% w przypadku wartości i niemal 65% w przypadku wolumenu miodu.

Znaczenie Polski w przypadku importu miodu w badanym okresie było niewielkie, choć systematycznie rosło z około 0,1%, zarówno w przypadku ilości jak i wartości w 1990 roku, do około 1,2% w obu przypadkach w roku 2005. Miód do Polski był importowany głównie z krajów, które charakteryzują się ciepłym klimatem. Do najważniejszych dostawców zaliczały się Chiny, Argentyna, Bułgaria i Ukraina [Handel... 2003-2007 passim].

Tabela 3. Główni importerzy miodu, ilościowo i wartościowo

Table 3. Main honey importers by volume and value

Kraj lub grupa krajów	Rok											
	1990		1995		2000		2002		2004		2005	
	U*	M	U	M	U	M	U	M	U	M	U	M
WARTOŚĆ IMPORTU												
Niemcy	6,9	4	26,4	1	24,2	1	24,2	1	25,9	1	22,8	1
USA	13,9	2	13,9	2	22,0	2	23,7	2	16,5	2	17,9	2
W. Brytania	9,6	3	5,4	4	5,6	4	7,0	4	7,7	3	8,3	3
Japonia	27,2	1	10,4	3	8,9	3	8,6	3	7,2	4	7,9	4
Francja	2,8	7	3,7	7	5,0	5	5,0	5	5,8	5	5,8	5
Włochy	4,6	5	4,6	5	3,5	6	3,9	6	4,6	6	3,6	6
Hiszpania	0,5	17	4,5	6	3,0	9	2,4	9	3,5	7	3,2	7
Arabia Saudyjska	4,2	6	2,9	9	3,4	7	2,3	10	2,9	8	3,2	8
Holandia	1,9	10	3,5	8	3,2	8	2,5	7	2,7	9	2,8	9
Belgia	0,4	20	0,0	66	2,8	10	2,4	8	2,5	10	2,6	10
Razem	72,1	-	75,2	-	81,8	-	81,9	-	79,5	-	78,2	-
Polska	0,1	39	0,2	35	0,3	25	0,6	19	0,6	20	1,2	16
10 największych importerów	76,1	-	77,1	-	81,8	-	81,9	-	79,5	-	78,2	-
WIELKOŚĆ IMPORTU												
USA	16,4	2	14,7	2	24,2	2	23,1	2	20,7	2	24,6	1
Niemcy	6,4	4	27,5	1	25,3	1	24,8	1	24,1	1	22,8	2
Japonia	32,6	1	13,2	3	11,0	3	11,9	3	11,7	3	10,3	3
W. Brytania	11,3	3	6,2	4	6,3	4	6,8	4	6,2	4	6,7	4
Francja	2,1	9	3,1	7	4,2	5	4,0	5	4,3	5	4,5	5
Hiszpania	0,5	16	5,1	5	3,7	6	2,4	7	3,7	7	3,7	6
Włochy	4,4	5	4,7	6	3,4	7	3,5	6	4,0	6	3,4	7
Arabia Saudyjska	2,2	6	1,8	9	2,2	10	1,7	11	2,5	8	2,3	8
Holandia	1,9	10	2,7	8	2,6	8	2,0	8	2,0	10	2,1	9
Kanada	0,3	22	1,1	14	0,8	14	2,0	9	2,0	9	2,1	10
Razem	78,0	-	80,0	-	83,9	-	82,4	-	81,4	-	82,6	-
Polska	0,1	38	0,2	35	0,3	23	1,0	15	0,9	16	1,2	15
10 największych importerów	81,4	-	80,5	-	85,6	-	82,6	-	81,4	-	82,6	-

* U – oznacza udział państwa w imporcie miodu (w %), M – oznacza miejsce państwa w rankingu światowym pod tym względem.

Zródło: jak tabela 1.

Tabela 4. Główni eksporterzy miodu, ilościowo i wartościowo

Table 4. Main honey exporters by volume and value

Kraj lub grupa krajów	Rok											
	1990		1995		2000		2002		2004		2005	
	U*	M	U	M	U	M	U	M	U	M	U	M
WARTOŚĆ EKSPORTU												
Argentyna	10,6	2	19,2	2	21,4	1	17,3	1	14,1	1	18,9	1
Chiny	32,0	1	20,2	1	20,4	2	11,1	2	11,5	2	12,6	2
Niemcy	2,7	7	8,3	3	8,8	3	8,0	4	9,8	3	10,7	3
Węgry	8,8	3	5,8	6	4,2	6	5,4	6	5,7	5	5,9	4
Meksyk	6,9	4	7,1	4	7,3	4	8,5	3	6,3	4	5,1	5
Hiszpania	1,8	11	2,9	7	3,2	8	4,7	7	3,7	8	3,7	6
Kanada	3,5	6	6,6	5	5,1	5	8,0	5	4,2	7	3,6	7
N. Zelandia	0,6	20	1,5	14	1,3	17	1,4	16	1,9	15	3,0	8
Australia	4,9	5	2,9	8	3,3	7	2,5	11	2,7	11	3,0	9
Brazylia	0,1	43	0,0	78	0,1	44	3,0	9	5,2	6	2,9	10
Razem	71,8	-	74,5	-	74,9	-	69,7	-	65,0	-	69,3	-
Polska	1,42	12	0,17	32	0,11	41	0,02	54	0,30	37	0,09	46
10 największych eksporterów	75,7	-	78,2	-	77,6	-	72,8	-	66,4	-	69,3	-
WIELKOŚĆ EKSPORTU												
Argentyna	13,0	2	22,5	2	24,3	2	19,7	1	15,5	2	24,5	1
Chiny	39,6	1	26,9	1	27,9	1	17,9	2	22,1	1	21,3	2
Niemcy	1,3	9	5,0	5	5,8	4	5,8	4	6,0	3	5,9	3
Meksyk	8,5	3	7,9	3	7,4	3	8,3	3	5,6	4	4,6	4
Węgry	6,9	4	4,7	6	3,4	6	4,0	6	4,0	6	4,3	5
Wietnam	0,3	23	0,5	24	1,2	14	3,9	7	3,9	7	3,8	6
Brazylia	0,0	40	0,0	75	0,1	40	3,0	10	5,6	5	3,5	7
Indie	0,1	34	0,1	29	0,5	24	1,6	14	3,2	10	3,5	8
Kanada	2,8	6	5,8	4	4,2	5	5,7	5	3,3	9	2,9	9
Urugwaj	0,7	16	2,6	8	1,0	16	2,4	11	3,4	8	2,4	10
Razem	73,4	-	76,0	-	75,9	-	72,4	-	72,4	-	76,6	-
Polska	1,16	12	0,08	33	0,04	44	0,01	60	0,22	39	0,06	51
10 największych eksporterów	82,2	-	81,9	-	81,7	-	75,5	-	72,4	-	76,6	-

* U – oznacza udział państwa w światowym eksporcie miodu (w %), M – oznacza miejsce państwa w światowym rankingu pod tym względem

Źródło: jak tabela 1.

Dwoma najważniejszymi eksporterami miodu w badanym okresie były Argentyna i Chiny. Odpowiadały one za ponad 35% wartości eksportu miodu w 2004 roku i ponad 42% w 1990 roku, a w przypadku ilości eksportowanego towaru, za ponad 37% w latach 2002 i 2004 i ponad 52% w latach 1990 i 2000. Trzecim najważniejszym eksporterem w ostatnich latach zostały Niemcy. Ich udział w wartości eksportu jest niemal dwukrotnie wyższy niż w wolumenie, co wynika z faktu eksportowania przez ten kraj drogich miodów odmianowych.

Znaczenie Polski jako eksportera miodu jest marginalne. Udział, zarówno w wolumenie jak i wartości światowego eksportu miodu systematycznie zmniejszał się z ponad 1% w 1990 roku do poniżej 0,1% w roku 2005. Z Polski eksportuje się głównie miodu odmianowe na rynki Europy Zachodniej i Ameryki Północnej, jednak eksport ten waha się od kilkudziesięciu do kilkuset ton rocznie. Z eksportera miodu kraj nasz stał się jego importerem.

Podsumowanie

W analizowanym okresie zarówno liczba rodzin pszczelich, jak i produkcja miodu systematycznie rosła. Zmniejszyło się znaczenie państw, w których dawniej hodowano najwięcej pszczół, z niespełna 70% światowego pogłowia pszczół w 1961 roku do 60% w 2006 roku. Podobna sytuacja miała miejsce w przypadku produkcji miodu.

Udział 10 największych producentów zmniejszył się z 76,3% w 1961 do 61,4% światowej produkcji miodu w 2006 roku.

Coraz większa część produkcji miodu jest przedmiotem wymiany międzynarodowej. W 2005 roku niemal $\frac{1}{3}$ światowej produkcji została wyeksportowana. Głównymi eksporterami były Argentyna i Chiny, odpowiedzialne w 2005 roku za ponad 45% wielkości eksportu miodu. Ich udział w przypadku wartości eksportu był znacznie mniejszy i wynosił w tym okresie 31,5%. Odwrotna sytuacja występowała w przypadku Niemiec, które odpowiadały w tym czasie za 10,7% wartości i 5,9% ilości eksportowanego miodu.

Polska ma niewielkie znaczenie jeśli chodzi o liczbę pszczół i produkcję miodu na świecie. Pogłowiu pszczół w Polsce stanowiło w 2006 roku niespełna 2% światowej liczby pszczół, a produkcja miodu w tym czasie stanowiła około 1% światowej produkcji. Także w handlu zagranicznym miodem Polska nie ma dużego znaczenia. Eksport polskiego miodu to około 0,1% światowego eksportu, natomiast import stanowi ponad 1% światowego importu miodu.

Miód jest głównym produktem pszczelim, który w dużym stopniu decyduje o opłacalności produkcji pszczelarskiej. Różnice klimatyczne na świecie powodują, że warunki hodowli pszczół, a także opłacalność ich użytkowania znacznie się różnią. Wpływają na to zarówno dostępność pożytku pszczelego (co warunkuje wydajność rodziny pszczelej), jak również koszty pracy i inne koszty związane z użytkowaniem pasieki. Trudno jest konkurować pszczelarzom z Polski, gdzie wydajność pnia pszczelego wynosi około 20-30 kg/rok, z pszczelarzami z Azji czy Ameryki Południowej, gdzie od jednej rodziny można pozyskać rocznie ponad 100 kg miodu. W przypadku Polski, a także innych krajów europejskich, potrzebne są różnego rodzaju formy wsparcia, które pozwolą rozwinąć tę gałąź rolnictwa. Tym bardziej, że, jak wskazano wcześniej, to nie produkcja miodu w przypadku pszczół jest najważniejsza, lecz wykorzystanie tych owadów w zapyłaniu roślin, celem uzyskania wysokich i o dobrej jakości plonów.

Światowe pszczelarstwo powinno w dalszym ciągu się rozwijać. Postęp rolnictwa powoduje, że do wielu upraw dziko żyjące zapylacze nie mają dostępu lub jest on utrudniony. Jedynie pszczoły mogą zapełnić tę lukę. Również miód i inne produkty pszczele znajdują nowe zastosowania. Poza przemysłem spożywczym są one wykorzystywane głównie w przemyśle kosmetycznym i farmaceutycznym. Natomiast głównym zagrożeniem dla pszczelarstwa wydaje się być uprzemysłowienie rolnictwa, a zwłaszcza stosowanie środków chemicznych, które, stosowane niezgodnie z zasadami dobrej praktyki rolniczej, powodują zatrucia pszczół.

Literatura

- Bornus L. i inni [1974]: Hodowla pszczół. PWRiL, Warszawa.
- Handel zagraniczny produktami rolno-spożywczymi. [2003-2007 passim]. Nr 16-24. MRiRW, ARR, IERiGŻ, Warszawa.
- Pszczelnictwo. [1998]. Prabucki J. (red.). Wydawnictwo Promocyjne „Albatros”, Szczecin.
- Szot E. [2001]: Wszystko o miodzie pszczołach i pszczelarzach. *Boss Rolnictwo*, nr 38.

Renata Marks-Bielska¹

Katedra Polityki Gospodarczej i Regionalnej
Uniwersytet Warmińsko-Mazurski
Olsztyn

Dzierżawa nieruchomości rolnych w woj. warmińsko-mazurskim w opiniach dzierżawców

Agricultural property rentals in the province of Warmia and Mazury in tenants' opinion

Abstract. The paper presents main results of a surveying 161 tenants whose opinions concerned advantages and disadvantages of renting an agricultural property as well as their motivations for renting agricultural real property from the Agency of Agricultural Real Property and other sources in the province of Warmia and Mazury. Renting real estate belonging to the State Treasury gives an opportunity to enlarge a farm and to obtain the European Union subsidies. Respondents are uncertain about the future farming on the rented land (18,40% of responses). Moreover, the State Treasury agricultural land is poorly maintained (17,60%), has inefficient irrigation and drainage systems (17,60%) and soil in the region is rather poor (5,60%). A lack of precise settlement concerning investment expenditures on the rented land may result in its further degradation. Legislation in Poland lacks provisions for land rentals and the existing regulations referring to this subject are rather of a general nature. The Civil and Agricultural Codes as well as the other regulations applying exclusively to agricultural rentals are in force in the Western European countries where land renting as a form of land management is rapidly becoming more and more popular.

Key words: land rental, tenant, Agricultural Real Property Agency (ANR)

Synopsis. W opracowaniu przedstawiono wyniki badań dotyczące opinii dzierżawców na temat zalet i wad dzierżawy rolniczej oraz motywów, jakimi kierowali się respondenci wydzierżawiając nieruchomości rolne od ANR i z innych źródeł w woj. warmińsko-mazurskim. Badaniami objęto 161 dzierżawców. Dzierżawa pozwala rolnikom powiększyć własne gospodarstwo oraz umożliwia uzyskanie dopłat unijnych. Pomimo wielu udogodnień związanych z tą formą zagospodarowania gruntów Skarbu Państwa nie jest ona wolna od wad. Badani (18,40% odpowiedzi) odczuwają niepewność gospodarowania na dzierżawionym gruncie. Grunty Skarbu Państwa są zaniedbane (17,60% odpowiedzi) i posiadają złe melioracje (17,60%), a dodatkowo gleby na tych terenach są dość słabe (5,60%), brak jest natomiast dokładnych ustaleń odnośnie nakładów inwestycyjnych na przedmiot dzierżawy, co może wpłynąć na dalszą jej degradację. W polskim ustawodawstwie wciąż brakuje przepisów odnoszących się bezpośrednio do dzierżawy, a część obecnych uregulowań prawnych odnosi się do niej dość ogólnikowo. W krajach Europy Zachodniej, w których dzierżawa przeżywa dynamiczny rozwój, oprócz Kodeksu Cywilnego i Rolnego istnieją przepisy odnoszące się wyłącznie do dzierżawy rolniczej.

Słowa kluczowe: dzierżawa, dzierżawca, Agencja Nieruchomości Rolnych

Wstęp

Dzierżawa dzięki temu, że powoduje zmianę podmiotów użytkujących grunty rolne, uznawana jest za jedną z form szeroko rozumianego obrotu ziemią. Z ekonomicznego

¹Dr, ul. Oczapowskiego 4, p. 13, 10-719 Olsztyn-Kortowo, email: renatam@uwm.edu.pl

punktu widzenia obrót dzierżawny pełni te same funkcje co własnościowy, prowadzi bowiem do zorganizowania gospodarstwa rolnego jako jednostki produkcyjnej. Dzierżawa rolnicza stanowi w płaszczyźnie ekonomiki rolnej formę organizacyjną gospodarstwa rolnego, natomiast w płaszczyźnie polityki rolnej i prawa stanowi instrument prawny kształtowania struktury agrarnej [Tańska-Hus 2000].

Dzierżawa gruntów rolnych w państwach UE ma bardzo długą tradycję i niektóre jej formy funkcjonują aż od czasów rzymskich. W dużej mierze zależą od specyfiki danego kraju, historycznych kryteriów i typu konstytucji [Tańska-Hus 1998]. W większości krajów europejskich przepisy dotyczące tej formy są bardziej precyzyjnie określone niż w Polsce. Ziemia jest droższa, więc alternatywą kupna jest jej wydzierżawienie [Iwonicka 2000]. W Polsce, według danych Powszechnego Spisu Rolnego z 2002 r. 12,0 mln ha użytków rolnych stanowiło własność użytkownika i było użytkowanych przez niego. Stanowiło to 83,2% użytków rolnych w indywidualnych gospodarstwach rolnych. Pozostałe 15,8% (2,3 mln ha) to grunty dzierżawione i 1,0% (143,2 tys. ha) to grunty wspólne lub innego rodzaju użytkownika. Zaobserwowano niewielki, tj. 0,8% udział użytków rolnych wydzierżawionych osobom trzecim w powierzchni użytków rolnych stanowiących własność użytkownika. Wśród użytków rolnych dzierżawionych dominujący udział miały grunty Skarbu Państwa (50,5%) i indywidualnych właścicieli (40,9%). Najwięcej użytków rolnych dzierżawionych od Skarbu Państwa zanotowano w województwach północnych i zachodnich [Przemiany... 2003, s. XXXII]. Jest to związane z rozmieszczeniem w przeszłości w tych rejonach największej liczby gospodarstw rolnych należących do sektora państwowego.

W 2002 r. 1,6 mln (84,0%) użytkowników indywidualnych gospodarstw rolnych było właścicielami wszystkich użytków rolnych, 14,4% (280,8 tys. gospodarstw) prowadziło gospodarstwa również w oparciu o użytki rolne dzierżawione, a 1,8% gospodarstw użytkowało grunty wspólne lub innego rodzaju. Wyłącznie dzierżawcami było 37,9 tys. (1,9%) użytkowników, a 242,9 tys. (12,4%) było w części właścicielami, a w części dzierżawcami. W woj. warmińsko-mazurskim odnotowano jeden z najwyższych (28,5%) udział liczby gospodarstw, których użytkownicy byli dzierżawcami [Przemiany... 2003, s. XXXII].

Z badań IERiGŻ wynika, że w ostatnich latach wzrosło zainteresowanie dzierżawami, bowiem pomiędzy 2000 r. a 2005 r. z 12% do 17% wzrósł odsetek gospodarstw indywidualnych, w których część upraw była prowadzona na ziemiach dzierżawionych. Powiększeniu uległ także obszar dzierżawionych gruntów. W 2000 r. średnio w tej formie użytkowano około 4,5 ha UR, natomiast w 2005 r. ich przeciętny obszar wynosił 8 ha UR [Rynek... 2007].

Wśród państw UE największy obszar dzierżawionych gruntów (95%) występuje w Czechach oraz na Słowacji, gdzie w dzierżawie znajduje się 80% gruntów. W innych krajach Europy dzierżawy stanowią odpowiednio: w Belgii 67%, we Francji 65%, w Niemczech 62%, w Estonii, na Węgrzech i Litwie od 50% do 60%, w Danii 28% oraz poniżej 25% na Łotwie i w Słowenii [Dzierżawa... 2005].

Dzierżawa, chociaż jest tak ważna z punktu widzenia rozwoju rolnictwa, w polskim ustawodawstwie zepchnięta została na margines. Pomimo tego, iż przez wiele lat miała ona duży udział w gospodarstwach indywidualnych, nie jest regulowana szczegółowymi przepisami. Wykorzystując zapisy Kodeksu Cywilnego oraz wymogi prawodawstwa

rolnego UE, a zwłaszcza art. 220 Traktatu Rzymskiego, należy ustanowić nowe regulacje, które stworzą jasne, niepodważalne, prawnie gwarantowane warunki gospodarowania na dzierżawionych nieruchomościach. Jest to szczególnie istotne obecnie, ponieważ wprowadzenie jednolitego systemu płatności obszarowych w Polsce, zgodnie z dyrektywą UE od 2009 r. wymaga uporządkowania wszystkich spraw związanych z użytkowaniem gruntów rolnych, w tym dzierżawy rolnej [Uzasadnienie ... 2006].

Założenia metodyczne badań

Jednym z postawionych problemów badawczych w pracy referowanej w niniejszym artykule było poznanie opinii dzierżawców na temat zalet i wad dzierżawy rolniczej oraz motywów, jakimi kierowali się rolnicy indywidualni przy wyborze tej formy gospodarowania.

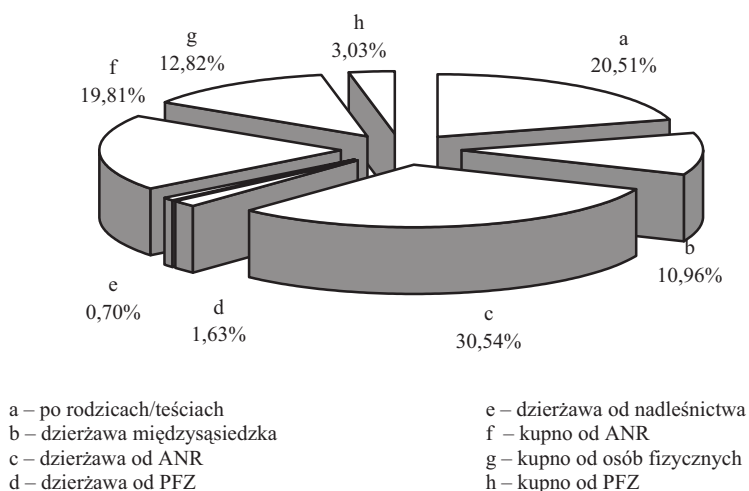
Wyniki badań, przedstawione w niniejszym opracowaniu, stanowią część szerszego projektu badawczego realizowanego w Katedrze Polityki Gospodarczej i Regionalnej, Uniwersytetu Warmińsko-Mazurskiego w Olsztynie². Badania przeprowadzono na terenie woj. warmińsko-mazurskiego, znajdującego się w zasięgu działania Olsztyńskiego Oddziału Terenowego Agencji Nieruchomości Rolnych, w II półroczu 2005 r. Zakres podmiotowy badań obejmował 161 dzierżawców gruntów rolnych, z których 134 dzierżawiło nieruchomości rolne pochodzące z Agencji Nieruchomości Rolnych, a pozostałe osoby byli to dzierżawcy ziemi rolniczej z innych źródeł (od sąsiadów, znajomych, krewnych oraz od innych instytucji niż ANR). Badania przeprowadzono metodą sondażu diagnostycznego przy użyciu kwestionariusza wywiadu. Oprócz badań terenowych wykorzystano również technikę analizy dokumentów pochodzących z ANR OT w Olsztynie. Zastosowano tabelaryczno-opisową i graficzną formę prezentacji danych.

Dzierżawa w świetle wyników badań

Badaniami objęto gospodarzy prowadzących produkcję rolniczą na gruntach własnych i dzierżawionych lub jedynie na gruntach dzierżawionych. W badanych gospodarstwach, ze względu na dobór populacji, dominowały dzierżawy od ANR (30,54%) i obejmowały one powierzchnię 5404,288 ha. Zdarzały się też przypadki dzierżawy, której pierwsze umowy podpisywane były z PFZ, z chwilą utworzenia AWRSP były przejęte przez tę instytucję, a obecnie są kontynuowane z ANR. Tego typu umowy zawarło 7 respondentów (1,63% odpowiedzi). Dotyczyły one łącznej powierzchni 164,84 ha. Wielu gospodarzy (88 spośród 161 badanych) przejęło ziemię po rodzicach bądź teściach (o łącznej powierzchni 1633,18 ha), średnio po 18,56 ha. Grunty zakupione (poprzednio wydzierżawione) od ANR stanowiły 19,81% (łączna ich powierzchnia wynosiła 2348,26 ha), a od osób fizycznych: sąsiadów, rodziny lub innych gospodarzy 12,82%. Ich ogólna powierzchnia wynosiła 834

²Szerzej wyniki prezentowane są w pracy Marks-Bielskiej, Kisiela i Danilczuk [2006].

ha. Niektórzy z badanych rolników nabyli od PFZ (3,03%) ziemię o łącznej powierzchni 144,41 ha (średnio na jedno gospodarstwo 11,11 ha). W 3 przypadkach (0,70% odpowiedzi) respondenci dzierżawili ziemię od nadleśnictwa (w sumie 7,7 ha), przy czym na jedną umowę przypadała powierzchnia 2,57 ha (rys. 1).



Rys. 1. Główne źródła ziemi w gospodarstwie

Fig. 1. Main source of land in farms

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań

Wśród osób dzierżawiących ziemię od ANR średni okres trwania dzierżawy wynosił 8 lat. Najkrótszy okres, na jaki zawarta była umowa to 1 rok, najdłuższy, po kilkukrotnym przedłużeniu umowy, 20 lat. Natomiast wśród 44 osób dzierżawiących ziemię od sąsiadów 13 osób (29,55%) miało ustalony okres dzierżawy. W przypadku dzierżaw międzysąsiedzkich najkrótszy okres dzierżawy, podobnie jak od ANR, wynosił 1 rok, najdłuższy natomiast 15 lat. Średni okres trwania umowy dzierżawy w obrocie prywatnym wynosił 8,46 lat. Na uwagę zasługuje fakt, że zdecydowana większość dzierżaw międzysąsiedzkich opiera się na umowach nieformalnych pisemnych lub nawet ustnych.

Wśród 136 osób dzierżawiących ziemię od ANR w woj. warmińsko-mazurskim stosunkowo najwięcej dążyło do kupna ziemi (67,88% odpowiedzi), a dodatkowo część z nich uzależniała swoją decyzję od posiadanych w przyszłości dochodów (23,36% odpowiedzi). Najmniejszy odsetek osób (8,76% odpowiedzi) nie chciał kupić ziemi. Wśród 42 osób, które nie chciały kupić ziemi, bądź się wahały co do tego typu decyzji, 21 deklarowało chęć przedłużenia umowy dzierżawy (15,67% odpowiedzi) (tab. 1).

O atrakcyjności prawa pierwszeństwa nabycia nieruchomości rolnych świadczyć może fakt, iż stosunkowo duży odsetek respondentów (34,38%) będących już w posiadaniu własnej ziemi w okresie przeprowadzania badań, nabyło ją właśnie z tego tytułu. Najwięcej jednak osób zakupiło nieruchomości na przetargu otwartym organizowanym przez ANR (46,88%) (rys. 2), chociaż największe powierzchnie nabyto w ramach pierwszeństwa zakupu. Były to powierzchnie od 0,17 do 400 ha (średnio 38,80 ha). W przetargach

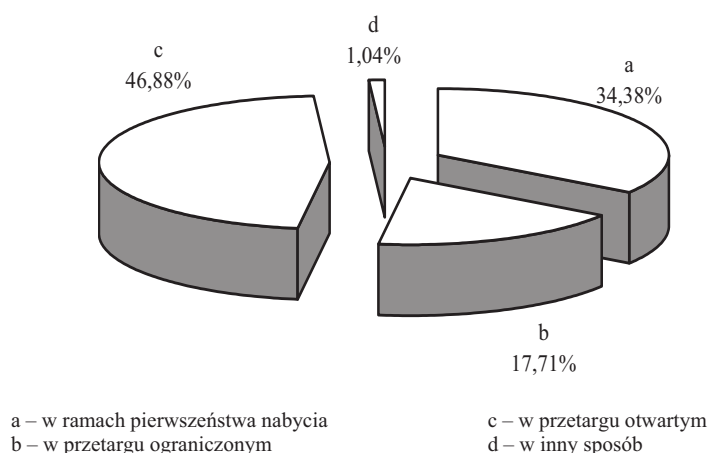
największe działki sprzedawano w licytacjach ograniczonych, były to powierzchnie od 2,5 do 135 ha (średnio na jedną umowę przypadało 23,78 ha), a w przetargach otwartych do dyspozycji zainteresowanych oddawano działki o powierzchni od 1 do 100 ha (średnio 13,16 ha na 1 umowę).

Tabela 1. Zamierzenia rolników dotyczące dzierżawionych gruntów od ANR

Table 1. Farmers' intentions concerning land rented from ANR

Zamierzenia		Liczba odpowiedzi	Udział [%]
skorzystanie z pierwszeństwa zakupu	tak	93	67,88
	nie	12	8,76
	trudno powiedzieć	32	23,36
przedłużenie umowy dzierżawy	tak	21	15,67
	nie	89	66,42
	trudno powiedzieć	24	17,91

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań



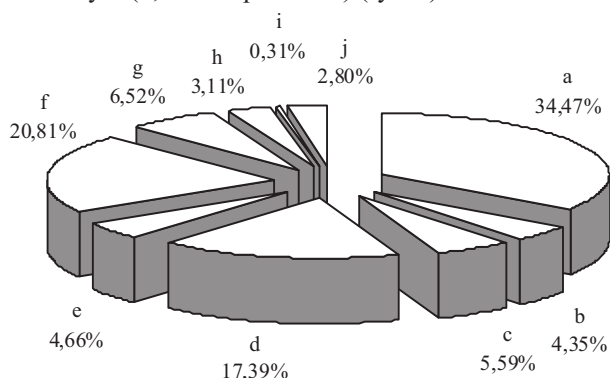
Rys. 2. Sposoby nabycia gruntów od ANR

Fig. 2. Ways of purchasing land from ANR

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań

Największy wpływ na podjęcie dzierżawy miała chęć powiększenia areálu posiadanego gospodarstwa (34,47% odpowiedzi). Często jednak jest to forma przechodnia, dzięki której rolnicy dążą do zakupu ziemi, ponieważ w wielu przypadkach motywem podjęcia dzierżawy jest możliwość skorzystania z pierwszeństwa jej nabycia (17,39% odpowiedzi). Zachęcające okazało się być dla rolników powiększenie gospodarstwa ze względu na możliwość uzyskania dopłat unijnych, co w 20,81% było motywem podjęcia dzierżawy, lub ze względu na możliwość skorzystania

ze środków pomocowych Unii na rozwój gospodarstw rolnych (6,52% odpowiedzi) oraz z bezzwrotnej pomocy Unii na rozpoczęcie gospodarowania (3,11% odpowiedzi). W kilku przypadkach fakt podjęcia dzierżawy wiązał się z posiadanym przez respondentów wykształceniem rolniczym (0,31% odpowiedzi) (rys. 3).



- a – powiększenie areалу posiadanego gospodarstwa
- b – możliwość skorzystania z ubezpieczenia w KRUS
- c – zabezpieczenie na wypadek utraty pracy poza rolnictwem
- d – możliwość skorzystania w przyszłości z pierwszeństwa nabycia gruntu
- e – możliwość skorzystania ze zwolnienia z czynszu dzierżawnego
- f – możliwość uzyskania dopłat unijnych (obszarowych, ONW, produkcyjnych)
- g – możliwość skorzystania ze środków pomocowych UE na rozwój gospodarstw rolnych
- h – możliwość skorzystania z bezzwrotnej pomocy UE na rozpoczęcie gospodarowania
- i – wykształcenie rolnicze
- j – bliskość własnej działki

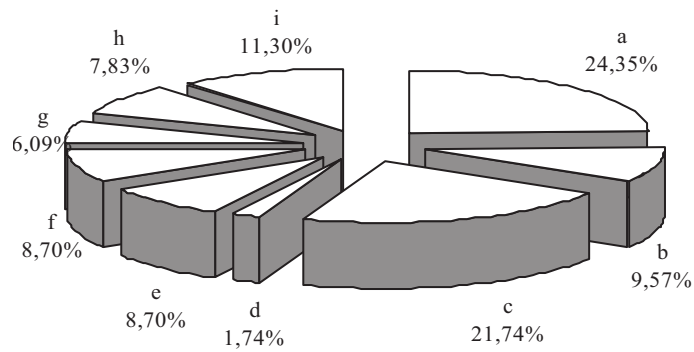
Rys. 3. Motywy, jakimi kierowali się rolnicy przy podjęciu dzierżawy

Fig. 3. Motives of renting land

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań

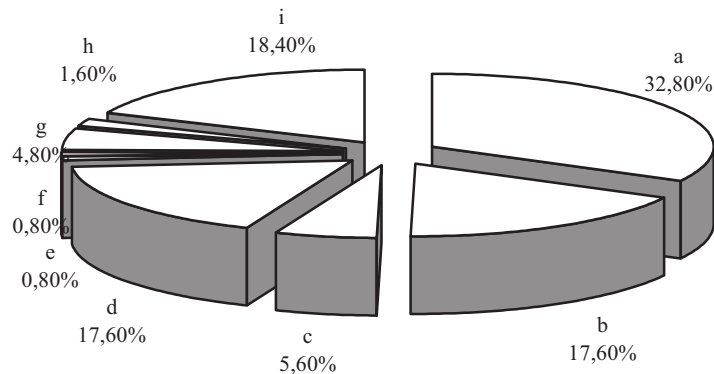
Największą zaletą dzierżawy w opiniach respondentów okazało się być prawo pierwszeństwa wykupu nieruchomości (24,35%). Wielu badanych wypowiedziało się, iż stwarza ona możliwość tańszego niż przy kupnie pozyskania ziemi na cele produkcyjne (21,74%) lub po prostu czasami był to jedyny sposób powiększenia gospodarstwa w rejonach, w których jest niewiele ziemi rolnej na sprzedaż (11,30%). Dla młodych rolników, zaczynających prowadzić własne gospodarstwo, był to często jedyny sposób na jego utworzenie (9,57%). Zaletą okazało się być dla respondentów (8,70%) to, iż dzierżawiąc ziemię mogą starać się również, jak w przypadku jej kupna, o dopłaty unijne, a w razie braku opłacalności produkcji rolniczej zawsze mogą zrezygnować z dzierżawy (8,70%) (rys. 4).

Badani zauważyli również wiele wad związanych z tą formą zagospodarowania gruntów. Pomimo tego, iż czynsz dzierżawny w woj. warmińsko-mazurskim nie był wysoki w porównaniu ze średnim krajowym, wielu respondentów wskazywało, iż jest on największym mankamentem dzierżawy (32,80%). Swoje opinie uzasadniali m.in. tym, że czynsz ustala się na przetargu i w przypadku, gdy zgłosi się dużo chętnych na daną nieruchomość jest on wysoki.



- a – pierwszeństwo nabycia gruntów
- b – możliwość utworzenia gospodarstwa
- c – tańsza forma gospodarowania niż zakup
- d – proste procedury
- e – zwolnienie z podatku
- f – możliwość rezygnacji
- g – możliwość pozyskania dopłat unijnych
- h – bliskość własnej działki
- i – możliwość powiększenie areálu gospodarstw;

Rys. 4. Zalety dzierżawy określone przez rolników
 Fig. 4. Advantages of land renting as perceived by farmers
 Źródło: pracowanie własne na podstawie wyników badań



- a – czynsz
- b – zła melioracja
- c – słabe gleby
- d – zaniedbana ziemia
- e – brak zwrotu kosztów w razie niemożności wykupu z przyczyn losowych
- f – remonty budynków na koszt własny
- g – komplikacje odnośnie inwestycji i remontów
- h – możliwość wyłączenia części gruntów na podstawie klauzul w umowie
- i – niepewność gospodarowania

Rys. 5. Wady dzierżawy określone przez rolników
 Fig. 5. Disadvantages of lease defined by farmers
 Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań

Podsumowanie

Obecnie w krajach Europy Zachodniej dzierżawa jest popularnym sposobem zagospodarowania ziemi i przyczynia się do przemian w strukturze obszarowej rolnictwa. Wpłynęła na zmniejszenie liczby gospodarstw i wzrost ich średniej powierzchni. Unormowania prawne dotyczące tej formy zagospodarowania są tam bardziej precyzyjnie określone niż w Polsce. Oprócz regulacji w Kodeksie Cywilnym i Rolnym istnieją przepisy dotyczące wyłącznie dzierżawy.

W Polsce w okresie transformacji ustrojowej po 1989 r., dzierżawa stała się instrumentem przekształceń własnościowych w rolnictwie. Wraz z utworzeniem Agencji Własności Rolnej Skarbu Państwa dzierżawa zaczęła nabierać coraz większego znaczenia w obrocie ziemią. Obecnie nadzorowana jest przez Agencję Nieruchomości Rolnych, która zarządza majątkiem Zasobu Skarbu Państwa. Istnieje potrzeba określenia statusu prawnego dzierżawy rolniczej dostosowanego do aktualnych realiów, łączącego tradycję polskich rozwiązań prawnych, jak i rozwiązań z innych krajów UE, w których dzierżawa ma duże znaczenie w obrocie nieruchomościami. Stworzenie odrębnych przepisów odnośnie dzierżawy mogłoby w większym stopniu wpłynąć na znaczenie tej formy zagospodarowania obszarów po byłych PGR. Przez tę instytucję można bowiem, przy relatywnie niskich kosztach, stworzyć gospodarstwo konkurencyjne na rynku UE. Niewątpliwie świadczyć o tym mogą doświadczenia innych krajów europejskich, w których dzierżawa w wielu gospodarstwach stanowi główne źródło ziemi wykorzystywanej w produkcji rolniczej.

Wyniki badań przeprowadzonych wśród rolników dzierżawiących ziemię w woj. warmińsko-mazurskim na terenie działania Oddziału Terenowego Agencji Nieruchomości Rolnych w Olsztynie wskazują, że głównym motywem podjęcia dzierżawy przez 34,47% respondentów była chęć powiększenia gospodarstwa, a dla 17,39% możliwość skorzystania w przyszłości z pierwszeństwa nabycia gruntu. Świadczy to o dużej determinacji respondentów w dążeniu do wykupu ziemi. Duże znaczenie dla 20,81% badanych miała również możliwość skorzystania z dopłat unijnych. W kilku przypadkach fakt podjęcia dzierżawy wiązał się z posiadaniem przez respondentów wykształceniem rolniczym (0,31% odpowiedzi).

Część osób (32,80%) miała zastrzeżenia do sposobu ustalania czynszu dzierżawnego. Nie zawsze bowiem ich zdaniem wartość miernika naturalnego (pszenicy) jest adekwatna do cen innych produktów rolnych, ponadto należności ustalone są w ramach przetargu, a wysokość czynszu może w niektórych przypadkach być zawyżona. Duże wahania cen pszenicy i płatności wykonywane z dołu sprawiają, iż przy ustaleniu czynszu gospodarz nie jest do końca świadomy jego rzeczywistej wartości. Do podstawowych wad dzierżawy zaliczono także niepewność co do przyszłości gospodarowania na dzierżawionych gruntach (18,40% odpowiedzi), wynikającą m.in. z możliwości wyłączenia przez ANR części dzierżawionych gruntów na podstawie zawartych w umowach klauzul.

Z przeprowadzonych badań wynika, że dzierżawa jest formą zagospodarowania popegeerowskiej ziemi prowadzącą do pełnych przekształceń własnościowych, a mianowicie zakupu ziemi przez obecnych dzierżawców, m.in. w ramach pierwszeństwa nabycia gruntu po wygaśnięciu umowy dzierżawy. Pomimo faktu, że w ostatnich latach coraz więcej gruntów było zakupywanych przez rolników, dzierżawa jest dość powszechną formą zagospodarowania popegeerowskiego mienia w woj. warmińsko-mazurskim. W 2006 r. po raz pierwszy większy odsetek gruntów Skarbu Państwa, którymi dysponuje OT

ANR w Olsztynie został sprzedany (40,7%) niż wydzierżawiony (31,3%). W 2007 r. dysproporcje te powiększyły się, bowiem gruntów sprzedanych było 53,9%, a w dzierżawie znajdowało się 29,9%. Na większe zainteresowanie nabywaniem ziemi od ANR w ostatnich latach miała niewątpliwie wpływ integracja Polski z Unią Europejską. W obawie przed znacznym wzrostem cen gruntów oraz potrzebą dostosowania powierzchni gospodarstw do wymogów unijnych wielu rolników przyspieszyło decyzję o powiększeniu gospodarstwa. Część producentów rolnych na zakup ziemi rolniczej przeznaczyła też środki pozyskane w ramach dopłat bezpośrednich. Obserwuje się tendencje powiększania areалу ziemi uprawnej przez właścicieli gospodarstw rozwojowych, którzy swoją ekonomiczną przyszłość wiążą z produkcją rolniczą.

Dzierżawa jest także sposobem zagospodarowania ziemi przez rolników indywidualnych w sytuacji, gdy właściciele nie mogą zajmować się jej uprawą. Dzierżawa ta jednak ma obecnie o wiele mniejsze znaczenie niż dzierżawa gruntów od Agencji Nieruchomości Rolnych. Biorąc jednak pod uwagę fakt, iż ilość oferowanych gruntów państwowych zmniejsza się z roku na rok (w wyniku wykupywania przedmiotu dzierżawy), w przyszłości większą wartość może mieć dzierżawa od osób prywatnych. Jednak po to, aby to było możliwe, należałoby ujednoclić prawo i stworzyć przepisy dotyczące zarówno dzierżaw międzysąsiedzkich jak i dzierżaw od ANR lub innych instytucji. Zapewnienie większej stabilności gospodarowania opartej na jasnych regułach mogłoby przyczynić się do trwałości tej formy zagospodarowania gruntów. Z uwagi na fakt, że tendencja wzrostu cen ziemi w Polsce, zarówno na rynku prywatnym, jak i państwowym, utrzymuje się, należy przypuszczać, że w niedługim czasie dzierżawa rolnicza w Polsce, tak jak w większości państw Europy Zachodniej, będzie nabierała coraz większego znaczenia.

Literatura

- Dzierżawa nieruchomości rolnych z ANR. Agro Serwis. [2005]. Zespół Gospodarowania Zasobem ANR, 15-16, ss. 46-47.
- Iwonicka J. [2000]: Dzierżawa w Polsce i Unii. Formy użytkowania gruntów rolnych. *Przegląd* nr 26, ss. 23.
- Marks-Bielska R., Kisiel R., Danilczuk J. [2006]: Dzierżawa jako podstawowa forma zagospodarowania popegeerowskiego mienia. Wyd. Ośrodek Badań Naukowych im. Wojciecha Kętrzyńskiego w Olsztynie, Olsztyn, ss. 113.
- Przemiany agrarne 2002. Narodowy Spis Powszechny Ludności i Mieszkań. Powszechny Spis Rolny. [2003]. GUS i US w Olsztynie, Olsztyn.
- Rynek ziemi rolniczej. Stan i perspektywy. [2007]. IERiGŻ, Analizy rynkowe, grudzień. Warszawa.
- Tańska-Hus B. [1998]. Dzierżawa gruntów w państwach Unii Europejskiej. *Top Agrar Polska* nr 12, ss. 14-15.
- Tańska-Hus B. [2000]: Dzierżawa rolnicza jako instrument przekształceń strukturalnych w rolnictwie. *Zeszyty Naukowe Akademii Rolniczej we Wrocławiu* nr 383, *Rozprawy CLXX*.
- Uzasadnienie do projektu ustawy o dzierżawie nieruchomości rolnych. [2005]. Rolnik Dzierżawca. Biblioteka Prawna, Warszawa.

Ewa Matyjaszczyk¹
Instytut Ochrony Roślin
Państwowy Instytut Badawczy
Poznań

Perspektywy zmian na rynku środków ochrony roślin w Polsce w świetle nowelizacji wymagań unijnych

The prospects of the Polish plant protection products market after the change of EU requirements

Abstract. The European Commission has already adopted or will in the future adopt the following acts influencing the market of plant protection products:

- Thematic strategy on the sustainable use of pesticides
- Directive of the European Parliament and of the Council establishing a framework for community action to achieve a sustainable use of pesticides,
- Regulation of European Parliament and of the Council concerning the placing of plant protection products on the market.

These legal documents will influence significantly the member states' market of plant protection products. The changes will be noticeable in about three years. The biggest influence will probably have the zonal registration. In the next years we can expect a decrease in diversity of plant protection products and an increase of their prices. It is doubtful if the change of EU requirements will cause a decrease in the use of plant protection products in European Union in the nearest future

Keywords: Polish market of agrochemicals, plant protection products, prospects of agrochemical market

Synopsis. Komisja Europejska już przyjęła lub przyjmie w przyszłości następujące dokumenty wywierające wpływ na rynek środków ochrony roślin:

- Strategia tematyczna w sprawie zrównoważonego stosowania pestycydów,
- Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady ustanawiająca ramy wspólnotowego działania na rzecz osiągnięcia zrównoważonego stosowania pestycydów,
- Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady dotyczące wprowadzania do obrotu środków ochrony roślin.

Przewidywany jest duży wpływ tych dokumentów na rynek środków ochrony roślin w państwach członkowskich. Zmiany będą widoczne za około 3 lata. Największy wpływ na rynek środków ochrony roślin będzie miała prawdopodobnie rejestracja strefowa. W najbliższych latach można się spodziewać zmniejszenia różnorodności stosowanych środków ochrony roślin oraz wzrostu ich cen. Wątpliwe jest, czy nowelizacja wymagań unijnych doprowadzi do obniżenia zużycia środków ochrony roślin w Unii Europejskiej w najbliższej przyszłości.

Słowa kluczowe: polski rynek agrochemikaliów, środki ochrony roślin, perspektywy zmian rynku agrochemikaliów

Wstęp

Najważniejszym obowiązującym obecnie unijnym aktem prawnym regulującym kwestie wprowadzania środków ochrony roślin do obrotu i ich stosowania jest Dyrektywa 91/414 [Dyrektywa... 1991]. Postanowienia Dyrektywy zostały wprowadzone do polskiego prawa głównie na mocy ustawy o ochronie roślin [Ustawa...

¹Doc., ul Władysława Węgorka 20 60-318 Poznań; email: e.matyjaszczyk@ior.poznan.pl

2003] uchwalonej na krótko przed przystąpieniem Polski do Unii Europejskiej oraz szeregu towarzyszących jej rozporządzeń wykonawczych. Inne państwa członkowskie, podobnie jak Polska, wprowadziły postanowienia Dyrektywy do własnego prawa na mocy krajowych aktów prawnych [Matyjaszczyk 2007A].

Dyrektywa 91/414 obowiązuje w Unii Europejskiej od 17 lat i obecnie wysoce zaawansowane są prace nad dokumentem mającym ją zastąpić. W ostatnich latach wydano lub przewiduje się wydanie również innych aktów prawnych, które niewątpliwie wywrą wpływ na różne aspekty związane ze stosowaniem środków ochrony roślin w państwach członkowskich, w tym w Polsce. Dokumenty te zostały w niniejszym artykule przedstawione, przeanalizowano również wpływ, jaki prawdopodobnie wywrą one na rynek środków ochrony roślin w Polsce.

Zdaniem autorki następujące akty prawne, które Komisja Europejska już przyjęła lub planuje przyjąć w przyszłości, będą miały największy wpływ na zmiany na rynku środków ochrony roślin w Polsce:

- Strategia tematyczna w sprawie zrównoważonego stosowania pestycydów,
- Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady ustanawiająca ramy wspólnotowego działania na rzecz osiągnięcia zrównoważonego stosowania pestycydów,
- Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady dotyczące wprowadzania do obrotu środków ochrony roślin.

Strategia tematyczna w sprawie zrównoważonego stosowania pestycydów

Strategia została przyjęta przez Komisję Europejską 12 lipca 2006 roku. Jak sama nazwa wskazuje, jest to dokument wytyczający kierunek działań Wspólnoty na przyszłość. Przyjęcie strategii ma przynieść wypracowanie w Unii Europejskiej podejścia horyzontalnego i przekrojowego celem zmniejszenie zagrożeń związanych z pestycydami dla ludzi i środowiska naturalnego.

Pomimo użytego w tytule słowa „pestycydy” strategia koncentruje się wyłącznie na środkach ochrony roślin (pojęcie „pestycydy” obejmuje środki ochrony roślin i produkty biobójcze).

W strategii stwierdzono, że pomimo istniejących wcześniej polityk i przepisów prawa, których celem jest ochrona zdrowia ludzkiego i środowiska naturalnego, rzeczywiste zużycie i stosowanie środków ochrony roślin w UE nie uległo zmniejszeniu w latach 1992-2003, a odsetek próbek żywności i pasz, w których niepożądane pozostałości pestycydów przekroczyły najwyższe poziomy dozwolone prawem, nie zmniejszył się w tym okresie, lecz nieznacznie wzrósł i utrzymuje się na poziomie około 5 %.

Celem strategii tematycznej jest zmiana tego stanu rzeczy poprzez wspieranie metod rolnictwa, które zmniejszają lub lepiej ukierunkowują stosowanie środków ochrony roślin. Należą do nich rolnictwo ekologiczne, rolnictwo integrowane, lub stosowanie odmian mniej wrażliwych na organizmy szkodliwe. Duże znaczenie ma również racjonalne i precyzyjne stosowanie środków ochrony roślin, szkolenie osób odpowiedzialnych za ich stosowanie oraz poprawa jakości i wydajności sprzętu.

Szczegółowymi celami strategii tematycznej, które mają przyczynić się do osiągnięcia jej celów ogólnych, są:

- a) zminimalizowanie niebezpieczeństw i zagrożeń dla zdrowia i środowiska naturalnego wynikających ze stosowania pestycydów,
- b) poprawa kontroli stosowania i dystrybucji pestycydów,
- c) zmniejszenie poziomów szkodliwych substancji aktywnych, łącznie z zastąpieniem najgroźniejszych z nich przez bezpieczniejsze (również niechemiczne) środki alternatywne,
- d) zachęcanie do stosowania niskich dawek lub upraw wolnych od pestycydów, między innymi przez zwiększanie świadomości użytkowników, wspieranie stosowania kodeksów dobrych praktyk i rozważenie możliwości zastosowania instrumentów finansowych,
- e) stworzenie przejrzystego systemu sprawozdawczości i monitorowania postępu osiągniętego podczas realizacji celów strategii, łącznie z opracowaniem odpowiednich wskaźników.

Strategia podaje środki za pomocą których podane wyżej cele mają zostać zrealizowane. Środki te podzielono na trzy grupy:

1. nowe środki, których nie można włączyć do istniejących instrumentów prawnych,
2. środki, które należy włączyć do istniejących instrumentów prawnych,
3. środki, które warto wdrożyć na późniejszym etapie.

Pierwsza grupa środków (z dwoma wyjątkami) została wprowadzona do dyrektywy ustanawiającej ramy wspólnotowego działania na rzecz osiągnięcia zrównoważonego stosowania pestycydów. Problematyka dotycząca:

- gromadzenia statystyk dotyczących stosowania środków ochrony roślin,
 - certyfikacji sprzętu do stosowania pestycydów,
- zostanie uregulowane na mocy odrębnych aktów prawnych.

Można uznać, że ich wpływ na rynek środków ochrony roślin w Polsce nie będzie duży, ponieważ działania te są w Polsce prowadzone od lat i nie są w naszym kraju niczym nowym, a ewentualne doprecyzowanie przepisów nie powinno przynieść zasadniczych zmian. Pozostałe środki, których nie można włączyć do istniejących instrumentów prawnych, zostaną omówione w dalszej części artykułu, w punkcie dotyczącym Dyrektywy ustanawiającej ramy wspólnotowego działania na rzecz osiągnięcia zrównoważonego stosowania pestycydów.

W drugiej grupie środków, czyli tych które należy włączyć do istniejących instrumentów prawnych, strategia wymienia:

- 1) kontrolę spełnienia wymagań określonych w procesie dopuszczenia do obrotu, oraz ewidencjonowania przypadków zatruczeń pestycydami,
- 2) włączenie do procesu oceny substancji aktywnych oceny porównawczej oraz zasady zastępowania substancji aktywnych innymi, stwarzającymi mniejsze zagrożenie dla ludzi i środowiska naturalnego,
- 3) bardziej intensywne monitorowanie pozostałości pestycydów w żywności i paszach,
- 4) monitorowanie środowiska pod kątem pozostałości środków ochrony roślin,
- 5) popieranie badań naukowych, których rezultatem ma być poprawa zdrowia obywateli Europy dzięki wyższej jakości żywności,
- 6) działania na rzecz ograniczenia nielegalnej wymiany handlowej środków ochrony roślin, przez wdrożenie jednolitych stawek VAT,

7) polepszenie bezpieczeństwa obchodzenia się z pestycydami na wszystkich etapach, wraz z likwidacją produktów przeterminowanych.

Strategia wymienia dwa działania do wdrożenia na późniejszym etapie:

- 1) określenie celów ilościowych zmniejszenia stosowania pestycydów,
- 2) ustanowienie systemu podatków lub opłat jako metody wpływu na jakościowe stosowanie pestycydów.

Ponieważ unijne procesy legislacyjne są długotrwałe, a dwa wymienione wyżej działania będą wdrażane „na późniejszym etapie”, czyli po wejściu w życie aktów prawnych, które jeszcze nie są uchwalone, można szacować, iż będą one realizowane nie wcześniej niż za około 10 lat. W związku z tym ich ewentualny wpływ na rynek środków ochrony roślin w Polsce nie będzie widoczny w ciągu najbliższej dekady i nie będą one analizowane w niniejszym artykule.

Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady ustanawiająca rami wspólnotowego działania na rzecz osiągnięcia zrównoważonego stosowania pestycydów

Dyrektywa zostanie przyjęta najprawdopodobniej pod koniec bieżącego roku lub w pierwszej połowie roku 2009. Dyrektywy są aktami prawnymi wymagającymi włączenia postanowień do przepisów państw członkowskich na mocy krajowych aktów prawnych. Konieczność uchwalenia krajowych aktów prawnych powoduje pewien poślizg czasowy. Można przewidywać, że wymagania dyrektywy ustanawiającej rami wspólnotowego działania na rzecz osiągnięcia zrównoważonego stosowania pestycydów zostaną wprowadzone w życie w Polsce z początkiem roku 2010.

Projekt dyrektywy ustanawiającej rami wspólnotowego działania na rzecz osiągnięcia zrównoważonego stosowania pestycydów określa zasady dotyczące:

- 1) sporządzenia krajowych planów działania w celu zmniejszenia zagrożeń ze strony chemicznej ochrony roślin ,
- 2) zaangażowanie wszystkich zainteresowanych stron (instytucji i organizacji) w proces tworzenia krajowych planów działania,
- 3) stworzenia systemu szkoleń w celu podnoszenia świadomości zagrożeń związanych ze stosowaniem pestycydów dla dystrybutorów i profesjonalnych użytkowników pestycydów; lepsze informowanie społeczeństwa, w tym nieprofesjonalnych użytkowników pestycydów, o konieczności przestrzegania zasad stosowania oraz ostrożności i bezpieczeństwa,
- 4) przeprowadzania regularnych kontroli sprzętu do stosowania pestycydów w celu zmniejszenia narażenia operatorów i zapobieganiu nadmiernemu przedostawaniu się pestycydów do środowiska,
- 5) wprowadzenia zakazu aplikacji środków ochrony roślin z użyciem samolotów, za wyjątkiem sytuacji gdy jest to korzystne dla środowiska,
- 6) stosowania szczególnych środków ochrony środowiska wodnego przed zanieczyszczeniami przez pestycydy,
- 7) ustalenia obszarów, na których stosowanie pestycydów jest zakazane lub znacznie ograniczone,
- 8) postępowania z opakowaniami i pozostałościami po pestycydach,

- 9) promowania metod integrowanych w ochronie roślin,
- 10) pomiaru postępów w ograniczaniu zagrożeń ze strony pestycydów za pomocą właściwych, zharmonizowanych wskaźników,
- 11) zorganizowanie w Unii Europejskiej systemu wymiany informacji dotyczących zagrożeń ze strony pestycydów.

Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady dotyczące wprowadzania do obrotu środków ochrony roślin

Rozporządzenie zostanie prawdopodobnie uchwalone w drugiej połowie roku 2009 lub w roku 2010. Jest to akt prawny, który zastąpi obecnie obowiązującą Dyrektywę 91/414. Ze względu na to, że rozporządzenia Unii Europejskiej obowiązują w państwach członkowskich bezpośrednio, to jest bez konieczności wdrażania ich do prawa krajowego za pomocą dodatkowych aktów prawnych rozporządzenie dotyczące wprowadzania do obrotu środków ochrony roślin będzie obowiązywało w Polsce z chwilą uprawomocnienia się jego publikacji w Dzienniku Urzędowym Unii Europejskiej.

Celem przyjęcia rozporządzenia jest:

- umocnienie wysokiego poziomu ochrony zdrowia ludzi oraz środowiska,
- poprawa funkcjonowania rynku wspólnotowego,
- utrzymanie i ulepszenie konkurencyjności przemysłu chemicznego UE,
- zharmonizowanie dostępności środków ochrony roślin dla rolników w różnych państwach członkowskich
- zwiększenie przejrzystości,
- unikanie powtarzania badań na zwierzętach,
- określenie roli Europejskiego Urzędu ds. Bezpieczeństwa Żywności i aktualizacja procedur rejestracyjnych.

Prace nad rozporządzeniem są już bardzo zaawansowane, jednak ze względu na wiele kontrowersji i dyskusji, które budzi obecny projekt, istnieje możliwość, że przed uchwaleniem zostaną do niego wprowadzone pewne zmiany. Na dzień dzisiejszy projekt rozporządzenia zawiera między innymi następujące postanowienia:

- 1) ustanowienie na poziomie UE wykazów substancji aktywnych, sejfnerów (substancji zabezpieczających) i synergetyków, które mogą być stosowane w środkach ochrony roślin (zgodnie z Dyrektywą 91/414 istnieje tylko wykaz substancji aktywnych); ustanowienie programu przeglądu znajdujących się w obrocie sejfnerów i synergetyków,
- 2) ustanowienie na poziomie UE wykazu substancji (innych niż substancja aktywna, sejfner i synergetyk), które nie mogą być stosowane w środkach ochrony roślin,
- 3) ustanowienie w UE trzech stref wzajemnego uznawania zezwoleń przez państwa członkowskie (zgodnie z propozycją Polska jest w jednej strefie z Austrią, Belgią, Czechami, Holandią, Irlandią, Luksemburgiem, Niemcami, Węgrami, Słowenią, Słowacją i Wielką Brytanią),
- 4) wydawanie zezwoleń na dopuszczenie do obrotu środka ochrony roślin na podstawie oceny dokumentacji przeprowadzonej przez wskazane przez wnioskodawcę państwo członkowskie UE (jedno państwo w strefie),

- 5) obowiązkowe wzajemne uznawanie zezwoleń w państwach należących do tej samej strefy,
- 6) ustalanie okresu na dopuszczenie substancji aktywnych do stosowania w środkach ochrony roślin proporcjonalnie do ryzyka związanego ze stosowaniem tych substancji,
- 7) określenie zasad dopuszczania do stosowania w ochronie roślin tzw. substancji podstawowych, które nie są bezpośrednio wprowadzane do obrotu jako środek ochrony roślin i znajdują się w obrocie z uwagi na inne zastosowania,
- 8) określenie dodatkowych zasad dopuszczania do stosowania w środkach ochrony roślin substancji aktywnych, dla których istnieją alternatywne mniej toksyczne substancje aktywne,
- 9) określenie zasad dopuszczania środków ochrony roślin do ochrony upraw małoobszarowych,
- 10) wprowadzenie obowiązku stosowania środków ochrony roślin z uwzględnieniem zasad integrowanej ochrony roślin,
- 11) wprowadzenie zakazu wprowadzania do obrotu i stosowania adiuwantów (preparatów wspomagających skuteczność działania środków ochrony roślin) zawierających substancje niedopuszczone przez Komisję Europejską do stosowania w adiuwantach,
- 12) określenie zasad ochrony danych z badań, załączonych przez wnioskodawców do wniosków o dopuszczenie substancji aktywnej lub środka ochrony roślin do stosowania,
- 13) wprowadzenie ograniczeń w zakresie prowadzenia badań substancji aktywnych i środków ochrony roślin na ludziach,
- 14) określenie zasad prowadzących do unikania powtarzania badań z użyciem zwierząt kręgowych.

Przewidywany wpływ przedstawionych aktów prawnych na rynek środków ochrony roślin w Polsce

Analizując kierunki zmian prawnych dotyczących środków ochrony roślin w Unii Europejskiej zauważamy rosnący nacisk na bezpieczeństwo ludzi, zwierząt i środowiska naturalnego. Zasady kierujące dopuszczaniem środków ochrony roślin do obrotu i stosowania zostaną zmienione na bardziej rygorystyczne (wprowadzenie przeglądu synergetyków i sejfnerów, zastępowanie substancji aktywnych, dla których istnieją substancje alternatywne, bezpieczniejsze dla środowiska). Ponieważ zmiany te spowodują dalszy wzrost kosztów rejestracji, przepisy przewidują również uproszczenia w procedurze rejestracyjnej. Obecnie środki ochrony roślin rejestrowane są w każdym państwie członkowskim odrębnie. Proponowana rejestracja strefowa ma na celu zmniejszenie kosztów procedury rejestracyjnej i skrócenie jej czasu.

Ochronie środowiska służy także zaostrenie wymagań dotyczących poprawienia bezpieczeństwa obchodzenia się z pestycydami oraz sprzętu do ich aplikacji. Przewiduje się tu zarówno kontrole, certyfikację jak i system szkoleń profesjonalnych użytkowników w zakresie zagrożeń ze strony środków ochrony roślin.

Przewiduje się także popieranie badań naukowych służących poprawie bezpieczeństwa żywności oraz zachęcanie do stosowania niższych dawek środków ochrony roślin.

Obok działań prewencyjnych zauważamy wzmocnienie działań kontrolnych, między innymi kontrolę jakości środków ochrony roślin, monitoring pozostałości środków ochrony roślin w żywności, paszach i środowisku.

Zdaniem autorki wszelkie proponowane działania ukierunkowane na poprawę wiedzy, unowocześnianie metod aplikacji środków ochrony roślin oraz bezpieczeństwa ich stosowania, a także ich kontrolę należy ocenić bardzo pozytywnie. Jednocześnie wpływ tych działań na polski rynek środków ochrony roślin nie powinien być duży, między innymi z tego powodu, że wiele z nich prowadzonych jest w Polsce od dawna. Można tu zwłaszcza podkreślić wysoki poziom kontroli jakości środków ochrony roślin wraz z ewidencją przypadków zatrucia pestycydami oraz wysoki poziom monitoringu pozostałości środków ochrony roślin, prowadzonego w Polsce od kilkudziesięciu lat. Również szkolenia dla osób profesjonalnie stosujących środki ochrony roślin oraz kontrola sprzętu do wykonywania oprysków są w Polsce od lat obowiązkowe.

W związku z działaniem na rzecz bezpieczeństwa stosowania środków ochrony roślin można przewidywać wzrost udziału w rynku preparatów w postaci nowocześniejszych i bezpieczniejszych form użytkowych, takich jak mikrokapsułki, mikroemulsje i zawiesinoemulsje, stężone zawiesiny i różne formy granulatów oraz form ułatwiających przygotowanie cieczy roboczej, takie jak woreczki rozpuszczalne w wodzie.

Można przewidywać, że na rynek środków ochrony roślin w Polsce i innych państwach członkowskich Unii Europejskiej duży wpływ wywrze zaostrzenie zasad dotyczących dopuszczania środków ochrony roślin do obrotu i stosowania. Należy się obawiać, że wpływ ten nie zawsze będzie korzystny.

Prowadzony obecnie w Unii Europejskiej przegląd substancji aktywnych środków ochrony roślin miał w założeniu wyeliminować ze stosowania substancje aktywne, których bezpieczeństwo dla środowiska budzi wątpliwości. Koszt wykonania wymaganych badań był jednak tak wysoki, że większość substancji została wyeliminowana ze stosowania bez żadnej oceny (wśród nich np. wyciąg z czosnku). Producenci podjęli się obrony tylko tych substancji aktywnych, w przypadku których nie mieli wątpliwości, że inwestycja się zwróci. Można się obawiać, że podobna sytuacja (wycofywanie nie z powodu potencjalnej szkodliwości dla środowiska, ale wyłącznie z przyczyn finansowych) wystąpi przy ocenie synergetyków i sejfnerów. Przyczyni się to do zmniejszenia różnorodności stosowanych środków ochrony roślin. Ponadto koszty poniesione przez producentów na badania zapewne znajdą swoje odbicie we wzroście cen.

Duży wpływ na rynek środków ochrony roślin może mieć ocena porównawcza i włączenie do procesu rejestracyjnego zasady zastępowania substancji aktywnych innymi, stwarzającymi mniejsze zagrożenie dla ludzi i środowiska naturalnego. Wskutek realizacji tego działania spadnie liczba substancji aktywnych środków ochrony roślin dopuszczonych do stosowania w Unii Europejskiej. Należy przypomnieć, że od kilku lat, wskutek prowadzonego w Unii Europejskiej przeglądu substancji aktywnych, ich liczba gwałtownie maleje (do października 2007 zapadła decyzja o wycofaniu około 60% substancji aktywnych objętych przeglądem) [Matyjaszczyk 2007B]. Wraz z obniżaniem się liczby dostępnych substancji aktywnych rośnie prawdopodobieństwo uodparniania się

organizmów szkodliwych na środki ochrony roślin [Węgorek 2007] [Heimbach, Kral i Niemann 2002]. Dalsze zmniejszanie liczby stosowanych substancji aktywnych zwiększy prawdopodobieństwo wystąpienia odporności i może powodować konieczność stosowania większych dawek środków ochrony roślin w celu uzyskania efektu zwalczania organizmu szkodliwego. Innymi słowy niepożądanym skutkiem wdrożenia tego działania może być wystąpienie odporności, zwiększenie stosowania środków ochrony roślin i wzrost chemizacji środowiska.

Na polski rynek środków ochrony roślin ogromny wpływ będzie miała rejestracja strefowa środków ochrony roślin, jeżeli propozycja rejestracji strefowej (budząca wiele kontrowersji) zostanie przyjęta. W Polsce będzie wówczas można stosować wszystkie lub większość środków zarejestrowanych w innych państwach naszej strefy, do której należy wiele państw o rozwiniętym rolnictwie. Producenci rolni będą zapewne zainteresowani rejestracją w naszej strefie licznych środków ochrony roślin. Zatem rolnicy mogą liczyć, że na naszym rynku będą wówczas dostępne wszystkie środki ochrony roślin spełniające unijne kryteria bezpieczeństwa. Prawdopodobne jest, że ceny w państwach strefy będą się wyrównywać. Jednak już teraz w przypadku większości środków ochrony roślin różnice cen pomiędzy państwami członkowskimi nie są duże (nie należy zatem oczekiwać dużych zmian cen związanych z ich wyrównywaniem). Warto jednak podkreślić, że z rejestracją strefową wiąże się również niebezpieczeństwa. Pomiędzy poszczególnymi państwami naszej strefy (np. między Polską a Irlandią) występują duże różnice klimatyczne. Wiąże się to z występowaniem innych organizmów szkodliwych oraz inną ich biologią. Dawki, które w jednym państwie strefy są wystarczające do zwalczania organizmu szkodliwego, mogą być niewystarczające w innym. Grozi to niebezpieczeństwem, że producenci środków ochrony roślin w celu uniknięcia reklamacji będą zalecali do stosowania najwyższą potrzebną dawkę, to jest taką, która zapewni kontrolę organizmu szkodliwego we wszystkich państwach strefy. Może to przyczynić się do wzrostu chemizacji środowiska.

Podsumowanie

Nowelizacja wymagań unijnych dotyczących ochrony roślin wywrze wpływ na rynek środków ochrony roślin w Polsce. Zmiany będą widoczne prawdopodobnie za około trzy lata.

Podwyższenie wymagań dotyczących sprzętu do aplikacji środków ochrony roślin, kwalifikacji osób wykonujących zabiegi oraz wzmocnienie działań kontrolnych spowoduje prawdopodobnie jedynie nieznaczne zmiany w polskiej ochronie roślin, ponieważ wiele działań przewidywanych w dokumentach unijnych jest w Polsce realizowanych już od lat. Można przewidywać tendencję do rejestrowania środków ochrony roślin w formach użytkowych uznawanych za nowocześniejsze i bezpieczniejsze.

Duży wpływ na rynek środków ochrony roślin w Polsce wywrą proponowane zmiany wymagań w zakresie rejestracji (jeżeli zostaną przyjęte w obecnej formie), zwłaszcza propozycja rejestracji strefowej. Rolnictwo jest ważną dziedziną gospodarki dla wielu państw z tej samej strefy co Polska, zatem należy się spodziewać, iż producenci będą zainteresowani rejestracją środków w naszej strefie. Dalsze zwiększenie wymagań dotyczących składników środków ochrony roślin prawdopodobnie spowoduje eliminację

części z nich (co doprowadzi do zmniejszenia różnorodności formulacji) oraz wzrost cen środków ochrony roślin. Niepożądanym efektem rejestracji strefowej oraz zasady zastępowania substancji aktywnych może być zwiększenie dawek środków ochrony roślin.

W najbliższych latach można się spodziewać zmniejszenia różnorodności stosowanych środków ochrony roślin oraz wzrostu ich cen. Wątpliwe jest, czy nowelizacja wymagań unijnych doprowadzi do obniżenia zużycia środków ochrony roślin w Unii Europejskiej w najbliższej przyszłości.

Literatura

- Dyrektywa Rady 91/414/EEC z 15 lipca 1991 dotycząca wprowadzania do obrotu środków ochrony roślin. [1991]. *Official Journal L* 230, 19/08/1991, ss. 0001-0032.
- Heimbach U., Kral G., Niemann P. [2002]: EU regulatory aspects of resistance risk assessment. *Pest Management Science* nr 58, ss. 935-938
- Matyjaszczyk E. [2007A]: From synthesis of the active substance to the registration of plant protection product. *Pesticides* nr 3-4.
- Matyjaszczyk E. [2007B]: Stan aktualny dopuszczania środków ochrony roślin do stosowania w rolnictwie konwencjonalnym i ekologicznym w Polsce. Wyd. IOR, Poznań.
- Projekt dyrektywy ustanawiającej ramy wspólnotowego działania na rzecz osiągnięcia zrównoważonego stosowania pestycydów. [2006]. Materiał powielany 12.07.2006 COM(2006) 373, wersja ostateczna 2006/0132 (COD), Bruksela.
- Projekt rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady dotyczącego wprowadzania do obrotu środków ochrony roślin. [2006]. Materiał powielany 12.07.2006 COM(2006) 388, wersja ostateczna 2006/0136 (COD), Bruksela.
- Strategia tematyczna w sprawie zrównoważonego stosowania pestycydów. [2006]. Komunikat Komisji Rady, Parlamentu Europejskiego, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów. Materiał powielany 12.07.2006 COM(2006) 372, Bruksela.
- Ustawa z dnia 18 grudnia 2003 o ochronie roślin. [2003]. *Dz. U.* nr 11 poz. 94.
- Węgorzek P. [2007]: Historia odporności owadów na insektycydy. Instytut Ochrony Roślin, Poznań.

Renata Matysik-Pejas¹
Katedra Agrobiznesu
Uniwersytet Rolniczy w Krakowie
Kraków

Procesy rozwojowe rolnictwa ekologicznego w Polsce w latach 2003-2007

Development processes of the organic farming in Poland in years 2003-2007

Abstract. Developmental tendencies of the organic farming in Poland in years to 2003-2007 were presented. Benefits from this way of farm management as an alternative to the conventional farming were described. Changes of the number of organic producers, the acreage of the ecological agricultural lands and the structure of the sector according to the size of organic farms were characterised as well as the number of eco-friendly food processing factories. Selected problems concentrating on the infrastructure of the organic food market in Poland were also presented.

Key words: organic farming, organic farms, organic food

Synopsis. W opracowaniu przedstawiono tendencje rozwojowe rolnictwa ekologicznego w Polsce w latach 2003-2007. Zaprezentowano korzyści płynące z tego sposobu prowadzenia gospodarstw rolniczych, jako alternatywy dla konwencjonalnego rolnictwa. Scharakteryzowano zmiany dotyczące liczby producentów ekologicznych, powierzchni ekologicznych użytków rolnych ogółem, struktury sektora według wielkości gospodarstw oraz liczby przetwórci ekologicznych. Przedstawiono również wybrane zagadnienia dotyczące infrastruktury rynku żywności ekologicznej w Polsce.

Słowa kluczowe: rolnictwo ekologiczne, gospodarstwa ekologiczne, żywność ekologiczna

Wstęp

Intensywny rozwój gospodarczy spowodował wiele niekorzystnych następstw społecznych i ekologicznych (jak np. zanieczyszczenie powietrza, wody, gruntów, zmiany klimatyczne) zarówno na świecie, jak i w Polsce. Zachodzi więc potrzeba korekty dotychczasowej drogi rozwoju gospodarki i rolnictwa przez upowszechnianie koncepcji rozwoju zrównoważonego. Z punktu widzenia celów ekologicznych i społecznych w ideę takiego rozwoju najlepiej wpisuje się rolnictwo ekologiczne [Runowski 2004]. Rolnictwo ekologiczne wpisuje się w rozwój zrównoważony ze względu na wielość osiągniętych celów i korzyści ściśle korespondujących z nowym podejściem do obecnego i przyszłego rozwoju. Korzyści płynące z rolnictwa ekologicznego mają wiele aspektów, do których można zaliczyć [Łuczka-Bakuła 2007]:

- ekonomiczno-społeczne: zapobiega nadmiernemu odpływowi ludności wiejskiej, pozwala utrzymać miejsca pracy na wsi, cechuje się niskim poziomem wsparcia, jest energooszczędne;
- środowiskowe: zwiększa żyzność gleby, zachowuje różnorodność biologiczną, w minimalnym stopniu obciąża środowisko;

¹Dr inż., al. Mickiewicza 21, 31-120 Kraków; tel.(012) 66-24-373; e-mail: rmatysi@cyf-kr.edu.pl

- etyczno-estetyczne: zachowuje zróżnicowany krajobraz rolniczy, kieruje się zasadami etyki środowiskowej;
- zdrowotne: zapewnia wysoką wartość odżywczą produktów, dostarcza produkty o wysokiej wartości zdrowotnej.

Liczne badania europejskie pokazują, że rolnictwo ekologiczne wymaga o 30% więcej miejsc pracy niż rolnictwo nie-ekologiczne. Duże zaangażowanie w lokalną sprzedaż pozwala na utrzymanie pieniędzy w lokalnej gospodarce. Rolnictwo ekologiczne wspiera również rozwój turystyki [Międzynarodowa... 2008].

W Polsce ze względów ekonomicznych i społecznych ma uzasadnienie dwutorowy rozwój rolnictwa. Celowy jest z jednej strony rozwój gospodarstw zapewniających wysoką efektywność ekonomiczną i respektujących podstawowe wymogi ochrony środowiska, zaś z drugiej rozwój gospodarstw ekologicznych, zapewniających wykorzystanie posiadanych atutów środowiskowych oraz społeczno-kulturowych i produkujących żywność dla bardziej wymagających konsumentów krajowych i zagranicznych [Runowski 2004].

Definicji odnoszących się do rolnictwa ekologicznego jest wiele. Jednak ostatnio, prawie po trzech latach intensywnej pracy, grupa robocza Międzynarodowej Federacji Rolnictwa Ekologicznego (IFOAM) na nowo zdefiniowała ten rodzaj rolnictwa. Definicja ta zostanie ratyfikowana w trakcie zgromadzenie ogólnego IFOAM, podczas jego następnej sesji w czerwcu 2008 w miejscowości Vignola (Włochy). Według nowej definicji rolnictwo ekologiczne to system produkcji, który utrzymuje zdrowie gleb, ekosystemów i ludzi. Opiera się na naturalnych procesach, bioróżnorodności oraz cyklach przystosowanych do lokalnych warunków. Rolnictwo ekologiczne łączy tradycję, innowację i naukę w celu korzystnego oddziaływania na środowisko i promuje uczciwe stosunki i dobrą jakość życia dla wszystkich w to zaangażowanych².

Termin rolnictwo ekologiczne długo był w Polsce krytykowany jako bezsensowny i propagandowy. Natomiast zbitka słowna żywność ekologiczna, skrót myślowy pojęcia żywności pochodzącej z rolnictwa ekologicznego, robi błyskawiczną karierę i choć jest niepoprawna znaczeniowo, wydaje się, że funkcjonuje już jako termin. Stanowi odpowiednik angielskiego terminu „organic food”, czyli żywności organicznej, wytworzonej w systemie zdolnym do samoregulacji, czyli w rolnictwie ekologicznym, i przetwarzanej w prosty sposób, z troską o zachowanie specjalnych walorów surowca. Ten szeroki zakres znaczeniowy rolnictwa ekologicznego przypomina, że prawdziwa jakość żywności ma swój początek w glebie i, o ile metody przetwórstwa jej nie zniszczą, przenosi się na produkty przetworzone. Objęcie ekologicznej produkcji żywności regulacją prawną pozwala uniknąć samowoli w jej znakowaniu. Regulacje prawne określają precyzyjne kryteria produkcji ekologicznej, jej kontroli oraz znakowania produktów jako pochodzących z rolnictwa ekologicznego [Sołtysiak 2008].

Gdy Polska wstępowała do UE, zobowiązała się do przestrzegania regulacji prawnych dotyczących rolnictwa ekologicznego. Podstawowe normy prawne w tym zakresie stanowią rozporządzenie Rady WE nr 2092/91 z 24.06.1991 r. w sprawie produkcji ekologicznej produktów rolnych oraz znakowania produktów rolnych i środków spożywczych [Rozporządzenie Rady... 1991] oraz rozporządzenie Komisji WE nr 94/92 z 14.01.1992 r. [Rozporządzenie Komisji... 1992]. Najważniejszym dokumentem wypełniającym zalecenia powyższych rozporządzeń oraz uściślającym warunki prowadzenia upraw ekologicznych

²Tłumaczenie własne.

na terenie Polski jest ustawa z dnia 20 kwietnia 2004 r. o rolnictwie ekologicznym [Ustawa... 2004].

Metodyka

Celem opracowania jest przedstawienie tendencji rozwojowych zachodzących w rolnictwie ekologicznym w Polsce. Do analizy przyjęto lata 2003-2007. Część analiz przeprowadzono dla okresu 2003-2006, ze względu na niedostępność danych dotyczących roku 2007. W opracowaniu wykorzystano dane wtórne pochodzące z literatury przedmiotu, informacje zawarte w raportach o stanie rolnictwa ekologicznego ze stron internetowych Inspekcji Jakości Handlowej Artykułów Rolno-Spożywczych oraz dane statystyki masowej GUS.

Tendencje w rolnictwie ekologicznym w Polsce

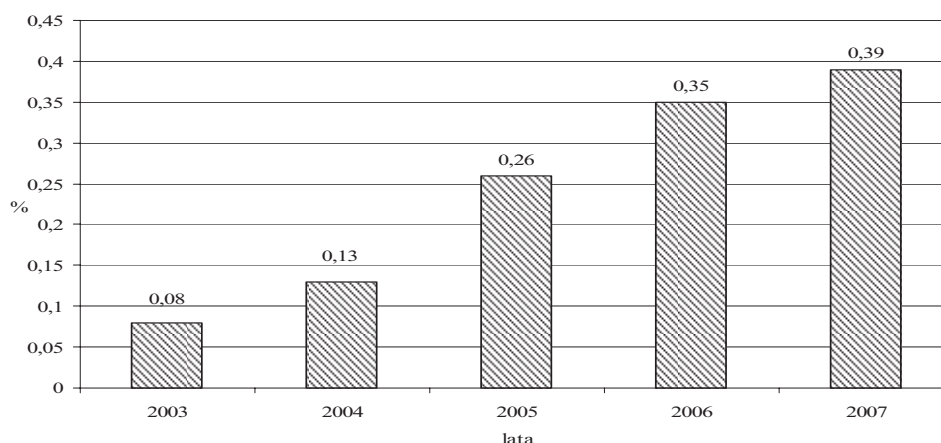
W Polsce rolnictwo ekologiczne miało swój początek jeszcze w czasach przedwojennych. Od roku 1930 tzw. metodą biodynamiczną prowadził swój 1.760 hektarowy majątek w Szelejewie koło Gostynia hrabia Stanisław Karłowicz, senator II Rzeczypospolitej. Aktywnie propagował on tę metodę gospodarowania, wydał kilka broszur instruktażowych oraz organizował szkolenia w swoim majątku. Był on też współzałożycielem *Towarzystwa Krzewienia Zasad Życia i Gospodarki Zgodnie z Przyrodą*, którego organem było czasopismo *Biologia i Życie*. Po wojnie rolnictwo ekologiczne poszło w zapomnienie. Ponownie zaczęto do niego wracać w latach 80. Pierwszy kurs rolnictwa biodynamicznego zorganizowano w Warszawie w roku 1984. We wrześniu 1989 r. zostało zarejestrowane pierwsze w kraju Stowarzyszenie Producentów Żywności Metodami Ekologicznymi „EKOLAND” w Przysieku k/Torunia, które już w 1990 r. przeprowadziło pierwszą inspekcję w gospodarstwach rolnych i wydało 27 atestów potwierdzających przestawienie się gospodarstw rolnych na produkcję metodami ekologicznymi.

Polska ma ogromne możliwości wytwarzania żywności metodami ekologicznymi. To, co uważane było dotąd za bolączkę polskiego rolnictwa i jego ułomność, a mianowicie niskie zużycie nawozów i środków ochrony roślin, teraz okazać się może atutem. Dzięki temu jakość ekologiczna przestrzeni produkcyjnej w rolnictwie oraz jej bogactwo różnorodności biologicznej należą do najlepszych w Europie.

Ważnym czynnikiem sprzyjającym rozwojowi rolnictwa ekologicznego w Polsce jest przeważający udział rodzinnych gospodarstw rolnych, zwykle o wielokierunkowej produkcji. Wiele z nich, przy pomocy niewielkich nakładów organizacyjnych i finansowych, może rozpocząć produkcję żywności metodami ekologicznymi [Pilarski, Grzybowska i Brzeziński 2003].

Jak wspomniano wcześniej o rozwoju rolnictwa ekologicznego w Polsce można mówić od końca lat 80-tych XX wieku. Początkowo rozwój tej formy gospodarowania był powolny i nie budził dużego zainteresowania wśród rolników. Jedną z przyczyn stosunkowo wolnego rozwoju rolnictwa ekologicznego był fakt, że do 1998 r. nie istniał

praktycznie system wsparcia finansowego dla tego typu działalności³. W 1998 r. po raz pierwszy wprowadzono dotacje do kosztów kontroli gospodarstw ekologicznych. Dotacja ta udzielana była jednostkom kontrolnym. W roku 1999 wprowadzono również dotację do powierzchni upraw ekologicznych. Beneficjentami tego wsparcia byli rolnicy prowadzący ekologiczne gospodarstwa rolne, w tym także rolnicy przestawiający gospodarstwa konwencjonalne na ekologiczne⁴ [Luczka-Bakuła 2007]. Dopiero od tego czasu notuje się stały wzrost liczby gospodarstw ekologicznych. Jednak w dalszym ciągu gospodarstwa ekologiczne stanowią niewielką część ogólnej liczby gospodarstw rolnych (rys. 1).



Rys. 1. Udział liczby producentów ekologicznych w liczbie gospodarstw rolnych ogółem w Polsce w latach 2003-2007, %

Fig. 1. Participation of the number of organic farms in the number of all farms in Poland in years 2003-2007, %
 Źródło: opracowanie własne na podstawie rocznik statystycznego rolnictwa [Rocznik... 2007]

W analizowanym okresie odsetek gospodarstw prowadzących produkcję metodami ekologicznymi (zarówno posiadających certyfikaty jak i w okresie przestawiania) zwiększył się z 0,08% w 2003 r. do 0,39% w połowie 2007 r. Wzrost ten nastąpił przy jednoczesnym spadku liczby gospodarstw ogółem w Polsce z 2 845 935 w roku 2003 do 2 579 000 w połowie 2007 roku.

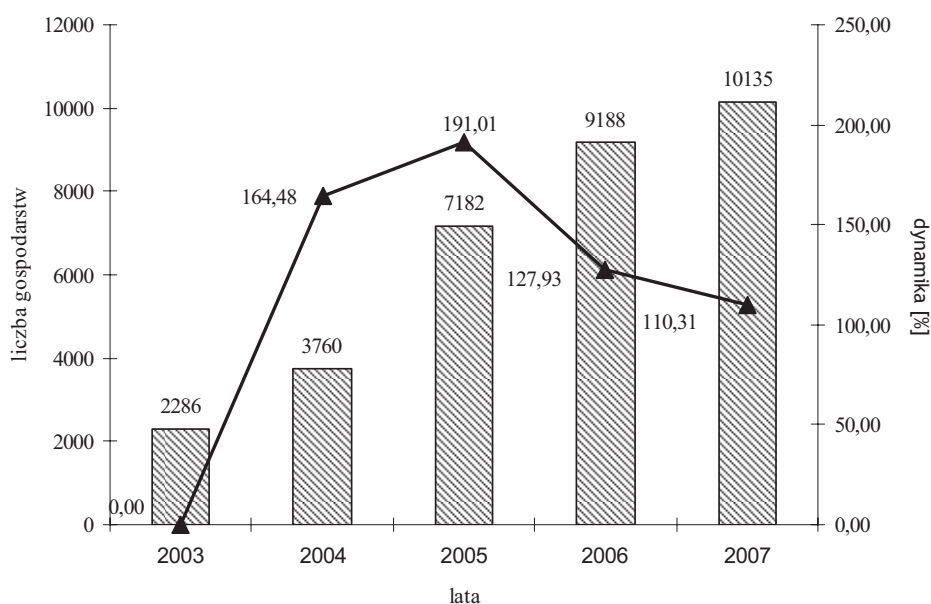
W połowie 2007 r. w porównaniu do roku 2003 odnotowano ponad cztero- i półkrotny wzrost liczby gospodarstw prowadzących produkcję metodami ekologicznymi.

W 2004 roku, w porównaniu do poprzedniego, liczba gospodarstw ekologicznych w Polsce wzrosła o 1474, natomiast w 2005 r. w odniesieniu do 2004 r. o 3423 gospodarstw. W 2006 r. liczba producentów rolnych prowadzących produkcję metodami ekologicznymi wynosiła 9188, zaś na dzień 30 czerwca 2007 roku 10135. Stanowi to wzrost w stosunku

³ Badania efektywności ekonomicznej gospodarstw ekologicznych przeprowadził w 2004 r. IUNiG w Puławach. Wyniki tych badań pokazują, iż rolnictwo ekologiczne może być konkurencyjne wobec rolnictwa konwencjonalnego. Jednakże z reguły podstawą opłacalności tego sposobu gospodarowania są wyższe ceny ziemiopłodów oraz dopłaty (dotacje) uzyskiwane z tytułu gospodarowania przyjaznego dla środowiska [Efektywność... 2004].

⁴ W obowiązującym systemie wsparcia wyższe stawki otrzymują gospodarstwa w okresie przestawiania niż gospodarstwa posiadające certyfikat. Dotacje w okresie produkcji certyfikowanej, kiedy rolnik może sprzedawać swoje produkty na rynku jako ekologiczne, są niższe o około 30%.

do roku poprzedniego o 947 producentów (rys. 2.). Mimo stałego wzrostu liczby gospodarstw ekologicznych w latach 2003-2007, dynamika tego zjawiska maleje. Największą dynamikę tworzenia gospodarstw ekologicznych odnotowano w 2004 i 2005 roku. Liczba tych gospodarstw wzrosła w stosunku do roku poprzedniego w tych latach odpowiednio o 64,48% oraz aż o 91%. Natomiast w latach następnych, tj. w roku 2006 oraz 2007 dynamika tworzenia gospodarstw ekologicznych była już znacznie niższa.



Rys. 2. Liczba producentów ekologicznych w Polsce w latach 2003-2007
 Fig. 2. Number of organic producers in Poland in years 2003-2007
 Źródło: opracowanie własne na podstawie publikacji [Rocznik... 2007] oraz [Stan... 2008]

Liczby producentów prowadzących produkcję metodami ekologicznymi różnią się pomiędzy poszczególnymi województwami (tabela 1). Do przodujących pod względem liczby producentów ekologicznych należą województwa małopolskie, podkarpackie, lubelskie, mazowieckie. Tendencja ta związana jest m.in. z rozdrobnieniem agrarnym gospodarstw w tych regionach (największe rozdrobnienie gospodarstw występuje w woj. małopolskim oraz podkarpackim) oraz, co się z tym wiąże, niską towarowością i konkurencyjnością gospodarstw konwencjonalnych, a także ze stosunkowo niskim zanieczyszczeniem środowiska większości tych części kraju lub łatwym dostępem do dużych rynków zbytu (np. woj. mazowieckie). Z kolei niewielka liczba producentów ekologicznych występuje w województwach opolskim, śląskim oraz kujawsko-pomorskim.

Największą dynamikę wzrostu liczby gospodarstw w roku 2007 w stosunku do roku 2003 odnotowano w przypadku województwa lubuskiego (blisko 14,5-krotny wzrost), zachodniopomorskiego (ponad 8,5-krotny wzrost), wielkopolskiego (prawie 8-krotny wzrost), łódzkiego (blisko 7-krotny wzrost) i podlaskiego (ponad 5,5-krotny wzrost).

Tabela 1. Liczba producentów rolnych prowadzących produkcję metodami ekologicznymi w latach 2004-2007 według województw

Table 1. Number of organic producers in years 2003-2007 by voivodeships

Województwo	Lata					Wskaźnik dynamiki (rok 2007 do roku 2003), %
	2003	2004	2005	2006	2007*	
Dolnośląskie	110	197	393	481	552	501,82
Kujawsko-pomorskie	62	89	143	173	192	309,68
Lubelskie	263	393	773	1072	1172	445,63
Lubuskie	20	66	190	256	289	1445,00
Łódzkie	34	71	174	218	231	679,41
Małopolskie	407	697	1191	1363	1574	386,73
Mazowieckie	249	434	849	1028	1124	451,41
Opolskie	19	26	36	46	50	263,16
Podkarpackie	288	430	852	1164	1307	453,82
Podlaskie	122	207	482	628	702	575,41
Pomorskie	46	66	181	222	232	504,35
Śląskie	33	47	93	116	124	375,76
Świętokrzyskie	382	547	787	892	924	241,88
Warmińsko-mazurskie	126	244	432	586	607	481,75
Wielkopolskie	40	70	201	265	318	795,00
Zachodniopomorskie	85	176	405	678	737	867,06
Razem	2286	3760	7182	9188	10135	443,35

*Stan na 30 czerwca

Źródło: opracowanie własne na podstawie publikacji [Stan... 2007] oraz [Stan... 2008]

Analogicznie do wzrostu liczby gospodarstw prowadzących produkcję metodami ekologicznymi rośnie powierzchnia użytków rolnych, na których produkcja ta ma miejsce. W okresie od 2003 do 2006 wzrosła ona ponad cztery i półkrotnie (4,57) z 49928,4 ha do 228038,2 ha (tabela 2).

Tabela 2. Powierzchnia użytków rolnych w gospodarstwach ekologicznych w latach 2003-2006, ha

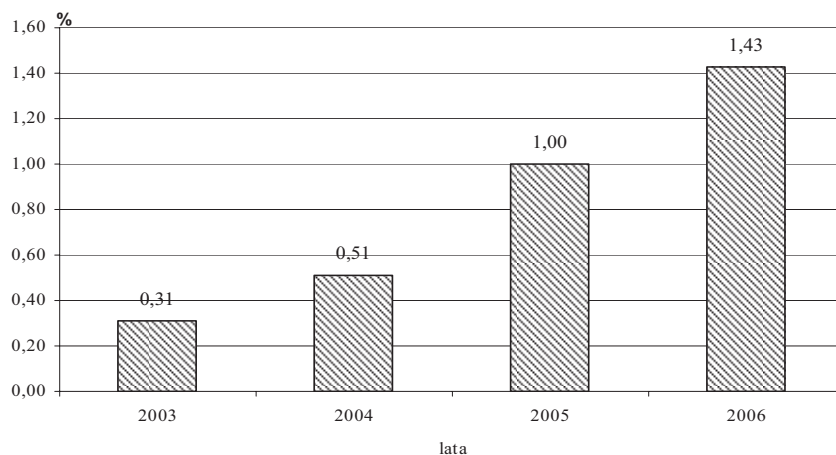
Table 2. Area of the ecological agricultural lands in years 2003-2006, hectare

Powierzchnia użytków rolnych	Rok				Wskaźnik dynamiki (rok 2006 do roku 2003), %
	2003	2004	2005	2006	
Użytki ekologiczne	49 928,4	82 730,1	159 709,4	228 038,2	456,73

Źródło: opracowanie własne na podstawie publikacji GUS [Rocznik... 2007]

Pomimo ponad czterokrotnego wzrostu powierzchni użytkowanej metodami ekologicznymi nadal stanowi ona niewielki odsetek w stosunku do powierzchni użytków

rolnych ogółem w Polsce. W analizowanych latach stanowiła ona odpowiednio od 0,31% w 2003 roku do 1,43% w roku 2006.



Rys. 3. Udział powierzchni ekologicznych użytków rolnych w stosunku do użytków rolnych ogółem w Polsce w latach 2003-2006, %

Fig. 3. Participation of the area of the ecological agricultural lands in the area of all farmlands in Poland in years 2003-2006, %

Źródło: opracowanie własne na podstawie GUS [Rocznik... 2007]

Tabela 3. Liczba i struktura zbiorowości gospodarstw ekologicznych według wielkości w latach 2003-2006

Table 3. Number and structure of the organic farms population according to their size in years 2003-2006

Powierzchnia, ha	Rok								Wskaźnik dynamiki (rok 2006 do roku 2003), %
	2003		2004		2005		2006		
	ilość	%	ilość	%	ilość	%	ilość	%	
do 5	619	27,08	699	18,59	2 002	27,88	2 434	26,49	393,21
5-10	613	26,82	962	25,58	1 879	26,16	2 375	25,85	387,44
10-20	540	23,62	1 009	26,83	1 516	21,11	1 939	21,10	359,07
20-50	315	13,78	668	17,76	1 017	14,16	1 333	14,51	423,17
50-100	125	5,47	247	6,57	496	6,91	698	7,60	558,40
powyżej 100	74	3,24	175	4,65	272	3,79	409	4,45	552,70
Razem	2286	100,0	3760	100,0	7182	100,0	9188	100,0	-

Źródło: opracowanie własne na podstawie publikacji [Rolnictwo... 2004] i [Stan... 2007]

W analizowanym okresie lat 2003-2006 zmienia się także, aczkolwiek w niewielkim zakresie, struktura zbiorowości gospodarstw ekologicznych pod względem wielkości. Nadal dominują w niej gospodarstwa małe do 10 ha, stanowiące ponad połowę wszystkich gospodarstw ekologicznych, ale powoli rośnie także udział gospodarstw o powierzchni powyżej 50 ha. W 2003 roku takich gospodarstw było w sumie 8,71%, a w 2006 roku 12,05%. W całym okresie liczba tych gospodarstw zwiększyła się ponad pięć i półkrotnie.

Ponad jedenastokrotny wzrost liczby przetwórní ekologicznych, jaki nastąpił w latach 2003-2007, jest wynikiem wzrostu liczby producentów ekologicznych, a więc potencjalnych dostawców surowca i dostosowania się do tego możliwości przetwórczych. Z drugiej strony wzrost ilościowy powoduje rozproszenie przetwórstwa. Jednak należy zjawisko to rozpatrywać jako swego rodzaju postęp, bowiem wielu rolników sprzedawało (część nadal to robi) produkcję wytworzoną metodami ekologicznymi do przetwórní konwencjonalnych.

Tabela 4. Liczba przetwórní ekologicznych w latach 2003-2007

Table 4. Number of eco-friendly food processing factories in years 2003-2007

Liczba przetwórní	Rok					Wskaźnik dynamiki (rok 2007 do roku 2003), %
	2003	2004	2005	2006	2007*	
Przetwórní ekologiczne	22	55	90	167	249	1131,81

*Stan na 30 czerwca

Źródło: opracowanie własne na podstawie publikacji [Rolnictwo... 2004] i [Stan... 2007] oraz [Stan... 2008]

Rolnicy ciągle niezbyt chętnie decydują się na przestawienie gospodarstwa z tradycyjnego na ekologiczne. Do głównych powodów należy zaliczyć konieczność sporządzenia pięcioletniego planu rozwoju gospodarstwa. Konieczne jest też prowadzenie pełnej dokumentacji wszystkich zabiegów agrotechnicznych. W pierwszych latach przestawiania gospodarstwa trzeba też liczyć się ze znacznie mniejszymi plonami. Jednak z prognoz Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi wynika, że gospodarstw ekologicznych będzie w Polsce przybywać i do końca 2010 roku ma ich być około 15 tys., a ich łączna powierzchnia wyniesie 300 tys. ha.

Rynek żywności ekologicznej

Rynek żywności ekologicznej w Polsce, podobnie, jak w większości krajów Europy Środkowej i Wschodniej, znajduje się w początkowej fazie rozwoju. W krajach tych ma on wiele cech wspólnych, i to zarówno po stronie popytu, jak i podaży. Charakteryzuje go stosunkowo niewielki rodzimy popyt na produkty ekologiczne, niski udział regularnych nabywców oraz niedostateczny poziom wiedzy konsumentów na temat kontroli, certyfikacji i oznakowania produktów ekologicznych. Ze względu na istniejące bariery popytu i trudności ze zbytem na rynku wewnętrznym znaczna część tych produktów jest sprzedawana jako żywność konwencjonalna, co stawia pod znakiem zapytania sens stosowania ekologicznych metod produkcji [Łuczka-Bakuła 2007].

W odróżnieniu od „starych” krajów Unii Europejskiej w większości nowych krajów członkowskich dominuje sprzedaż bezpośrednia żywności ekologicznej. Wyjątkiem są Czechy, gdzie najważniejszym miejscem sprzedaży żywności ekologicznej są sieci supermarketów, natomiast sprzedaż bezpośrednia odgrywa rolę uzupełniającą. Sprzedaż bezpośrednia jest znacznie częściej podstawowym kanałem sprzedaży w gospodarstwach małych, często przestrzennie rozproszonych, które mają ograniczone możliwości rozwijania innych form sprzedaży [Żakowska-Biemans 2006]. Struktura dystrybucji produktów ekologicznych w Polsce przypomina inicjalną fazę rozwoju rynku produktów ekologicznych w krajach UE. W Polsce trudno mówić o zorganizowanej sieci obrotu

produktami ekologicznymi. Do najważniejszych i najczęściej wykorzystywanych form organizacji sprzedaży żywności ekologicznej należą sprzedaż z gospodarstwa, sprzedaż do sklepu specjalistycznego, do przetwórci konwencjonalnej, na targowisku oraz do przetwórci ekologicznej [Żakowska-Biemans i Gutkowska 2003].

Wprowadzenie produktów ekologicznych do sieci supermarketów może wiązać się z pewnymi trudnościami, np. z ubogą ofertą producentów, brakiem zapewnienia ciągłości dostaw, wysokimi cenami, niewielkim popytem, czy obawą przed bardziej konkurencyjnymi produktami znajdującymi się już w ofercie handlowej [Nestorowicz 2006]. Analiza dotychczasowych doświadczeń z zakresu organizacji kanałów sprzedaży żywności ekologicznej wskazuje, że można wyróżnić następujące czynniki wpływające na rozwój kanałów sprzedaży żywności ekologicznej [Żakowska-Biemans 2006]:

- poziom i struktura podaży produktów rolnictwa ekologicznego,
- stan przetwórstwa produktów rolnictwa ekologicznego,
- preferencje konsumentów w stosunku do kanałów sprzedaży żywności, poziom dochodów, jakimi dysponują konsumenci,
- rozwój systemu dystrybucji żywności w danym kraju czy regionie, tempo zmian w tym zakresie,
- udział importu produktów rolnictwa ekologicznego w ofercie podaży,
- systemy wsparcia w zakresie organizowania systemu dystrybucji żywności ekologicznej.

W 2007 roku było w Polsce około 250-300 sklepów specjalistycznych, a ich liczba zwiększa się o 20% rocznie. Szacuje się, że do końca 2009 r. będzie około 500 sklepów specjalistycznych. Również sklepy wielkopowierzchniowe aktywniej niż dotychczas włączają się w sprzedaż żywności ekologicznej przez wydzielenie regałów lub części powierzchni sprzedażowej. Być może na polskim rynku pojawi się także kilka małych sieci krajowych i pierwsze sklepy sieci zagranicznych. Także pośrednicy hurtowi będą bardziej aktywni i powstaną większe hurtownie i centra logistyczne [Rynek... 2008].

Podsumowanie

W całym analizowanym okresie lat 2003-2007 zaobserwować można wzrost liczby gospodarstw prowadzących produkcję metodami ekologicznymi, jednak dynamika tego zjawiska w ostatnich dwóch latach słabnie. Charakterystyczne jest także przestrzenne zróżnicowanie powstawania gospodarstw ekologicznych. Największa liczba tych podmiotów funkcjonuje w województwach charakteryzujących się niekorzystną strukturą agrarną, stosunkowo czystymi terenami lub łatwym dostępem do dużych lokalnych rynków zbytu. Powierzchnia ekologicznych użytków rolnych stanowi obecnie około 1,5% ogólnej powierzchni użytków rolnych w Polsce. Wśród gospodarstw ekologicznych dominują gospodarstwa do 10 ha, aczkolwiek rośnie (na razie nieznacznie) także udział gospodarstw większych, powyżej 50 ha. Średnia powierzchnia gospodarstwa ekologicznego w 2006 r. wynosiła blisko 25 ha. Wraz z rozwojem rolnictwa ekologicznego rozwija się także infrastruktura przetwórcza. Jednak procesy te są w początkowej fazie, dlatego część ekologicznych surowców przetwarzana jest w konwencjonalnych przetwórciach, co powoduje, że wytworzone w ten sposób produkty tracą swoją ekologiczną „wartość”. Podobnie infrastruktura handlowa w zakresie obrotu żywnością ekologiczną wkracza dopiero na ścieżkę rozwoju. W dalszym ciągu dominującym sposobem zbytu produktów

ekologicznych jest sprzedaż bezpośrednia, a także sprzedaż poprzez sklepy specjalistyczne. Jeśli rolnictwo ekologiczne oraz rynek tych produktów będzie rozwijał się analogicznie jak w innych rozwiniętych krajach europejskich, to jest to z pewnością działalność z perspektywą rozwoju.

Literatura

- Efektywność ekonomiczna gospodarstw ekologicznych. [2004]. Tryb dostępu: www.witrynawiejska.org.pl/strona.php?p=673. Data odczytu: 30.04.2008.
- Łuczka-Bakuła W. [2007]: Rynek żywności ekologicznej. Wyznaczniki i uwarunkowania rozwoju. PWE, Warszawa.
- Międzynarodowa Federacja Rolnictwa Ekologicznego IFOAM. [2008]. Tryb dostępu: www.ifoam.org. Data odczytu: lipiec 2008.
- Nestorowicz R. [2006]: Kanały dystrybucji żywności ekologicznej. *Przemysł Spożywczy* nr 12.
- Pilarski S., Grzybowska M., Brzeziński M. [2003]: Rynek żywności ekologicznej. Wyd. Wyższej Szkoły Agrobiznesu w Łomży, Seria Monografie i Rozprawy, Łomża.
- Rocznik statystyczny rolnictwa i obszarów wiejskich. [2007]. GUS, Warszawa.
- Rolnictwo ekologiczne w Polsce w 2003 roku. Raporty i analizy Inspekcji Jakości Handlowej Artykułów Rolno-Spożywczych. [2004]. Tryb dostępu: www.ijhar-s.gov.pl. Data odczytu: 30.04.2008.
- Rozporządzenie Komisji nr 94/92 z 14.01.1992 r. [1992]. *Official Journal* L 011, 17.01.1992, s. 0014–0015, z późn. zm.
- Rozporządzenie Rady nr 2092/91 z 24.06.1991 r. w sprawie produkcji ekologicznej produktów rolnych oraz znakowania produktów rolnych i środków spożywczych. [1991]. *Official Journal* L 198, 22.07.1991, s.1, z późn. zm.
- Runowski H. [2004]: Gospodarstwo ekologiczne w zrównoważonym rozwoju rolnictwa i obszarów wiejskich. *Wieś i Rolnictwo* nr 3.
- Rynek żywności ekologicznej w Polsce. [2008]. Tryb dostępu: www.gieldaspozywca.pl. Data odczytu: 30.04.2008.
- Sołtysiak U.: [2008]: Żywność ekologiczna – zasady produkcji i kontroli. *Przemysł fermentacyjny i owocowo-warzywny* nr 1.
- Stan i tendencje rozwoju rolnictwa ekologicznego w Polsce wg danych na dzień 31 grudnia 2006 r. oraz jego rozwoju na przestrzeni lat 2004-2006. Raporty i analizy Inspekcji Jakości Handlowej Artykułów Rolno-Spożywczych. [2007]. Tryb dostępu: www.ijhar-s.gov.pl. Data odczytu: 30.04.2008.
- Stan i tendencje rozwoju rolnictwa ekologicznego w Polsce wg stanu na dzień 31 czerwca 2007 r. Raporty i analizy Inspekcji Jakości Handlowej Artykułów Rolno-Spożywczych. [2008]. Tryb dostępu: www.ijhar-s.gov.pl. Data odczytu: 30.04.2008.
- Ustawa z dnia 20 kwietnia 2004 r. o rolnictwie ekologicznym. [2004]. *Dz.U.* nr 93, poz. 898, z późn. zm.
- Żakowska-Biemans S. [2006]: Organizacja sprzedaży żywności ekologicznej w nowych krajach członkowskich Unii Europejskiej. *Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu* tom VIII, zeszyt 3.
- Żakowska-Biemans S., Gutkowska K. [2003]: Rynek żywności ekologicznej w Polsce i w krajach Unii Europejskiej. Wyd. SGGW, Warszawa.

Robert Mroczek¹

Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej
Państwowy Instytut Badawczy
Warszawa

Wpływ wspólnej polityki rolnej, handlowej i strukturalnej UE na polski przemysł spożywczy na przykładzie sektorów wrażliwych

Impact of the Common Agricultural Policy and the EU commercial and structural policies on the Polish food industry; case study of the sensitive sectors

Abstract. Poland's accession to the EU led to rapid adjustments in the Polish food sector. Opening the enormous common European market, with over 450 million consumers, forced the processing industry to face an extreme competition, while creating at the same time an increased outlet opportunity. Customs barriers ceased to stand in the way and the price and quality of products, as well as good management, became necessary key factors of achieving a market success. Since the Poland's accession to the European Union the number of livestock products processing plants having an export licence for the extended European market has increased significantly. There are ca. 1800 such plants at the moment. Exports of meat and meat products as well as dairy and fish products increased from EUR 2.3 billion in 2003 to ca. EUR 7.9 billion in 2007, i.e. almost three times, despite the strengthening PLN against Euro.

Key words: market, processing industry, European Union, Common Agricultural Policy, trade

Synopsis. Przystąpienie Polski do UE spowodowało szybkie zmiany dostosowawcze w polskim przemyśle spożywczym. Otwarcie dużego wspólnego rynku europejskiego, liczącego ponad 450 mln konsumentów, wystawiło zakłady przetwórcze na dużą konkurencję, stwarzając jednocześnie szansę zbytu dla ich produktów. Przeszły obowiązywać bariery celne, a cena i jakość produktu oraz sprawność działania kadry zarządzającej stały się kluczowymi elementami w odniesieniu sukcesu na rynku. Od wejścia Polski do Unii kilkakrotnie wzrosła liczba zakładów przetwórstwa produktów zwierzęcych z uprawnieniami eksportowymi na poszerzony rynek europejski. Jest ich obecnie około 1800. Eksport mięsa i jego przetworów, produktów mleczarskich i rybnych wzrósł z 2,8 mld zł w 2003 roku do około 7,9 mld zł w 2007 roku, tj. prawie 3-krotnie, pomimo umacniania się naszej waluty względem euro.

Słowa kluczowe: rynek, zakłady przetwórcze, Unia Europejska, Wspólna Polityka Rolna, handel

Wstęp

Niektórym sektorom gospodarki żywnościowej w Polsce zostały przyznane do końca 2007 roku tzw. okresy przejściowe na pełne ich dostosowanie do standardów UE. Okresy te dotyczyły przemysłu mięsnego, drobiarskiego, mleczarskiego i rybnego. Są to działy przetwórstwa zaliczane do tzw. sektorów wrażliwych. Bez spełnienia określonych standardów produkcji, zakłady przetwórcze nie mogą dostarczać swoich produktów do innych państw UE.

Polska przystępując do UE znalazła się na obszarze, na którym występują jednolite warunki konkurencji dla wszystkich uczestników życia gospodarczego. W dziedzinie

¹ Dr inż.

gospodarki żywnościowej do roku 2012 na obszarze UE warunki te będą tylko częściowo zmienione.

Sektor mleczarski oraz rybny podlega określonym regulacjom w postaci m.in. systemu kwotowania produkcji mleka oraz limitów połowowych określonych gatunków ryb. Sektor mięsny nie jest wprawdzie bezpośrednio regulowany przez systemy unijne, ale jest w sposób pośredni, m.in. poprzez objęcie polskich rolników dopłatami bezpośrednimi i regulacjami na rynku zbóż, mającymi na celu utrzymywanie cen zbóż i pasz na względnie niskim poziomie. Na rynku żywca, głównie wieprzowego zaniechano bezpośrednich interwencji, ale objęto subwencjami eksportowymi eksport mięsa do krajów trzecich (tj. poza UE).

Celem niniejszego opracowania było określenie, w jaki sposób i w jakim stopniu wspólna polityka rolna, handlowa i strukturalna UE wpłynęły na stan zakładów przetwórczych sektorów wrażliwych w Polsce, w odniesieniu do wartości produkcji, poziomu eksportu oraz dostosowań do wymogów sanitarnych i weterynaryjnych określonych przez Unię Europejską.

Stan dostosowania zakładów przetwórstwa produktów zwierzęcych do standardów UE

Na początku 2004 r., a więc na kilka miesięcy przed przystąpieniem Polski do Unii Europejskiej, uprawnienia do handlu z krajami UE-15 posiadało w Polsce 101 zakładów przetwórstwa mięsnego, w tym 61 podmiotów działających w sektorze mięsa czerwonego i 40 zakładów z sektora drobiarskiego. W ciągu następnych kilku lat nastąpiły bardzo istotne zmiany w tej strukturze. Uprawnienia do handlu z UE w połowie 2008 r. posiadała w Polsce następująca liczba zakładów: 928 zakładów przemysłu mięsnego, 322 sektora mleczarskiego, 261 przemysłu drobiarskiego i 244 przemysłu rybnego. Łączna liczba zakładów ww. branż spełniających standardy weterynaryjne wyniosła 1755. Ponad połowę z nich stanowiły zakłady przetwórstwa mięsa czerwonego (tabela 1).

Tabela 1. Zakłady przetwórstwa produktów zwierzęcych uprawnione do handlu z Unią Europejską

Table 1. Livestock products processing plants authorised to trade in the European Union

Zakłady uprawnione do handlu z UE w miesiącu	Przemysł mięsny ^a	Przemysł drobiarski ^a	Przemysł mleczarski ^a	Przemysł rybny ^b	Razem
styczeń 2001	19	29	bd	bd	48
styczeń 2004	61	40	bd	bd	101
styczeń 2005	638	175	bd	bd	813
grudzień 2006	896	211	304	211	1622
czerwiec 2008	928 ^c	261	322	244 ^d	1755

a – bez chłodziń składowych; b – bez statków przetwórczych; c – w tej liczbie 115 zakładów zajmuje się także przetwórstwem drobiu; d – w tym 8 zakładów specjalizujących się w przetwórstwie krewetek i innych mięczaków

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Inspekcji Weterynaryjnej oraz pracy Urbana [2006]

Największa dynamika procesów dostosowawczych w zakładach przetwórstwa mięsa czerwonego i białego miała miejsce w roku akcesji do UE. W ciągu 12 miesięcy 2004 roku 10-krotnie wzrosła liczba zakładów przemysłu mięsnego z uprawnieniami eksportowymi na

rynek Wspólnoty i na początku 2005 roku było ich 638. Mniejsze tempo zmian odnotowano w branży drobiarskiej. Tu wzrost był na poziomie 4,5-krotnym (tabela 1). Pozostałe zakłady skorzystały z okresów przejściowych i m.in. w oparciu o fundusze pomocowe (np. program SAPARD) zdołały przeprowadzić niezbędne inwestycje.

Wejście do UE nie wywołało żadnych gwałtownych zmian struktury podmiotowej przetwórstwa spożywczego. W bieżącej dekadzie następuje dalszy powolny spadek liczby czynnych zakładów, głównie małych i mikro, tj. zatrudniających do 49 pracowników. Ten proces rozpoczął się już w latach dziewięćdziesiątych i był kontynuowany zarówno bezpośrednio przed wejściem do UE, jak i po akcesji. Nowym zjawiskiem jest odwrócenie wcześniejszej tendencji do osłabiania pozycji dużych przedsiębiorstw. Po roku 2003 obserwuje się bowiem zwiększanie udziału takich przedsiębiorstw w produkcji i zatrudnieniu w całym sektorze, głównie kosztem firm małych i mikro [Wpływ... 2008].

Powszechnym zjawiskiem było i jest zmniejszanie się liczby podmiotów najmniejszych, zatrudniających do 9 osób załogi, określanych w literaturze przedmiotu jako firmy mikro. W latach 2000-2005 liczba przedsiębiorstw mikro działających w sektorze przetwórstwa mięsnego zmniejszyła się o 30%, a w latach 2003-2005 o 7%. W sektorze mięsa czerwonego działa około 2 tys. przedsiębiorstw mikro, co stanowi około 1/5 wszystkich takich przedsiębiorstw w przemyśle spożywczym. W tym sektorze był największy spadek wśród rozpatrywanych sektorów. W pozostałych branżach najwięcej mikro przedsiębiorstw ubyło w przetwórstwie drobiu (25%), ryb (23%) i mleka (9%, tabela 2).

Tabela 2. Najmniejsze i największe przedsiębiorstwa w wybranych branżach przemysłu spożywczego

Table 2. Largest and smallest companies in selected food processing industry sectors

Dział przetwórstwa	Liczba przedsiębiorstw mikro (do 9 osób załogi) w roku			Liczba dużych przedsiębiorstw przemysłowych (powyżej 249 zatrudnionych) w roku		
	2000	2003	2005	2000	2003	2006
Mięso	2776	2115	1962	65	73	83
Drób	179	151	134	13	22	21
Mleko	500	433	454	52	45	46
Ryby	357	294	276	8	8	18

Źródło: [Wpływ... 2008].

Wzrosła natomiast w ostatnich latach liczba dużych przedsiębiorstw przemysłowych zatrudniających powyżej 249 pracowników (poza sektorem mleczarskim). Jest to sygnał powrotu do koncentracji produkcji przemysłu spożywczego. W latach 2000-2006 ponad 2-krotnie zwiększyła się liczebność dużych przedsiębiorstw w sektorze rybnym, o ponad 60% w branży drobiarskiej i o 27% w sektorze mięsa czerwonego. Liczba dużych przedsiębiorstw w sektorze mleczarskim utrzymała się na poziomie z roku 2003, ale była o 11% mniejsza niż w 2000 roku (tabela 2).

Znaczący wzrost liczby dużych przedsiębiorstw w takich sektorach, jak przetwórstwo mięsa (czerwonego i białego) oraz ryb spowodował wzrost udziału tej grupy podmiotów w produkcji każdego z sektorów. W 2006 roku produkcja sprzedana w dużych przedsiębiorstwach przemysłowych sektora rybnego wyniosła 2,3 mld zł i była prawie 3-

krotnie wyższa niż w 2003 roku. W sektorze mięsa czerwonego wzrosła ona o 40%, a w branży drobiarskiej o 24%. Prawie 50% wzrostu sprzedaży odnotowały duże przedsiębiorstwa w sektorze mleczarskim, pomimo tego, że ich liczba w tym czasie tylko nieznacznie się zwiększyła [Wpływ... 2008].

Inwestycje w zakładach sektorów wrażliwych

Integracja z UE wywołała duże ożywienie inwestycyjne w całym przemyśle spożywczym. W latach 2000-2003 najwyższy poziom inwestycji odnotowała branża mięsna, przeznaczając na ten cel średniorocznie 672 mln zł. Na drugim miejscu znalazł się sektor mleczarski ze średnią kwotą inwestycji wynoszącą blisko 540 mln zł rocznie. Zdecydowanie mniejsze nakłady poczyniły przemysł drobiarski oraz rybny, inwestując średniorocznie odpowiednio 93 i 72 mln zł (tabela 3).

Rok 2004 okazał się kluczowym pod względem inwestycji dla branż przetwórstwa produktów pochodzenia zwierzęcego. Najbardziej, bo ponad 2-krotnie w porównaniu ze średnią z lat 2000-2003, poziom inwestycji wzrósł w przemyśle drobiarskim i mięsnym, a niespełna 2-krotnie w przemyśle mleczarskim. W 2005 roku nastąpił spadek inwestycji we wszystkich branżach, ale i tak ich wartość znacznie przekraczała średni poziom inwestycji z lat 2000-2003. Kolejne dwa lata przyniosły ponowny wzrost inwestycji, a największą jego dynamikę odnotował sektor rybny (tabela 3). Znaczący i szybki wzrost inwestycji praktycznie we wszystkich branżach przemysłu spożywczego sprawił, że zakłady przetwórcze w naszym kraju należą do nowocześniejszych zakładów w krajach Wspólnoty.

Tabela 3. Nakłady inwestycyjne w wybranych branżach przemysłu spożywczego^a, mln zł

Table 3. Investment outlays in selected sectors of the food industry, PLN million

Przemysł spożywczy	Rok					
	2000-2002	2003	2004	2005	2006	2007
Ogółem	4003	4938	6688	5924	6511	6867
w tym branże:						
• mięsna,	572	972	1551	953	1036	1137
• drobiarska,	93	117	259	218	252	197
• mleczarska,	507	663	982	823	875	998
• rybna.	72	61	164	145	167	256

a – dotyczy przedsiębiorstw objętych sprawozdawczością finansową

Źródło: [Wpływ... 2008] oraz niepublikowane dane GUS.

Istotnym wsparciem dla przemysłu rolno-spożywczego były środki pomocowe kierowane z Unii Europejskiej jeszcze przed przystąpieniem Polski do Wspólnoty. Według danych Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa (ARiMR) do końca 2006 roku na wsparcie restrukturyzacji przetwórstwa i poprawę marketingu artykułów pochodzenia zwierzęcego wypłacono zainteresowanym podmiotom blisko 1,3 mld zł. Z tej kwoty największą część pieniędzy trafiła do sektora mięsnego (781,7 mln zł). Sektor mleczarski otrzymał około 388 mln zł, a rybny 112,4 mln zł (tabela 4). Przyznana i wypłacona pomoc była adekwatna do potrzeb poszczególnych branż i liczby działających w nich podmiotów. Największą liczbę wniosków złożyły zakłady przetwórstwa mięsnego (929), następnie

podmioty sektora mleczarskiego (385), a najmniej wniosków, bo 115, złożyli przedstawiciele branży rybnej.

Tabela 4. Liczba zrealizowanych projektów i dokonanych płatności z programu SAPARD w wybranych branżach przemysłu spożywczego (stan na koniec 2006 roku)

Table 4. Number of completed projects and payments made in respective sectors, made by the ARMA under the SAPARD Programme (as of the end of 2006)

Branże	Liczba złożonych wniosków o pomoc	Liczba zrealizowanych płatności	Wyplacona kwota, tys. zł
Wsparcie restrukturyzacji przetwórstwa i poprawa marketingu artykułów pochodzenia zwierzęcego razem	1429	1099	1281853
w tym:			
• sektor mleczarski,	385	327	387711
• sektor mięsny,	929	689	781718
• sektor rybny	115	83	112424

Źródło: [Gradziuk 2007].

Środki pomocowe, m.in. z programu SAPARD, pozwoliły, zwłaszcza małym i średnim przedsiębiorstwom, na dokonanie niezbędnych inwestycji. Bez tych środków niektóre podmioty nie byłyby w stanie sfinansować modernizacji zakładów. Dla przykładu, w 2005 roku dotacje z programu SAPARD stanowiły 1/3 poniesionych wydatków inwestycyjnych w sektorze rybnym, w przemyśle mięsa czerwonego i białego 1/4, a w sektorze mleczarskim 1/6 [Gradziuk 2007].

Produkcja i eksport produktów zwierzęcych w zakładach sektorów wrażliwych

Przystąpienie Polski do Unii oznaczało dla zakładów przetwórczych zniesienie ceł i otwarcie granic w handlu z krajami Wspólnoty. Nastąpił znaczący wzrost wartości produkcji praktycznie w całym przemyśle spożywczym, wynikający m.in. ze wzrostu cen sprzedawanych produktów, zwłaszcza w przypadku lokowania ich na rynkach krajów UE-15. Wzrost nakładów inwestycyjnych w zakładach przetwórczych także miał wpływ na podniesienie efektywności produkcji. We wszystkich analizowanych sektorach wrażliwych zarysowała się wzrostowa tendencja produkcji oraz rozwój eksportu. W latach 2003-2007 wartość produkcji w sektorze mięsny zwiększyła się o blisko połowę, a udział eksportu w sprzedaży wzrósł o 6,8 p.p. Jeszcze większą dynamikę sprzedaży odnotowały pozostałe sektory przetwórstwa produktów zwierzęcych. Niekwestionowanym liderem w tej grupie jest sektor rybny, który ponad 2-krotnie zwiększył sprzedaż, z czego ponad połowa skierowana została na eksport (w roku 2003 eksport nie przekraczał 40%, tabela 5).

Największy wzrost przychodów ze sprzedaży produktów wystąpił w roku akcesji do UE i dotyczył wszystkich analizowanych sektorów. Największy, bo 31% wzrost miał miejsce w sektorze rybnym, a najmniejszy w sektorze mięsny, bo 19%. W następnych dwóch latach dynamika przychodów (poza sektorem rybnym) była znacznie mniejsza i

wynosiła od niespełna 2% do 7,5% średnio rocznie. W tym czasie w branży rybnej dynamika ta nadal była bardzo duża i przekraczała 20% rocznie.

Tabela 5. Przychody netto oraz udział eksportu w przychodach w sektorach wrażliwych przemysłu spożywczego^a
Table 5. Net revenues and share of exports in sensitive sectors of the food industry^a

Branża		Rok				
		2003	2004	2005	2006	2007
Mięsna	przychody ze sprzedaży, mln zł	14498,2	17296,4	18585,8	19983,7	21617,7
	udział eksportu w przychodach ze sprzedaży, %	4,4	5,5	8,2	11,1	11,2
Drobiarska	przychody ze sprzedaży, mln zł	4072,8	5204,3	5631,6	5392,3	7022,8
	udział eksportu w przychodach ze sprzedaży, %	18,0	15,7	16,9	17,7	19,5
Mleczarska	przychody ze sprzedaży, mln zł	12173,8	14951,8	16013,6	16564,3	19217,2
	udział eksportu w przychodach ze sprzedaży, %	5,9	8,3	10,4	11,2	10,6
Rybna	przychody ze sprzedaży, mln zł	1871,9	2447,7	2940,2	3639,5	3894,3
	udział eksportu w przychodach ze sprzedaży, %	39,7	43,7	47,4	53,7	52,8

a – dotyczy przedsiębiorstw objętych sprawozdawczością finansową, o zatrudnieniu powyżej 9 osób
Źródło: obliczenia własne na podstawie niepublikowanych danych GUS.

Tabela 6. Wyniki polskiego handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi, mln euro
Table 6. Results of the Polish foreign trade in agricultural and foodstuff products, million euro

Wymiana handlowa	Rok				
	2003	2004	2005	2006	2007 ^{a)}
Ekspert produktów rolno-spożywczych	4010,4	5242,2	7028,0	8467,5	9989,4
w tym do UE-25/27 ^{b)}	2616,7	3781,8	5190,8	6481,7	8040,7
z tego do UE-15	2041,6	2988,2	4063,0	4914,2	5968,6
z tego do UE-10/12 ^{b)}	575,1	793,6	1127,8	1567,5	2072,1
Import produktów rolno-spożywczych	3556,9	4406,5	5373,5	6391,1	7978,3
w tym z UE-25/27 ^{b)}	2175,9	2763,8	3388,1	3997,4	5358,3
z tego z UE-15	1848,5	2395,9	2938,0	3415,1	4493,4
z tego z UE-10/12 ^{b)}	327,4	367,9	450,2	582,3	864,9
Saldo handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi	453,5	835,7	1654,5	2076,4	2011,1
w tym z UE-25/27 ^{b)}	440,8	1018,0	1802,7	2484,3	2682,4
z tego z UE-15	193,1	592,3	1125,0	1499,1	1475,2
z tego z UE-10/12 ^{b)}	247,7	425,7	677,7	985,2	1207,2

a) – dane wstępne, b) – do 2006 roku dane dla UE-25, w 2007 roku dla UE-27 (odpowiednio dla UE-10 i UE-12)
Źródło: [Mroczek i inni 2008].

Znaczący wzrost wartości produkcji w branży mleczarskiej i drobiarskiej wystąpił w 2007 roku i miał on duży związek ze zjawiskami globalnymi. Większy popyt na mleko i

jego przetwory na świecie spowodował znaczący wzrost cen mleka i jego produktów. Na rynku drobiu powróciło zaufanie konsumentów do tego mięsa, po wcześniejszych przypadkach ptasiej grypy.

Wyniki polskiego handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi potwierdzają tendencję, jaka wystąpiła w sektorach wrażliwych. W ciągu czterech lat naszego członkostwa w UE eksport produktów rolno-spożywczych zwiększył się z 5,2 mld euro w 2004 r. do około 10,0 mld euro w 2007 r. (tabela 6). W tym okresie silny wzrost eksportu polskiej żywności nastąpił nie tylko do krajów UE-15, (o 200%), ale także do nowych członków Wspólnoty (o 260%, tabela 6).

Znaczący wzrost eksportu żywności z Polski przyczynił się do poprawy salda obrotów handlowych produktami rolno-spożywczymi. W 2003 r. nadwyżka eksportu nad importem wynosiła 454 mln euro, a w 2007 r. około 2 mld euro, co oznacza jej 4,5-krotny wzrost, pomimo umacniania się naszej waluty względem euro, co dla eksporterów nie jest sprzyjające (w latach 2003-2004 za 1 euro płacono w Polsce około 4,5 zł a w 2007 roku o około 20% mniej).

Wnioski

1. Przemysł spożywczy, aczkolwiek w mniejszym stopniu niż rolnictwo, jest beneficjentem przystąpienia Polski do Unii Europejskiej, o czym świadczyć może wzrost wartości produkcji i eksportu.
2. Członkostwo w UE nadało nowy, bardzo silny impuls wymianie handlowej polskimi produktami rolno-spożywczymi. Eksport mięsa i jego przetworów, produktów mleczarskich i rybnych wzrósł z 2,8 mld zł w 2003 roku do około 7,9 mld zł w 2007 roku, tj. prawie 3-krotnie, pomimo umacniania się naszej waluty względem euro.
3. W szybkim tempie wzrasta liczba zakładów przetwórstwa rolno-spożywczego posiadających uprawnienia eksportowe na wspólny rynek unijny. Jest ich obecnie około 1800. Spośród tych zakładów najliczniejszą grupę (ponad 50%) stanowią zakłady przetwórstwa mięsnego.
4. Środki programu SAPARD były istotnym uzupełnieniem innych źródeł finansowania inwestycji w zakładach przemysłu spożywczego i miały pozytywny wpływ na terminowe dostosowanie się przedsiębiorstw do norm sanitarnych i weterynaryjnych, bez spełnienia których nie mogłyby eksportować swoich produktów na poszerzony rynek unijny.

Literatura

- Gradziuk K. [2007]: Realizacja programu SAPARD w Polsce – zróżnicowanie regionalne. Raport PW nr 85. IERiGŻ-PIB, Warszawa, ss. 18.
- Mroczek R., Szczepaniak I., Urban R. [2008]: Korzyści z integracji z Unią Europejską. *Nowe Życie Gospodarcze* nr 10, dodatek specjalny *Rolnictwo Dziś i Jutro*, ss. 15-21.
- Urban R. [2006]: Stan głównych działów gospodarki żywnościowej po wejściu Polski do Unii Europejskiej. Sektor zbożowy, mięsny i napojów. Raport PW nr 25. IERiGŻ-PIB, Warszawa, ss. 34.
- Wpływ integracji z Unią Europejską na polską gospodarkę żywnościową [2008]. R. Urban (red). Raport PW nr 90. IERiGŻ-PIB, Warszawa, ss. 107.

Bożena Oleszko-Kurzyna¹
Zakład Gospodarki Żywnościowej
Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej
Lublin

Rozwój zrównoważony rolnictwa wobec wymogów Unii Europejskiej w zakresie ochrony środowiska

Sustainable agriculture in the light of the European Union environmental requirements

Abstract. The European Union policy is more and more based on the sustainable development strategy which harmonizes the economic, social and ecological aspects of development. The key role of environmental protection in the sustainable development arises from the impact of environmental issues on the economic and civilization development. It is worth to say that the connection between the economic and social development as well as the natural environment was not noticed till 1960's or 1970's. The EU ecological policy emphasizes the need of integration of the environmental protection policy and the sectoral policies (including the agricultural policy). The aim of the paper is to recognize the compliance of the instruments of CAP with the environmental issues on which the Sustainable Agriculture and Rural Development is based. The paper presents the most important CAP reforms which emphasize the need to balance the ecological effects of agricultural production. The environmental aspects of CAP were analyzed from the Polish perspective.

Key words: Sustainable Agriculture and Rural Development, agri-environmental measures, European Union's Common Agricultural Policy

Synopsis. Polityka Unii Europejskiej jest w coraz większym stopniu ukierunkowana na realizację strategii zrównoważonego rozwoju, która oznacza harmonizację ekonomicznych, społecznych i ekologicznych aspektów rozwoju. Szczególną rolę odgrywają tu kwestie ochrony środowiska, bowiem pojawiające się zagrożenia mogą w istotny sposób ograniczyć rozwój gospodarczy i cywilizacyjny przyszłych pokoleń. Warto podkreślić, że związki między rozwojem gospodarczym i społecznym a środowiskiem naturalnym dostrzeżono dopiero na przełomie lat 60. i 70. XX w. W polityce ekologicznej UE akcentuje się konieczność zintegrowania polityki ochrony środowiska z politykami sektorowymi, w tym z polityką rolną. Powstaje pytanie, czy istniejące instrumenty polityki rolnej UE są dobrze ukierunkowane z punktu widzenia celów środowiskowych, a zatem czy sprzyjają zrównoważonemu rozwojowi rolnictwa i obszarów wiejskich. W opracowaniu wskazano najważniejsze reformy WPR akcentujące potrzebę równoważenia skutków gospodarowania w rolnictwie na płaszczyźnie ekologicznej. Środowiskowe aspekty polityki rolnej UE pokazano z perspektywy Polski.

Słowa kluczowe: rozwój zrównoważony rolnictwa i obszarów wiejskich, instrumenty polityki rolno-środowiskowej, Wspólna Polityka Rolna Unii Europejskiej

Wstęp

Polityka ochrony środowiska naturalnego jest traktowana przez Unię Europejską jako nieodłączny element polityki na rzecz trwałego i zrównoważonego rozwoju². Powstanie koncepcji trwałego rozwoju w skali międzynarodowej wiązało się z przyspieszeniem tempa rozwoju wielu procesów gospodarczych i społecznych w ciągu ostatnich kilkudziesięciu lat.

¹ Dr, e-mail: boleszko@wp.pl

² Rozwój zrównoważony został przyjęty jako oficjalna strategia rozwoju gospodarczego Unii Europejskiej w 1992 r. na mocy Traktatu o UE z Maastricht.

Pojawiło się wiele zagrożeń w postaci degradacji środowiska naturalnego, wyczerpywania się surowców naturalnych czy ograniczania bioróżnorodności. Nieodzowne stały się zatem działania mające na celu z jednej strony eliminację istniejących zagrożeń, a z drugiej zapobiegające ich powstawaniu (eliminacja już „u źródła”). O randze problemów środowiskowych w UE świadczy to, iż w 2001 r. w Goteborgu do Strategii Lizbońskiej, mającej na celu uczynienie Europy najbardziej dynamicznym i konkurencyjnym regionem gospodarczym na świecie, dodano filar ekologiczny, a wspólną politykę rolną poszerzono o elementy dotyczące zrównoważonego rozwoju oraz integracji wymagań dotyczących ochrony środowiska. W ten sposób do społecznego i ekonomicznego wymiaru polityki dodano wymiar środowiskowy.

Skuteczność polityki ekologicznej wymaga zintegrowania polityki ochrony środowiska z politykami sektorowymi, w tym z polityką rolną. Jednak problematyka ochrony środowiska pojawiła się stosunkowo późno we Wspólnej Polityce Rolnej UE, bo dopiero w latach 90. ubiegłego wieku, kiedy to wprowadzono szereg instrumentów polityki rolno-środowiskowej. Instrumenty te są systematycznie modyfikowane i poszerzane.

Celem podjętych badań omawianych w artykule jest ukazanie instrumentów Wspólnej Polityki Rolnej UE ukierunkowanych na realizację koncepcji rozwoju zrównoważonego. Ze względu na obszerność prezentowanej problematyki analiza wykorzystania poszczególnych instrumentów unijnej polityki rolno-środowiskowej została ograniczona do Polski.

Istota idei rozwoju zrównoważonego

Rozwój zrównoważony oznacza taki model rozwoju, w którym zaspokojenie bieżących potrzeb społecznych oraz potrzeb przyszłych pokoleń traktowane jest równoprawnie [Stochlak i Podolak 2006]³. Zgodnie z raportem Światowej Komisji Środowiska i Rozwoju „Nasza Wspólna Przyszłość” (tzw. raport Brundtland), rozwój zrównoważony oznacza prawo do zaspokojenia potrzeb rozwojowych obecnej generacji bez ograniczania praw w tym zakresie przyszłych pokoleń. Rozwój gospodarczy i cywilizacyjny obecnej generacji nie powinien odbywać się kosztem wyczerpywania zasobów nieodnawialnych i niszczenia środowiska, czyli czynników niezbędnych dla rozwoju przyszłych pokoleń [Our... 1987]. Sformułowana koncepcja opierała się na założeniu, że społeczeństwo uznaje nadrzędność wymagań ekologicznych, które nie mogą być zakłócone przez wzrost cywilizacji oraz rozwój kulturalny i gospodarczy [Kośmicki 1996]. Istotą koncepcji rozwoju zrównoważonego jest taki sposób prowadzenia działalności gospodarczej, wykorzystania potencjału środowiska i organizacji społeczeństwa, który zapewnia dynamiczny rozwój procesów produkcyjnych, trwałość użytkowania zasobów przyrodniczych i osiągnięcia wysokiej jakości życia [Górka, Poskrobko i Radecki 2001]. Jest to zatem próba godzenia materialnych aspiracji i potrzeb człowieka z koniecznością ochrony środowiska, racjonalnego gospodarowania zasobami naturalnymi i zachowania ich dla przyszłych pokoleń [II Polityka... 2000]. Rozwój zrównoważony oznacza konieczność integrowania problematyki ochrony środowiska z politykami w poszczególnych dziedzinach gospodarki. Wymaga stworzenia odpowiedniego systemu regulacji pośrednich, które stymulują zachowania proekologiczne podmiotów

³ Terminem „ekorozwój” po raz pierwszy posłużono się na międzynarodowej konferencji w Sztokholmie w 1972 r. (przyjęcie Deklaracji w sprawie Środowiska Człowieka), natomiast pełne zdefiniowanie nastąpiło nieco później, na III Sesji Zarządzającej Programu Narodów Zjednoczonych do Spraw Środowiska (UNEP) w 1975 r.

gospodarczych, co powoduje, że ochrona środowiska staje się ważną częścią działalności gospodarczej, a nie tylko działaniem zewnętrznym czy ubocznym [Machowski 2003].

Definicje i istota zrównoważonego rozwoju rolnictwa i obszarów wiejskich

Zrównoważony rozwój obszarów wiejskich⁴ jest pojęciem szerokim obejmującym wiele zagadnień związanych z gospodarką, społeczeństwem i środowiskiem. Odnosi się do wszystkich elementów szeroko rozumianej przestrzeni i wszystkich działań produkcji, a więc do całej gospodarki danego regionu, przy uwzględnieniu uwarunkowań wynikających z ekologii. Według Wośa zrównoważony rozwój obszarów wiejskich jest to „nowoczesna koncepcja kształtowania równowagi wewnętrznej agrobiznesu oraz jego powiązań z otoczeniem” [Woś 1998B]. Polega ona na maksymalizacji korzyści netto z rozwoju ekonomicznego, pod warunkiem, że chroni się jednocześnie i zapewnia odtwarzanie użyteczności zasobów naturalnych w okresie długim. Koncepcja ta zmierza do związania ze sobą rozwoju gospodarczego z ochroną zasobów naturalnych i globalną równowagą ekosystemów. Woś podkreśla, iż „każda ludzka działalność musi respektować biologiczne prawa trwania gatunków i środowiska naturalnego” oraz, że „nie ma takiej formy bytu człowieka i takiej działalności, która byłaby obojętna wobec środowiska; człowiek przez swoją fizyczną i biologiczną obecność oraz aktywność gospodarczą integruje się ze środowiskiem, ale jednocześnie przekształca je, deformuje i degraduje. Z tych względów środowisko naturalne musi być ciągle odtwarzane” [Woś 1998B]. W efekcie rozwój terenów wiejskich wymaga polityki kompleksowej, traktującej obszary wiejskie jako całość, a nie tylko polityki zajmującej się problemami produkcyjnymi.

Według Cymermana i Hopfera rozwój zrównoważony jest już dziś uznaną ideą myślenia o przyszłości; ideą wynikającą nie z mody ekologizacji, ale konieczności zachowania życia na Ziemi [Cymerman i Hopfer 1998]. Podobnie uważa Woś, że zrównoważony rozwój obszarów wiejskich jest nie tylko nakazem moralnym, ale także obiektywną koniecznością ekonomiczną [Woś 1998A].

Z kolei rolnictwo zrównoważone może być traktowane jako proces, w którym popyt na produkty pochodzenia rolniczego jest zaspokajany przez działalność rolniczą, która jest ekonomicznie wydajna, przyjazna środowisku i akceptowana społecznie. Wymiary ekonomiczny, środowiskowy i społeczny rolnictwa zrównoważonego są do pewnego stopnia komplementarne. Dobrze prosperujące i wydajne rolnictwo jest w stanie inwestować w przyjazną środowisku działalność produkcyjną, a środowiskowo przyjazna produkcja i niskie ceny na produkty rolnicze są korzystne z ogólnospołecznego punktu widzenia. Jednak między tymi trzema wymiarami rolnictwa zrównoważonego mogą występować sprzeczności, bowiem intensywna produkcja rolnicza degraduje środowisko [Turner 2000].

Idea rolnictwa zrównoważonego wynika z troski o wyżywienie rosnącej populacji ludzkiej, a przyczyną powstania były negatywne zjawiska wynikające z realizacji modernistycznej koncepcji rozwoju gospodarczego, wyczerpywania się zasobów naturalnych, a

⁴ Zasada zrównoważonego rozwoju obszarów wiejskich została określona na konferencji FAO w Holandii w 1991 r., a następnie skonkretyzowana na konferencji ONZ „Środowisko i Rozwój” w Rio de Janeiro w 1992 r. w dokumencie „Agenda 21”.

także klęski głodu i niedożywienia dotyczące znacznej części zbiorowości ludzkiej [Kosmicki 1999]. Zdaniem Wosia rolnictwo zrównoważone, w ujęciu ekologicznym, jest systemem zarządzania zasobami umożliwiającymi pokrycie zmieniających się potrzeb społecznych, przy zachowaniu nie zdegradowanych zasobów naturalnych, co pozwala na utrzymanie pożądanego poziomu produkcji rolniczej w długim okresie i ochronę zasobów naturalnych dla potrzeb rozwoju długookresowego [Woś 1992]. Propagowanie rozwoju zrównoważonego w rolnictwie jest szczególnie ważne ze względu na specyfikę produkcji rolnej, która ma ścisły związek z wykorzystywaniem zasobów naturalnych, a przez stosowane technologie oddziałuje na ich jakość.

Przedstawione definicje kładą nacisk na zagadnienia trwałości w kontekście gospodarowania zasobami. Nieco mniej w nich akcentowane są zagadnienia społeczne. Jest to przejaw funkcjonowania nurtu ekologicznego w rolnictwie zrównoważonym, a nie nurtu społeczno-ekonomiczno-ekologicznego.

Rozwój zrównoważony w polityce rolnej Unii Europejskiej; nurt ekologiczny

Problematyka ochrony środowiska pojawiła się we Wspólnej Polityce Rolnej Unii Europejskiej dopiero w latach 90. ubiegłego wieku, podczas gdy podstawowe cele jej funkcjonowania zostały określone już na mocy Traktatu Rzymskiego o EWG w 1957 r. Cele te zostały sformułowane w oparciu o ówczesną sytuację gospodarczą Europy Zachodniej i zakładały głównie rozwiązywanie problemów produkcyjnych rolnictwa (deficyt żywności). Problematyka środowiskowa była pomijana. W efekcie polityka rynkowo-cenowa zdominowała WPR i budżet EWG aż do lat 90. Poziom wydatków na WPR sięgał 60% tego budżetu (w tym wydatki na politykę strukturalną zaledwie kilka procent).

Dyskusje nad koniecznością ewolucji polityki rolnej i strukturalnej w rolnictwie zapoczątkowała tzw. „Zielona Księga” przyjęta w 1985 r. [Ciepielewska 1998]. Wymiar ekologiczny tej reformy przejawia się we wprowadzeniu nowych instrumentów polityki strukturalnej, stymulujących producentów rolnych do obniżania wykorzystania podstawowych czynników produkcji w rolnictwie. Były to m.in.: odłogowanie gruntów, subwencje ekstensyfikacyjne, zalesienia gruntów rolnych, zachęty do respektowania ochrony środowiska na tzw. obszarach przyrodniczo wrażliwych [Wigier 2004].

Jednak pierwszą poważną reformą WPR, zmieniającą w istotny sposób jej filozofię działania, była reforma McSharry’ego z 1992 r. Nastąpiła tu istotna reorientacja celów WPR w kierunku społecznych funkcji rolnictwa, przede wszystkim redystrybucji dochodów w kierunku większej równości i sprawiedliwości społecznej, ochrony środowiska oraz rozwoju obszarów wiejskich [Mucha-Leszko 2004]. Reforma ta po raz pierwszy dość wyraźnie akcentowała potrzebę włączenia do WPR problematyki ochrony środowiska. W dużym stopniu jej podłożem była Konferencja w Rio de Janeiro z 1992 r., tzw. I Szczyt Ziemi, na której podjęto globalną dyskusję na temat integracji celów ochrony środowiska z rozwojem gospodarczym i społecznym [Górka, Poskrobko i Radecki 2001]. Po raz pierwszy wprowadzono także tzw. instrumenty towarzyszące polityce strukturalnej, mające na celu zachęcanie rolników do stosowania metod produkcji chroniących środowisko (programy rolnośrodowiskowe) i jakość terenów wiejskich, do zalesiania gruntów rolnych, do przechodzenia na wcześniejsze emerytury (renty strukturalne). W efekcie realizacji reformy McSharry’ego nastąpiła poprawa stanu środowiska naturalnego, a co najważniejsze ochro-

na środowiska stała się integralną częścią polityki rolnej. Wobec gospodarstwa rolnego została po raz pierwszy, w sposób oficjalny, sformułowana zasada jego podwójnej roli, tj. produkcyjnej i protekcyjnej w stosunku do środowiska naturalnego [Wigier 2004].

Kolejny etap zmian w polityce rolnej UE zapowiadała Agenda 2000⁵, w której została nakreślona koncepcja europejskiego modelu rolnictwa, według którego rolnicy, zgodnie z oczekiwaniami społecznymi, produkują bezpieczną żywność stosując przyjazne dla środowiska metody produkcji, a obszary wiejskie cechuje wysoka aktywność ekonomiczna i duże zróżnicowanie działalności. Agenda w dużej mierze jest kontynuacją reformy z 1992 r., głównie poprzez dalsze odchodzenie od utrzymywania wysokich cen rynkowych na rzecz płatności bezpośrednich. Jednak większy nacisk kładzie na nową orientację w polityce rolnej, mianowicie wielofunkcyjny rozwój wsi. Do nowych celów WPR włączono cele związane z ochroną środowiska oraz uznano leśnictwo za integralną część rozwoju wsi. Jednocześnie rozszerzono, wprowadzone na początku lat 90., instrumenty towarzyszące, m.in. o wsparcie dla obszarów o niekorzystnych warunkach gospodarowania [Polityka... 2006].

Dalsze systemowe zmiany wprowadzono w czerwcu 2003 r. na konferencji w Luksemburgu (reforma Fischlera). Oprócz głębokich zmian dotyczących I filaru WPR wprowadzono regulacje wzmacniające politykę rozwoju obszarów wiejskich. Nowa polityka rozwoju obszarów wiejskich, w porównaniu z poprzednią, kładzie większy nacisk na innowacyjność w rolnictwie, zrównoważony rozwój obszarów oraz potrzeby modernizacyjne w sektorze rolnym i leśnym. Zastosowano tu nowe rozwiązania, wspierające promocję jakości żywności i dobrostan zwierząt, a także wspierające przystosowanie rolników do spełnienia nowych norm unijnych. Równocześnie wprowadzono mechanizm modulacji dla zapewnienia większych środków na rozwój obszarów wiejskich. Zasadniczym elementem nowej WPR, która jest wdrażana od 2005 roku, jest oddzielenie płatności bezpośrednich od struktury i wielkości produkcji rolnej (*decoupling*). Oznacza to zastąpienie większości dotychczasowych płatności bezpośrednich, specyficznych dla poszczególnych rodzajów produkcji rolnej, systemem jednolitej płatności niezależnej od produkcji (SPS, *Single Payment Scheme*). W efekcie rolnicy uzyskują płatności bezpośrednie coraz słabiej powiązane z poziomem i kierunkiem produkcji, co zwiększa ich rynkowe nastawienie i konkurencyjność. System ten zapewnia promocję rolnictwa zrównoważonego, bardziej zorientowanego na rynek. W efekcie reformy Fischlera do WPR włączono zasadę współzależności (inaczej zasada wzajemnej zgodności *cross-compliance*) [Lebiecka 2007]. Oznacza ona obowiązek przestrzegania minimum środowiskowego i higienicznego jako warunku uzyskania płatności bezpośrednich. Instrument ten został wprowadzony w odpowiedzi na rosnące oczekiwania i postulaty unijnych konsumentów w zakresie poprawy jakości żywności, a tym samym poprawy jakości prowadzenia produkcji rolnej, która jest przez nich subwencjonowana.

We wrześniu 2005 r. została przyjęta kolejna reforma WPR na lata 2007 – 2013 zmierzająca w kierunku polityki rozwoju obszarów wiejskich [Polityka... 2006]. Kształt tej polityki wskazuje na dalszą ewolucję w kierunku zmniejszania się znaczenia sektora rolnego jako dominującego we wspólnej polityce rolnej na korzyść szerszego podejścia obejmującego rozwój obszarów wiejskich, rybołówstwo oraz ochronę środowiska. Nastąpiła też istotne uproszczenie sposobu finansowania tej polityki. W 2005 r. podzielono Europejski

⁵ Dokument przedłożony przez Przewodniczącego Komisji Europejskiej Jacquesa Santera Parlamentowi Europejskiemu 15 lipca 1997 r. Ostateczny kształt nadano jej na spotkaniu przywódców krajów członkowskich UE pod koniec marca 1999 r. w Berlinie.

Fundusz Orientacji i Gwarancji Rolnej, który był źródłem finansowania polityki rolnej UE do roku 2006, na dwa odrębne fundusze: Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich (EFRROW) oraz Europejski Fundusz Rolniczy Gwarancji, realizujący wydatki związane z rynkiem i płatności bezpośrednie. Fundusze te stanowią część budżetu ogólnego UE i zostały włączone do działu „Zarządzanie zasobami naturalnymi i ich ochrona”, podczas gdy do końca roku 2006 wydatki na WPR stanowiły odrębną pozycję w budżecie: „wydatki na rolnictwo”. Ta symboliczna zmiana podkreśla wymiar środowiskowy polityki rolnej Unii Europejskiej .

Polityka rolno-środowiskowa Unii Europejskiej z perspektywy Polski

Urynkowienie gospodarki, a następnie wejście Polski do Unii Europejskiej, zmieniły w istotny sposób podejście do kwestii ochrony środowiska. W latach 90. ekorozwój przestał być rozumiany tylko jako problem dotyczący całej gospodarki i rozwiązywany przez państwo. Gospodarka rynkowa przesunęła punkt ciężkości w zakresie rozwiązywania problemów ochrony środowiska w kierunku przedsiębiorstw i gmin (zgodnie z zasadą „zanieczyszczający płaci” i „użytkownik płaci”). Nastąpiła reorganizacja systemu wspierania, głównie przez współfinansowanie inicjatyw w zakresie ochrony środowiska, co ma na celu pobudzenie aktywności podmiotów gospodarczych, samorządów, a także organizacji pozarządowych. Racjonalne korzystanie z zasobów środowiska i ich ochrona wymagają bowiem określonych nakładów inwestycyjnych, które z reguły przerastają możliwości finansowe pojedynczych inwestorów.

Polska po wejściu do UE uczestniczy we wspólnej polityce ochrony środowiska. Z jednej strony korzysta ze wsparcia w ramach różnych programów finansowanych z funduszy strukturalnych i Funduszu Spójności, z drugiej musi spełnić dość rygorystyczne wymagania środowiskowe UE, dotyczy to także sektora rolnego i obszarów wiejskich. Przegląd programów operacyjnych dostępnych dla Polski w latach 2004-2006 i w nowym okresie finansowania 2007-2013 wskazuje, że każdy z nich, w większym bądź mniejszym stopniu, wspiera przedsięwzięcia proekologiczne. Stan środowiska naturalnego jest bowiem jednym z aspektów jakości życia i kluczowym elementem dla zapewnienia trwałego rozwoju gospodarczego.

Podstawą wsparcia dla Polski z funduszy strukturalnych był Narodowy Plan Rozwoju na lata 2004-2006, który określał strategię rozwoju kraju, priorytety i szczegółowe działania. Cel strategiczny dla Polski określony w NPR to „rozwijanie konkurencyjnej gospodarki opartej na wiedzy i przedsiębiorczości, zdolnej do długofalowego, harmonijnego rozwoju, zapewniającej wzrost zatrudnienia oraz poprawę spójności społecznej, ekonomicznej i przestrzennej z UE, na poziomie regionalnym i krajowym”. W latach 2004-2006 środki unijne dostępne dla Polski w ramach Narodowego Planu Rozwoju kształtowały się na poziomie 12,8 mld euro. Największe znaczenie w zakresie rozwiązywania problemów środowiskowych w Polsce w latach 2004-2006 odegrał Fundusz Spójności, z którego Polska otrzymała ponad 2 mld euro, tj. 16,4% ogółu środków dostępnych w ramach NPR. Natomiast wśród programów operacyjnych na lata 2004-2006 dużą rolę w zakresie działalności proekologicznej, odegrał Zintegrowany Program Operacyjny Rozwoju Regionalnego, który jednocześnie dysponował największymi środkami finansowymi, bo 23,2% ogólnej alokacji dla Polski. Głównym założeniem ZPORR w odniesieniu do kwestii ochrony środowiska było przekonanie, że walory środowiska naturalnego są istotnym czynnikiem warunkują-

cym szanse rozwoju regionalnego, a także poprawę poziomu życia mieszkańców. Dlatego założono, że wszystkie podejmowane działania przyczynią się do polepszenia stanu środowiska. Kolejnym programem, w ramach którego można było uzyskać wsparcie na przedsięwzięcia proekologiczne był SPO „Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw”. Projekty w zakresie ochrony środowiska dotyczyły wsparcie inwestycji w zakresie dostosowywania przedsiębiorstw do wymogów ochrony środowiska.

Jeśli chodzi o przedsięwzięcia środowiskowe w rolnictwie i na obszarach wiejskich, to kluczowe znacznie miały dwa programy: SPO „Restrukturyzacja i modernizacja sektora żywnościowego oraz rozwój obszarów wiejskich” (SPO ROL) oraz Plan Rozwoju Obszarów Wiejskich 2004-2006. SPO Rolny był jednym z głównych instrumentów przekształceń strukturalnych w rolnictwie w pierwszym okresie po akcesji. Działania proekologiczne realizowane były głównie w ramach Priorytetu 2 „Zrównoważony rozwój obszarów wiejskich” (m.in. działania na rzecz poprawy infrastruktury środowiskowej na obszarach wiejskich, przywracanie potencjału produkcji leśnej), na który alokacja wyniosła 24% budżetu SPO ROL na lata 2004-2006. W ramach SPO ROL przedsięwzięcia proekologiczne wspierano także przez działania na rzecz poprawy warunków sanitarno-higienicznych i weterynaryjnych produkcji, zmniejszenia negatywnego wpływu na środowisko (priorytet „Wspieranie zmian i dostosowań w rolnictwie i sektorze żywnościowym”). Budżet SPO ROL to 1 784 mln euro, w tym prawie 67% pochodziło ze środków UE (z Sekcji Orientacji EFOiGR).

Kolejnym programem, w którym znalazły się liczne działania prośrodowiskowe, był Plan Rozwoju Obszarów Wiejskich 2004-2006. Celem tego programu było wspieranie zrównoważonego rozwoju obszarów wiejskich oraz polepszanie kondycji gospodarstw rolnych. Poszczególne działania przyjęte do realizacji w ramach PROW uwzględniają aspekty społeczne, ekonomiczne i środowiskowe oraz stanowią spójne uzupełnienie realizowanego w ramach funduszy strukturalnych SPO ROL. Na realizację PROW zaprogramowano środki krajowe i unijne w łącznej kwocie ponad 3,6 mld euro (wkład UE 80%). Finansowany był z Sekcji Gwarancji EFOiGR, nie zaliczanej do funduszy strukturalnych. W ramach PROW wdrażanych było 8 działań, z których największe znaczenie z punktu widzenia ochrony środowiska miały: wsparcie działalności rolniczej na obszarach o niekorzystnych warunkach gospodarowania (obszary ONW), programy rolnośrodowiskowe oraz zalesienia. Na te działania przeznaczono łącznie około 28% środków PROW, najwięcej na wsparcie obszarów ONW, bo ponad 21% środków PROW [dane z ARiMR]. Program wsparcia obszarów o niekorzystnych warunkach gospodarowania (ONW, ang. *LFA, less-favoured areas*) funkcjonuje w UE od 1975 r. Dopłaty do produkcji na obszarach ONW rekompensują podwyższone koszty produkcji rolniczej. Wielkość dopłaty kompensacyjnej uzależniona jest od warunków gospodarowania, wysokości dodatkowych kosztów lub utraconych dochodów ponoszonych w związku z podporządkowaniem działalności rolniczej restrzykcjom środowiskowym. Instrument ten sprzyja wyrównywaniu dochodów między gospodarstwami prowadzącymi produkcję rolną w różnych warunkach przyrodniczych. Zaletą tego instrumentu jest wspieranie dóbr niewycenianych przez rynek [Kowalski i Rembisz 2005]. Jego celem jest zapewnienie kontynuacji rolniczego użytkowania ziemi, zachowanie żywotności społeczności wiejskiej i krajobrazu wsi oraz promowanie zrównoważonego systemu gospodarowania.

Ważnym instrumentem prośrodowiskowym w polityce rolnej UE są także programy rolnośrodowiskowe, wdrażane od 1993 r. Subwencje rolnośrodowiskowe mają na celu wsparcie metod produkcji uwzględniających wymogi środowiska naturalnego i służą po-

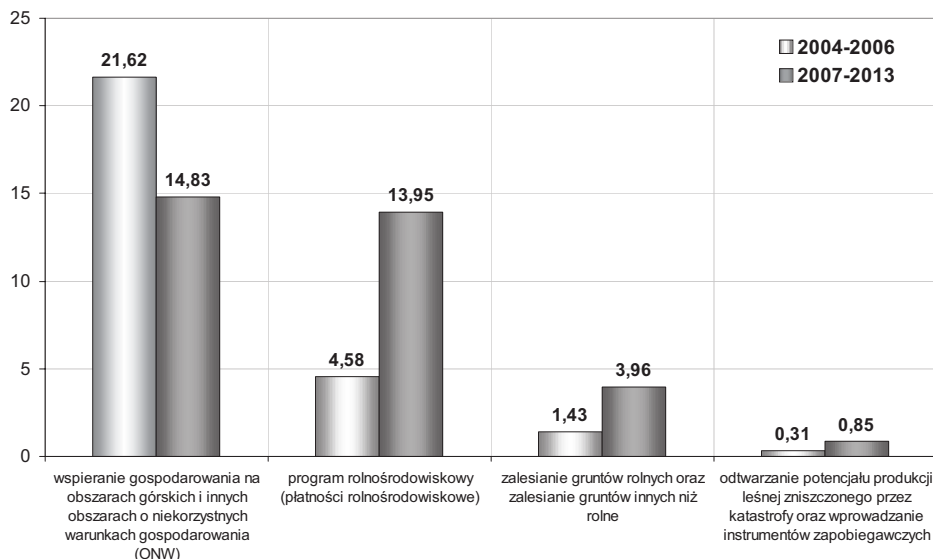
kryciu dodatkowych kosztów, rekompensują utracone dochody i koszt użycia kapitału, który nie przyniósł dochodu, a został wykorzystany do prac na rzecz środowiska naturalnego. Sprzyjają zatem ochronie i utrzymaniu istniejących systemów rolniczych, gospodarowanie w zgodzie ze środowiskiem naturalnym oraz ekstensyfikacji produkcji rolnej [Niewęgłowska 2005]. W grupie instrumentów rolno-środowiskowych dość ważne są też subwencje do zalesiania, które mają na celu podtrzymanie oraz zapewnienie rozwoju ekonomicznych, ekologicznych i socjalnych funkcji lasów na obszarach wiejskich.

W Nowej Perspektywie Finansowej 2007-2013 podstawowymi dokumentami określającymi strategię rozwojową dla Polski są Strategia Rozwoju Kraju 2007-2015 (SRK) oraz Narodowe Strategiczne Ramy Odniesienia 2007-2013 (NSRO). Cel strategiczny został określony jako „tworzenie warunków dla wzrostu konkurencyjności gospodarki polskiej opartej na wiedzy i przedsiębiorczości, zapewniającej wzrost zatrudnienia oraz wzrost poziomu spójności społecznej, gospodarczej i przestrzennej”. [Polska... 2006]. Zarówno cel strategiczny, jak i cele horyzontalne wskazują na pro-modernizacyjny i proefektywnościowy charakter przyjętej strategii rozwoju. Według Nowej Perspektywy Finansowej na realizację polityki spójności w Polsce planuje się przeznaczyć aż 67,3 mld euro (według cen bieżących), tj. około 3,92% uśrednionego PKB w Polsce. Natomiast łączne wydatki (łącznie ze środkami krajowymi publicznymi i prywatnymi) mogą przekroczyć 100 mld euro.

Środki przeznaczone na ochronę środowiska z funduszy UE są zdecydowanie wyższe niż w latach 2004-2006. Alokacja w ramach dwóch kluczowych programów operacyjnych tj. Programu Infrastruktura i Środowisko oraz Regionalnego Programu Operacyjnego ma wynieść około 6 404,8 mln euro. Środki finansowe pochodzą z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego i Funduszu Spójności. Największym programem operacyjnym w latach 2004-2006 jest PO Infrastruktura i Środowisko, na jego realizację przeznaczono ponad 40% ogółu środków NSRO. Jest to jednocześnie najważniejszy program z punktu widzenia ochrony środowiska. Jego celem jest „podniesienie atrakcyjności inwestycyjnej Polski i jej regionów poprzez rozwój infrastruktury technicznej przy równoczesnej ochronie i poprawie stanu środowiska, zdrowia, zachowania tożsamości kulturowej i rozwijania spójności terytorialnej”. Pozostałe programy NSRO, mimo że nie mają wyraźnych odniesień do środowiska, mogą na jego stan oddziaływać pośrednio, np. poprzez szeroko rozumianą innowacyjność wspieraną przez PO „Innowacyjna Gospodarka” (nowe oszczędne technologie) czy PO „Rozwój Województw Polski Wschodniej” przez wspieranie infrastruktury drogowej (obwodnice, ścieżki rowerowe, ochrona środowiska przed wzmożonym ruchem turystycznym itp.).

Istotną zmianą w stosunku do poprzedniego okresu finansowania jest to, iż polityka rozwoju obszarów wiejskich nie jest już częścią polityki spójności a zatem nie jest wspierana przez programy operacyjne NSRO. Mimo to stanowi ona istotny obszar polityki UE, w którym można dostrzec także problemy środowiskowe. Podstawą wsparcia w tym obszarze jest Program Operacyjny Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2007-2013, który powstał z połączenia programów PROW i SPO ROL z lat 2004-2006. Łączna kwota środków przewidzianych na POROW to około 17,2 mld euro, z czego ponad 13,2 mld euro (76,7%) pochodzi z budżetu UE (Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich). Podstawą realizacji założeń strategicznych programu są cztery osie priorytetowe, z których oś 2. „Poprawa stanu środowiska i krajobrazu” związana jest bezpośrednio z przedsięwzięciami proekologicznymi. Są to np. płatności dla obszarów rolnych objętych siecią NATURA 2000, wspieranie przedsięwzięć rolnośrodowiskowych, zalesianie gruntów rol-

nych. Alokacja na cele środowiskowe wynosi 33,7% ogółu środków POROW [PROW... 2006]. Większość działań jest kontynuacją obszarów wsparcia z poprzedniego okresu finansowania 2004-2006.



Rys. 1. Alokacja środków UE na działania rolno-środowiskowe w Polsce w latach 2004-2006 i w nowym okresie programowania 2007-2013, %

Fig. 1. Allocation of EU's agri-environment funds in Poland in 2004-2006 and 2007-2013, %

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych MRiRW

Nowa WPR w zakresie rozwoju obszarów wiejskich, zaplanowana na lata 2007-2013, charakteryzuje się zachowaniem ciągłości co do koncepcji programów wspierających ochronę środowiska. Nastąpiły jedynie niewielkie przesunięcia na poszczególne działania rolno-środowiskowe, mianowicie zaplanowano mniej środków na wsparcie gospodarstw na obszarach ONW, więcej na programy rolnośrodowiskowe i zalesianie gruntów rolnych (rys. 1).

Wnioski

Wejście Polski do UE znacznie podniosło rangę problemów związanych z ochroną środowiska. Dzięki pomocy unijnej możliwe stały się kolejne inwestycje ekologiczne, wspierające realizację koncepcji rozwoju zrównoważonego. Znaczna część środków unijnych kierowana jest na przedsięwzięcia proekologiczne realizowane w ramach Wspólnej Polityki Rolnej UE. Polityka ta od początku lat 90. podlega istotnym zmianom, w coraz większym stopniu odchodzi się od typowej, silnie wspieranej interwencji sektorowej w kierunku mniej protekcyjnej, bardziej prorynkowej polityki zrównoważonego rozwoju rolnictwa i obszarów wiejskich. Zmieniły się priorytety i oczekiwania wobec rolnictwa, bardziej istotną kwestią niż produkcja żywności staje się ochrona środowiska, wysoka jakość żywności czy rozwój obszarów wiejskich. Podejście takie harmonizuje ekonomicz-

ne, społeczne i ekologiczne aspekty rozwoju. Obserwujemy zatem przeorientowanie celów WPR w kierunku takiego modelu rolnictwa i takich mechanizmów regulacji, które powodowałyby korzystny wpływ na środowisko naturalne. Wycofywanych i modyfikowanych jest wiele instrumentów, adekwatnie do nowych wyzwań, wprowadzane są nowe, nakierowane w coraz większym stopniu na uniknięcie ryzyka degradacji środowiska oraz zachęcające rolników do dbałości o obszary wiejskie. Działania takie są prowadzone poprzez politykę dochodową (płatności nie powiązane z produkcją, instrument *cross-compliance* wiążący wysokość płatności bezpośrednich m.in. z utrzymaniem ziemi w dobrej kulturze rolnej i zgodnie z zasadami ochrony środowiska) czy instrumenty z drugiego filaru WPR (działania rolnośrodowiskowe, zalesienia, płatności ONW). Szczególnie rozpowszechnionym działaniem jest wsparcie gospodarstw położonych na terenach o niekorzystnych warunkach gospodarowania, którego celem jest zapewnienie kontynuacji rolniczego użytkowania ziemi, zachowanie żywotności społeczności wiejskiej oraz promowanie zrównoważonego systemu gospodarowania. Ważnym instrumentem w polityce rolnej UE są także programy rolnośrodowiskowe, sprzyjające ochronie i utrzymaniu istniejących systemów rolniczych oraz ekstensyfikacji produkcji rolnej.

Polska stając się członkiem UE została objęta mechanizmami WPR, w tym także instrumentami polityki rolno-środowiskowej. Działania proekologiczne w latach 2004-2006 wdrażane były w ramach Planu Rozwoju Obszarów Wiejskich oraz SPO ROL. Alokacja na cele środowiskowe wyniosła około 1/4 ogółu środków tych programów. W nowym okresie finansowania realizowany jest Program Operacyjny Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2007-2013 (powstał z połączenia programów PROW i SPO ROL z lat 2004-2006). Łączna kwota środków przewidzianych na „nowy” POROW to około 17,2 mld euro, w tym około 34% to alokacja na cele środowiskowe. Większość działań proekologicznych jest kontynuacją obszarów wsparcia z poprzedniego okresu finansowania. Do tej puli środków należy dodać środki skierowane na inne instrumenty polityki strukturalnej, które pośrednio oddziałują na stan środowiska, np. wsparcie inwestycji w gospodarstwach rolnych, rozwój przetwórstwa, czy wspomaganie przemian struktur rolniczych i wiejskich. Ich wymiar środowiskowy przejawia się w tym, że warunkiem uzyskania wsparcia jest spełnienie odpowiednich wymogów środowiskowych. Warto jeszcze wspomnieć o nowym działaniu, mianowicie wsparciu szkoleń zawodowych dla rolników i leśników w celu wprowadzenia bardziej efektywnych i ekologicznych sposobów gospodarowania.

Literatura

- Ciepielewska M. [1998]: Wspólna polityka rolna EWG. PWN, Warszawa.
- Cymerman R., Hopfer A. [1998]: Gospodarka przestrzenna podstawą zrównoważonego rozwoju obszarów wiejskich. *Zeszyty Naukowe AR-T w Olsztynie*, seria *Agricultura*, nr 66.
- Górka K., Poskrobko B., Radecki W. [2001]: Ochrona środowiska. Problemy społeczne, ekonomiczne i prawne. PWE, Warszawa.
- Kośmicki E. [1996]: Geneza i podstawowe elementy koncepcji trwałego rozwoju. *Gospodarka Narodowa* nr 4.
- Kośmicki E. [1999]: Społeczne aspekty kryzysu ekologicznego współczesnego rolnictwa europejskiego. [W:] *Socjologia i ekonomia ochrony środowiska na wsi i w rolnictwie*. Z. Czaja i E. Kośmicki (red.). Akademia Rolnicza w Poznaniu, Poznań.
- Kowalski A., Rembisz W. [2005]: Rynek rolny i interwencjonizm a efektywność i sprawiedliwość społeczna. IERiGŻ, Warszawa.

- Lebiecka K. [2007]: Regulacje prawne i skutki implementacji zasady wzajemnej zgodności środowiskowej w wybranych krajach Unii Europejskiej. [W:] Z badań nad rolnictwem społecznie zrównoważonym (4), nr 59, J. S. Zegar (red.). IERiGŻ, Warszawa.
- Machowski J. [2003]: Ochrona środowiska. Prawo i zrównoważony rozwój. Wydawnictwo Akademickie „ŻAK”, Warszawa.
- Mucha-Leszko B. [2004]: Ewolucja wspólnej polityki rolnej UE – przesłanki i uwarunkowania zmian systemowych. *Annales UMCS, sectio H*, t. XXXVIII.
- Niewęgłowska G. [2005]: Zdolność rodzinnych gospodarstw rolnych do realizacji programu rolnośrodowiskowego. Studia i Monografie nr 130, IERiGŻ, Warszawa.
- Our Common Future. [1987]. (Raport Brundtland). World Commission on Environment and Development. Oxford i Nowy Jork.
- Polityka UE w zakresie rozwoju obszarów wiejskich na lata 2007-2013. [2006]. Komisja Europejska, Luksemburg.
- II Polityka Ekologiczna Państwa [2000]. Ministerstwo Środowiska, Warszawa.
- Polska. Strategiczne Ramy Odniesienia 2007-2013 wspierające wzrost gospodarczy i zatrudnienie. Narodowa Strategia Spójności. [2006]. Dokument zaakceptowany przez RM w dniu 29 listopada 2006 r.
- PROW 2007-2013, projekt W-06/VII/06. [2006]. Maszynopis MRiRW. Warszawa, lipiec 2006.
- Stochlak J., Podolak M. [2006]: Ochrona środowiska w Polsce. Studium prawno-politologiczne. Wyd. UMCS, Lublin.
- Turner S. [2000]: Koncepcja zrównoważonego rozwoju rolnictwa. ADAS Consulting, Warszawa.
- Wigier M. [2004]: Przyczyny i charakter zmian polityki strukturalnej w rolnictwie integrującej się Europy. Studia i Monografie nr 124, IERiGŻ, Warszawa.
- Woś A. [1992], Rolnictwo zrównoważone (sustainable agriculture). Podstawowe pojęcia i ich interpretacja. *Zagadnienia Ekonomiki Rolnej* nr 1-3.
- Woś A. [1998A]: Priorytety naczelne i branżowe w strategii rozwoju sektora rolno-spożywczego (raport końcowy). Sformułowanie strategii rozwoju. [W:] Identyfikacja priorytetów w modernizacji sektora rolno-spożywczego w Polsce. FAPA, Warszawa.
- Woś A. [1998B]: Rozwój zrównoważony. [W:] Encyklopedia agrobiznesu. Fundacja Innowacja, Warszawa.

Ludmiła Borysowna Parfionowa¹

Jarosławski Uniwersytet Państwowy im. P.G. Demidowa

Jarosław

Federacja Rosyjska

Perspektywy handlu zagranicznego artykułami spożywczymi Polski i regionu Jarosławskiego w warunkach oczekiwanego przystąpienia Rosji do WTO

Prospects for foreign trade in foodstuffs between Poland and Yaroslavl region after the expected Russian accession to the WTO

Abstract. Foreign trade between Yaroslavl region and Poland is characterized by a monostructure of both exports and imports, with the volume of Russian exports exceeding that of imports. The volume of exports to Poland is characterized by a steady growth. The low volume of imports shows potential economic opportunities for both countries, mainly in the food sector. Russia's accession to the WTO will enable the extension of the scale of foreign trade by including agricultural products.

Key words: foreign trade, foodstuffs, Yaroslavl region

Synopsis. Handel zagraniczny między regionem jarosławskim a Polską charakteryzuje monostruktura zarówno eksportu jak i importu oraz duża przewaga rosyjskiego eksportu nad importem. Wartość eksportu do Polski charakteryzuje się stabilną dynamiką wzrostu, natomiast niski udział importu świadczy o istnieniu niezrealizowanych możliwości we wzajemnych stosunkach gospodarczych. Możliwości te dotyczą przede wszystkim artykułów żywnościowych. Wstąpienie Rosji do WTO pozwoli na rozwój skali handlu zagranicznego o artykuły z sektora rolniczego.

Słowa kluczowe: handel zagraniczny, artykuły żywnościowe, region jarosławski

Wstęp

W okresie gospodarki rozdzielczo-nakazowej charakterystyczną cechą rolnictwa socjalistycznego była niska wydajność pracy. Wykorzystywanie wówczas w rolnictwie przede wszystkim czynników ekstensywnych nie mogło kardynalnie rozwiązać problemu żywności. Kształtowanie się gospodarki rynkowej w Rosji jest związane z rozwiązaniem społecznie ważnego problemu, jakim jest zaopatrzenie ludności w artykuły produkcji rolnej. Obecnie w rozwiązaniu tego problemu duże znaczenie ma import artykułów rolnych z krajów europejskich do Federacji Rosyjskiej.

Ze względu na trudne warunki naturalne, charakterystyczne dla rolnictwa obwodu jarosławskiego, oraz z uwagi na historycznie już ukształtowane powiązania z krajami europejskimi, właśnie import artykułów żywnościowych z Europy umożliwia rozwiązywanie problemu zaopatrzenia ludności tego regionu w żywność.

Celem artykułu jest przedstawienie perspektyw handlu zagranicznego artykułami spożywczymi między Polską i regionu jarosławskim w warunkach oczekiwanego przystąpienia Rosji do WTO.

¹ Prof. dr hab. nauk ekonomicznych.

Analizy przeprowadzono na podstawie danych dotyczących handlu zagranicznego Federacji Rosyjskiej z krajami europejskimi publikowanych w Rosyjskim Roczniku Statystycznym oraz na podstawie niepublikowanych danych dotyczących handlu zagranicznego obwodu jarosławskiego, uzyskanych w Jarosławskim Obwodowym Komitecie Statystyki.

Handel zagraniczny Federacji Rosyjskiej

W obecnych warunkach istnieją pewne zagrożenia bezpieczeństwa żywnościowego Rosji, ponieważ całemu okresowi reform towarzyszy zwiększanie importu artykułów rolnych przy wyraźnym zapóźnieniu tempa reform w sektorze rolnym. W 2006 r. w porównaniu z 1995 rokiem udział importu artykułów żywnościowych w całości importu spadł z 28,1% do 15,7%, jednakże w liczbach bezwzględnych wzrost wyniósł 64% (z 13 152 mln USD do 21 614 mln USD) [Rossijskij... 2007].

Tabela 1. Import niektórych rodzajów artykułów spożywczych do Federacji Rosyjskiej

Table 1. Imports of some foodstuffs into the Russian Federation

Towar	Wielkość importu w latach, tys. ton				Wartość importu w latach, w mln USD			
	2000	2004	2005	2006	2000	2004	2005	2006
Mięso	517	1031	1340	1411	591	1445	1956	3295
Mięso drobiowe	694	1114	1329	1283	376	684	865	934
Mleko	76,6	127	146	145	63,9	187	247	229
Masło śmietankowe	70,8	148	133	165	98,3	242	245	301
Cebula i czosnek	319	606	543	578	47,0	107	133	153
Jabłka	218	713	730	838	87,1	240	297	358

Źródło: opracowanie własne na podstawie rocznika statystycznego [Rossijskij... 2007]

W strukturze importu płodów rolnych szczególnie widoczny jest import mięsa i drobiu zarówno w liczbach bezwzględnych jak i w ogólnej wartości. Jeżeli w 2000 roku do Rosji importowano 517 tys. ton mięsa niedrobiowego i 694 tys. ton mięsa drobiowego, to w 2006 r. odpowiednio 1 411 tys. ton mięsa i 1 283 tys. ton drobiu. Podobna dynamika wzrostu importu jest charakterystyczna również odnośnie innych produktów: mleka i artykułów mleczarskich, owoców i warzyw itp. (tab. 1).

Przedstawione dane świadczą o tym, iż w warunkach wzrostu dochodów realnych społeczeństwa rosyjskiego niedostateczny rozwój rodzimego rolnictwa tylko zwiększa problem zależności od importu artykułów żywnościowych. Z punktu widzenia stosunków wzajemnych z Polską właśnie sektor rolny pozostaje sferą przyciągania obu gospodarek. Wymienione wyżej artykuły spożywcze dominują w produkcji w Polsce i są mało konkurencyjne na rynku Unii Europejskiej, który jest nasycony podobnymi artykułami rolnymi. Należy zauważyć, że dla Rosji przystąpienie do WTO może stworzyć pewne napięcia we współdziałaniu międzynarodowego i krajowego rynku artykułów żywnościowych. Porozumienie w zakresie rolnictwa, jako nieodłączna część wielostronnych porozumień handlowych według ustaleń Rundy Urugwajskiej, określa następujące główne kierunki liberalizacji rynków rolnych:

- zapewnienie dostępu do narodowych rynków rolnych importowanym artykułom żywnościowym,
- zmniejszenie poziomu pomocy państwa, która deformuje warunki konkurencji rynkowej,
- stopniowe obniżanie i pełna likwidacja subsydiowania eksportu płodów rolnych,
- regulacja sanitarnych, fitosanitarnych, weterynaryjnych warunków handlu.

Większość krajów w tej czy innej formie udziela wsparcia swojemu rolnictwu i ludności wiejskiej. Zgodnie z klasyfikacją porozumienia w sprawie rolnictwa WTO przyjął się podział tej pomocy na trzy kategorie, tzw. „koszyki”.

Do *zielonego koszyka* trafiają środki finansowe państwa na programy, które nie mają bezpośredniego wpływu na wzrost produkcji lub warunki handlu. Należą do nich nakłady na ubezpieczenia zbiorów, rozwój usług konsultingowych i wyposażenia informatycznego obszarów wiejskich, modernizację infrastruktury wiejskiej, badania naukowe, subsydiowanie inwestycyjne, usługi weterynaryjne, organizację wystaw itp. Zasady WTO nie reglamentują podobnych wydatków, konieczne jest tylko udostępnienie informacji o „napłnieniu” tego koszyka. W Rosji zielony koszyk w znacznym stopniu jest związany z systemem działań prowadzonych w ramach Rządowego Programu Rozwoju Społecznego Wsi, realizowanego od 2004 roku. W ramach tego koszyka funkcjonują także inne programy, przykładowo obejmujące ochronę gleb i zachowanie środowiska naturalnego, nasiennictwo itp.

Powstanie *niebieskiego* koszyka było rezultatem kompromisu między USA i Unią Europejską, która dążyła do zachowania prawa do istotnego wsparcia swojego sektora rolnego. Do tego koszyka włączono wypłaty z tytułu ograniczenia powierzchni użytków rolnych i pogłowia bydła, a także rekompensat w przypadku dobrowolnego ograniczenia wielkości produkcji przez rolników. W Rosji te przedsięwzięcia nie były podejmowane, ponieważ w procesie systemowej transformacji rynkowej miało miejsce znaczne zmniejszenie areałów uprawnych i pogłowia zwierząt hodowlanych. Zatem wielkość produkcji rolnej w tym okresie zmniejszyła się prawie dwukrotnie, a sumaryczne wielkości pomocy wewnętrznej dla sektora rolnego zmniejszyły się dziesięciokrotnie.

Do *żółtego* koszyka zostały włączone te przedsięwzięcia, które zdaniem autorów porozumienia w zakresie rolnictwa stymulują produkcję i deformują warunki handlu zagranicznego. Należą do nich wszystkie wydatki państwa, które nie zostały włączone ani do niebieskiego, ani do zielonego koszyka. Dotacje państwowe w ramach tej kategorii pomocy zostały odzwierciedlone w specjalnym wskaźniku, który określamy jako sumaryczna wielkość dotacji (SWD).

Rosja w początkowym stadium negocjacji przedstawiła jako poziom wyjściowy SWD średni roczny poziom dotacji państwowych dla rolnictwa w latach 1989-1991 w wysokości 89 miliardów USD. Według niektórych danych poziom SWD przedstawiony jako podstawa do negocjacji wynosi obecnie około 10 miliardów USD.

Ponieważ Rosja jest dużym importerem artykułów rolnych, to ocena skutków przystąpienia do WTO z obiektywnych względów znalazła się w kręgu zainteresowania środowisk naukowych i badawczych. Wyodrębniono kilka problemów, które wpłyną na problem żywienia w kraju. Pierwszym z nich jest możliwość obniżenia konkurencyjności sektora rolnego Rosji na rynku wewnętrznym i na rynkach zagranicznych.

Obliczenia przeprowadzone przez WIPRI (Wszzechrosyjski Instytut Problemów Rolnych i Informatyki, rosyjski skrót VIAPI), przy wykorzystaniu symulacyjnego modelu ekonomiczno-matematycznego, pozwoliły na pomiary ilościowe poziomu ewentualnego

ryzyka. Według danych WTO w 2000 roku wartość światowego eksportu/importu artykułów spożywczych stanowiła 558 miliardów dolarów. Udział Rosji w eksporcie wynosił 1,3%, w imporcie 1,9%. Z powodu niezbilansowania tego sektora handlu zagranicznego kraj każdego roku traci 3,3 miliarda dolarów. Liberalizacja rynku rosyjskiego według zasad WTO doprowadzi do obniżenia udziału Rosji w światowym eksporcie do jednego procenta przy jednoczesnym zwiększeniu udziału w imporcie do 2,3%. Wartość importu przewyższy wartość eksportu o 7,3 miliarda USD. Ten wzrost deficytu o 4 miliardy USD można interpretować jako wielkość sumarycznego ryzyka związanego z obniżeniem konkurencyjności sektora rolnego w Rosji po przystąpieniu do WTO na warunkach dyktowanych obecnie. Wielkość ta dwukrotnie przewyższa nakłady na rolnictwo w skonsolidowanym budżecie Federacji Rosyjskiej i stanowi 15% wartości produkcji brutto tej gałęzi [Krylatyh i Strokova 2003].

W tym kontekście staje się aktualna możliwość rozwoju systemu międzynarodowych stosunków handlowych z państwami Europy Środkowej i Wschodniej, które dopiero od niedawna stały się członkami Unii Europejskiej. Tradycja kontaktów gospodarczych, bliskość geograficzna oraz znajomość rosyjskiego rynku artykułów żywnościowych stanowią przesłanki pomyślnej współpracy w zakresie handlu artykułami żywnościowymi.

Tabela 2. Handel zagraniczny Federacji Rosyjskiej z krajami europejskimi, mld USD

Table 2. Foreign trade between the Russian Federation and European countries, billion USD

Kierunek handlu	Rok						
	1995	2000	2002	2003	2004	2005	2006
Eksport							
Łącznie	63 687	89 269	91 001	113 157	152 129	208 846	259 145
w tym Polska	1 688	4 452	3 720	4 619	5 700	8 623	11 480
I*	2,7	5	4,1	4,1	3,7	4,1	4,4
Import							
Łącznie	33 117	22 276	36 014	44 207	57 856	79 712	115 336
w tym Polska	1 321	716	1 300	1 715	2 310	2 747	3 403
I*	4	3,2	3,6	3,9	4	3,4	3

Objaśnienia: I* – udział handlu zagranicznego z Polską w handlu zagranicznym Rosji ze wszystkimi krajami europejskimi, %.

Źródło: opracowanie własne na podstawie rocznika statystycznego [Rossijskij... 2007].

A zatem, w analizie handlu zagranicznego z Polską (tab. 2) ma sens podkreślenie, że dynamika eksportu wskazuje na trwałą tendencję wzrostu wskaźników absolutnych i względnych. Jeżeli w 1995 roku eksport rosyjski do Polski wynosił 1 688 mln USD, to w 2006 r. osiągnął już poziom 11 480 mln USD, czyli nastąpił prawie siedmiokrotny wzrost. Natomiast import odbywał się w warunkach poważnych wahań, spadków w poszczególnych okresach i o stabilnym wzroście można mówić dopiero od 2002 roku. Udział handlu zagranicznego z Polską w eksporcie z Rosji do wszystkich krajów europejskich w tym okresie wzrósł z 2,7% do 4,1%, natomiast w imporcie spadł z 4,0% do 3,0%.

W warunkach rozwoju regionalnego Federacji Rosyjskiej handel zagraniczny z krajami europejskimi pozwala na dość pomyślne rozwiązywanie problemów nasycenia rynku artykułami żywnościowymi w wielu regionach.

Handel zagraniczny obwodu jarosławskiego

W obwodzie jarosławskim, mającym mało urodzajne gleby w strefie ryzykownego rolnictwa, właśnie import artykułów żywnościowych pozwala na rozwiązywanie problemu zaopatrzenia ludności w żywność. Region jarosławski ma już ukształtowane powiązania z krajami europejskimi, w tym również z Polską, która tradycyjnie znajduje się w dziesiątce głównych partnerów handlowych obwodu. Polska strona przejawia zainteresowanie artykułami petrochemicznymi, węglem technicznym, drewnem itd.

Tabela 3. Handel zagraniczny obwodu jarosławskiego, tys. USD

Table 3. Foreign trade in Yaroslavl region, thousand USD

Handel zagraniczny obwodu jarosławskiego	Rok				
	2003	2004	2005	2006	2007
Obroty handlu zagranicznego	854 901	1 024 369	807 641	908 351	1 059 128
w tym:					
Eksport	502 650	640 427	535 032	586 461	691 386
Import	352 251	383 942	272 609	321 890	367 742
Obroty w handlu zagranicznym z Polską	31 670	29 939	30 235	43 372	46 641
w tym:					
Eksport	16 485	19 644	25 511	40 074	41 341
Import	15 185	10 295	4 724	3 298	5 300
Udział handlu zagranicznego z Polską, %					
Obroty handlu zagranicznego	3,7	2,9	3,7	4,8	4,4
Eksport	3,3	3,1	4,8	6,8	6,0
Import	4,3	2,7	1,7	1,0	1,4

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych uzyskanych w Jarosławskim Obwodowym Komitecie Statystyki

Przedstawione w tabeli 3 dane statystyczne świadczą o tym, że dynamika eksportu przedsiębiorstw jarosławskich do Polski nie tylko stabilnie rośnie, ale też obecnie poważnie dominuje nad importem w relacji 41 341 tys. USD do 5 300 tys. USD w 2007 roku. Dominacja ta odzwierciedliła się również w strukturze handlu zagranicznego obwodu jarosławskiego z Polską. W 2007 roku eksport do Polski wynosił 6%, a import zaledwie 1,4%. Analiza tej sytuacji wskazuje, że jest grupa towarów, które interesują stronę polską. Jednocześnie niski udział importu świadczy o istnieniu niezrealizowanych możliwości we wzajemnych stosunkach gospodarczych między obydwoma obszarami.

Ilustracją powyższego stwierdzenia jest analiza asortymentu towarowego w handlu zagranicznym regionu jarosławskiego z Polską.

Dane przedstawione w tabeli 4 pozwalają na sformułowanie wniosku, że eksport do Polski faktycznie sprowadza się do węgla technicznego, który dominuje w asortymencie towarowym eksportu obwodu jarosławskiego do Polski (97,0% w 2006 roku i 95,6% w 2007 roku). Taka sytuacja może ulec zmianie dzięki podjęciu przez obydwie strony aktywnych działań na rzecz zainteresowania produkcją przedsiębiorstw obwodu jarosławskiego. Należy podkreślić, że takie przedsięwzięcia są podejmowane, przy czym są wykorzystywane następujące ich formy: konferencje naukowe, prezentacje, spotkania delegacji i wymiana poglądów, działalność przedstawicielstwa obwodu jarosławskiego w Kaliningradzie.

Tabela 4. Struktura towarowa eksportu obwodu jarosławskiego do Polski

Table 4. Structure of exports from Yaroslavl region to Poland by kind

Towar	Rok 2006		Rok 2007	
	wartość, tys. USD	struktura, %	wartość, tys. USD	struktura, %
Eksport razem	40074,0	100,0	41341,0	100,0
Artykuły chemii nieorganicznej, węgiel	38886,6	97,0	39503,6	95,6
Opony pneumatyczne gumowe	191,5	0,5	322,6	0,8
Kauczuk, guma i wyroby z nich	191,5	0,5	326,4	0,8
Meble i artykuły oświetleniowe	244,7	0,6	402,0	1,0
Pozostałe	559,7	1,4	786,4	1,8

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych uzyskanych w Jarosławskim Obwodowym Komitecie Statystyki.

Tabela 5. Struktura towarowa importu z Polski do obwodu jarosławskiego

Table 5. Structure of imports from Poland into Yaroslavl region by kind

Towar	Rok 2006		Rok 2007	
	wartość, tys. USD	struktura, %	wartość, tys. USD	struktura, %
Import razem	3298,0	100,0	5300,0	100,0
Artykuły spożywcze	-	-	256,6	4,8
W tym:	-	-	256,6	4,8
Artykuły petrochemiczne	1218,8	37,0	3406,9	64,3
Papier, karton	220,8	6,7	215,6	4,1
Osprzęt	748,0	22,7	260,7	4,9
Urządzenia elektryczne	84,8	2,6	270,3	5,1
Pozostałe	1025,6	32,0	889,9	16,8

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych uzyskanych w Jarosławskim Obwodowym Komitecie Statystyki.

Monostruktura eksportu znajduje również odbicie w analizie asortymentu towarowego importu z Polski do obwodu Jarosławskiego. Analogicznie, i w tym przypadku ma miejsce bezwarunkowa dominacja jednego produktu, a mianowicie artykułów petrochemicznych w strukturze importu. Ich udział wynosił 64,3% w 2007 roku. W przypadku importu można wyciągnąć analogiczne wnioski jak w przypadku eksportu.

Podsumowanie

Zarówno Federacja Rosyjska jak i Polska nie mają zrównoważonej polityki handlu zagranicznego. Taki segment wymiany jak artykuły żywnościowe niewątpliwie powinien zostać w najbliższej przyszłości rozszerzony. Można prognozować jako bardzo prawdopodobną sytuację, że wstąpienie Rosji do WTO pozwoli na rozwój skali handlu zagranicznego właśnie o artykuły z tego sektora gospodarki.

Wzrostowi gospodarczemu w Rosji, w tym również w regionie jarosławskim, towarzyszy rozwój budownictwa mieszkaniowego. Analiza asortymentu towarów w handlu

zagranicznym wskazuje, że nie jest w nim wykorzystywana efektywnie nisza dotycząca materiałów budowlanych i wykończeniowych.

Należy oczekiwać, że członkostwo Polski w Unii Europejskiej i przyszłe wstąpienie Rosji do WTO nie będzie przeszkodą na drodze dynamizacji obrotów w handlu zagranicznym obwodu jarosławskiego i Rzeczypospolitej Polskiej.

Literatura

Krylatyh E. N., Strokova O.G. [2003], Agrarnye aspekty vstuplenia stran SNG v WTO. Naučnyje trudy VIAPI nr 6.

WTO i selskoe hozajstvo v Rossii. Sbornik statej. [2003]. TEIS. Moskva.

Materialy Nikonovskoj konferencii „Agroprodovolstvennaa politika i vstuplenie Rossii v WTO”. [2003]. Moskva. Enciklopedia rossijskich diereven. [2003]. VIAPI.

Rossijskij Statističeskij Eŕegodnik 2007 [2007], Moskva, s. 757 i, 759.

Maria Parlińska¹

Anna Pomaska

Katedra Ekonomiki Rolnictwa i Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego
Warszawa

Szanse wykorzystania e-learningu w edukacji w nawiązaniu do obszarów wiejskich

The possibility of using e-learning in education under the conditions of rural areas

Abstract. The authors of presented article characterise the possibility of using modern technology in education. Distance learning has 300 years of tradition, but modern technology has changed its methodology. The importance of e-learning in the rural areas is underlined.

Key words: distance learning, e-learning, knowledge society

Synopsis. Autorki prezentowanego artykułu charakteryzują możliwości zastosowania nowoczesnych technologii w edukacji. Wprawdzie nauczanie na odległość ma już tradycję trzystuletnią, niemniej jednak współczesne technologie zmieniły zdecydowanie jego metodologię. W artykule zwraca się uwagę na znaczenie e-learningu dla edukacji na obszarach wiejskich.

Słowa Kluczowe: nauczanie na odległość, e-learning, społeczeństwo wiedzy

Wstęp

Wszyscy jesteśmy współcześnie uczestnikami budowania społeczeństwa XXI wieku, określanego jako globalne społeczeństwo informacyjne, bądź społeczeństwo wiedzy. Te przeobrażenia niosą z sobą duże nadzieje a także pewne wątpliwości.

Znany pedagog i socjolog Zbigniew Kwieciński pisze: „*Z nadzieją i trwogą spoglądamy na to, co się dzieje z ludźmi, zwłaszcza z dziećmi i młodzieżą. Świat się skurczył do migotliwych obrazów wielokanałowej telewizji i wielkich zasobów informacyjnych Internetu, znajdujących się pod ręką, ot na biurku. Czy bogactwo treści i form przekazywania informacji, obrazów i wiedzy jest nową szansą edukacyjną czy zagrożeniem, czy tylko wyzwaniem do wykorzystania i dostosowania się?*” [Strykowski 2002].

Nauczanie na odległość ma trzystuletnią tradycję. Współcześnie globalne społeczeństwo wiedzy korzysta też coraz częściej z nowych technologii wykorzystywanych w edukacji. Jedną z metod nauczania jest e-learning, który bazuje na różnych dostępnych środkach mediów elektronicznych, takich jak internet, intranet, extranet, przekazy satelitarne, taśmy audio/wideo, telewizja interaktywna oraz CD-ROMy [Kompendium... 2003].

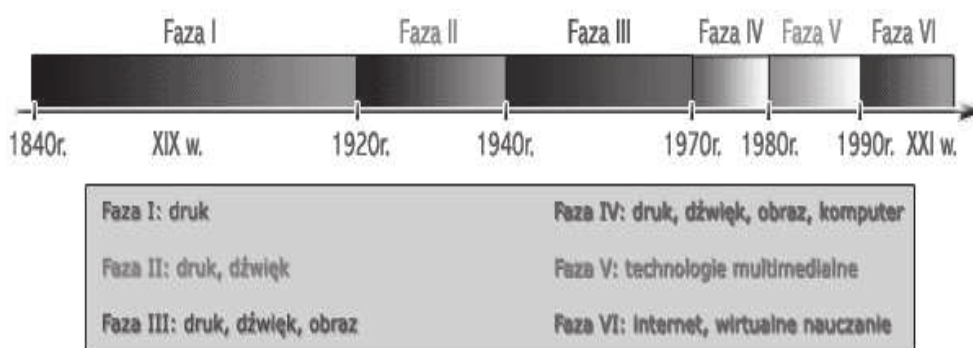
Rozwój technologii pozwolił na wykorzystanie nowoczesnych technik komputerowych w nauczaniu na odległość, określanym jako e-learning. Może on być stosowany jako oddzielny sposób kształcenia lub jako uzupełnienie tradycyjnego modelu nauczania.

¹ Dr, email: maria_parlinska@sggw.pl.

Współczesne technologie w nauczaniu na odległość

Jedną z bardziej znanych, ale również bardzo ogólnych definicji, stanowi, że e-learning to „szeroki zakres aplikacji i procesów przekazywania wiedzy i umiejętności z wykorzystaniem technologii komputerowych” [Kompedium... 2003].

Nauka na odległość polega głównie na samodzielnej nauce i studiowaniu materiałów umieszczonych na specjalnej platformie e-learningowej. Ten sposób pozyskiwania wiedzy wymaga ogromnej samodyscypliny i systematyczności. Zadania i ćwiczenia, które umieszczane są w sieci przez e-profesora powinny być wykonywane przez studentów w określonych terminach. Właściwie i poprawnie zrealizowane zadania są podstawowym warunkiem przystąpienia do następnego etapu kursu.



Rys. 1. Fazy zastosowania technik przekazu w nauczaniu na odległość

Fig. 1. Phases of evolution of the technology of information transfer in distance learning

Źródło: strona internetowa <http://www.pldg.pl/p/pl/TarJ/25/2>.

W e-learningu można wyróżnić poniższe formy nauczania [Markiewicz 2004].

- **Szkolenia asynchroniczne.** Są najbardziej powszechną formą szkoleń e-learningowych. Ułatwiają naukę studentom dostosowując tempo nauki do ich indywidualnych potrzeb. Online learning, czyli nauka w sieci, jest to nauczanie wykorzystujące głównie internet. Forma ta nie daje możliwości bezpośredniego kontaktu nauczycieli ze studentami jak również i studentów między sobą. Kontakt utrzymywany jest za pomocą maili, czatów, forów dyskusyjnych oraz programów i aplikacji ułatwiających komunikację, takich jak np. skype. Dystrybucja materiałów dydaktycznych odbywa się także za pomocą sieci.
- **Szkolenia synchroniczne.** Szkolenia odbywające się w czasie rzeczywistym, prowadzone są przez nauczyciela w określonych terminach. Studenci porozumiewają się z nauczycielem i innymi uczestnikami kursu jedynie o ściśle określonej porze. Szkolenie może trwać począwszy od jednej sesji do kilku tygodni bądź też miesięcy. Kursy przeprowadzane są przeważnie za pomocą internetu. Wykorzystuje się przykładowo narzędzia do przeprowadzania wideokonferencji. Blended learning (mixed-mode) to forma nauczania, w której nauczyciel spotyka się ze studentami bezpośrednio lub przy użyciu środków przekazu informacji. Materiały edukacyjne

umieszczane są w specjalnej bazie lub na stronie internetowej kursu. Dodatkowo wykorzystywać można w tej metodzie niektóre ze sposobów nauczania w e-learningu.

- **Bazy danych.** Forma poszerzania wiedzy i rozszerzania zasobów wiadomości za pomocą informacji, które znajdują się w licznych bazach danych.
- **Support Online.** Model nauczania wykorzystujący między innymi fora dyskusyjne, mailingi, czaty czy biuletyny.

Samo wprowadzenie systemu e-learningowego niesie ze sobą spore koszty finansowe, związane głównie z zakupem sprzętu i narzędzi do tworzenia szkoleń oraz związane z wdrażaniem i zakładaniem platformy e-learningowej. Jednak ta forma nauczania staje się ono coraz bardziej popularna. Ma również wiele zalet.

Do licznych zalet nauczania na odległość można zaliczyć między innymi poniższe².

- Pomoc w zdobyciu wykształcenia osobom, które mają utrudniony dostęp do szkół ze względu na warunki finansowe jak i problemy z dojazdem. E-learning jest ogromną szansą dla mieszkańców z obszarów wiejskich, którzy mają często utrudniony dostęp do edukacji.
- Stosunkowo niskie koszty funkcjonowania platform nauki online, które rozłożyć można na wiele lat funkcjonowania. Nie są też duże koszty utrzymania platform open source. Możliwe jest także ograniczenie roli wykładowcy jedynie do roli sprawdzającej i doradzającej. Nauczyciele powinni sprawdzać testy oraz nadzorować postępy w nauce studentów oraz udzielać konsultacji.
- Ułatwienie nauczycielom oraz studentom śledzenia postępów w nauce, aktywności na kursie czy poznania wyników testów. Wszystkie informacje prezentowane i przechowywane są w formie elektronicznej, co ułatwia dostęp do nich i równocześnie obniża ich koszty.
- Mniejsze problemy z koniecznością zgromadzenia grupy słuchaczy chętnych do uczestnictwa w kursie.
- Obniżenie kosztów związanych z obsługą kursantów (koszty przejazdów czy zakwaterowania) oraz z dystrybucją materiałów i powielaniem, które dostępne są w formie elektronicznej.
- Ułatwienie w przystosowaniu tempa nauki do indywidualnych potrzeb kursantów.
- Większe możliwości prezentacji wyników i przeprowadzania eksperymentów, lepiej obrazujących tematy realizowane na zajęciach.
- Możliwość przeprowadzenia wielu scenariuszy badania.
- Łatwość w zarządzaniu procesami nauczania.
- Szybkie i skuteczne przekazywanie najświeższych informacji.
- Możliwość bieżącej i ciągłej kontroli postępów w nauczaniu.
- Atrakcyjne i przyciągające formy przekazu informacji przy wykorzystaniu prezentacji multimedialnych, projekcji video czy plików audio.

Do wad e-learningu można zaliczyć między innymi poniższe³:

- względnie wysokie koszty tworzenia platform z kursami i umieszczania ich w sieci,
- brak kontaktu pomiędzy wykładowcami i studentami oraz między samymi studentami, co obniża ilość wyeliminowanych i poprawianych błędów,
- problemy z motywacją uczniów, wywołane ograniczoną chęcią rywalizacji w grupie,

² http://www.e-mentor.edu.pl/arttykul_v2.php?numer=3&id=32.

³ http://www.e-mentor.edu.pl/arttykul_v2.php?numer=3&id=32.

- mały indywidualny kontakt z wykładowcą utrudniający sprawdzanie błędów,
- potrzeba dużej samodyscypliny i ogromnej motywacji do nauki wśród studentów,
- konieczność posiadania sprzętu i oprogramowania do odbioru informacji oraz połączenia do sieci, niekiedy posiadania wysokiej jakości łącza.

Materiały edukacyjne umieszczane są w sieci w postaci plików oraz programów i aplikacji, które mogą być wykorzystywane wielokrotnie oraz używane do kilku kursów jednocześnie.

Learning Management System (LMS, System Zarządzania Uczniem się) jest to zespół narzędzi wykorzystywanych do tworzenia szkoleń e-learningowych udostępnionych na wspólnym interfejsie. System zarządzania uczeniem się może mieć postać platformy, na którą wprowadzane są, gromadzone są oraz przeprowadzane kursy online lub komponenty tych kursów⁴.

W internecie można znaleźć coraz więcej darmowych programów do tworzenia kursów e-learningowych. Przykładem może być oprogramowanie typu moodle (np. <http://moodle.org>). Do korzystania z tego oprogramowania potrzebny jest serwer internetowy, który umożliwi instalację dowolnego systemu e-learningowego do obsługi skryptów, programów oraz baz danych. Następnie trzeba załączyć kilka kursów, przeznaczyć część miejsca na dysku dla uczniów i nauczycieli oraz założyć im konta [Markiewicz 2004]. Do poprawnej działalności systemu niezbędne jest ciągle nim zarządzanie.

Projekty e-learningowe na obszarach wiejskich

Z różnych badań przeprowadzanych na temat skuteczności tradycyjnej formy nauki oraz e-learningu wynika, że efekty obu sposobów są porównywalne, aczkolwiek możliwości dostosowania czasu wymaganego do opanowania wiedzy są korzystniejsze w przypadku e-learningu [Support... 2006-2007].

W Ameryce szacuje się, że nakłady na kursy e-learningowe wzrosną co najmniej trzykrotnie w ciągu najbliższych kilku lat [Kompendium... 2003].

W Polsce rozwój e-learningu jest znacznie bardziej powolny. Spowodowane jest to dużej mierze brakiem umiejętności korzystania z infrastruktury i oprogramowania informatycznego, a także wolnym rozwojem połączeń internetowych. Znaczącym czynnikiem jest również brak doświadczenia. Pomimo tych problemów coraz więcej uczelni wyższych zaczyna wprowadzać do swojej oferty studiów zajęcia prowadzone online. Przeważnie studenci zobowiązani są do uczęszczania na zajęcia, mogą jednak uczestniczyć w zajęciach e-learningowych. Na stronach internetowych można również znaleźć wiele materiałów edukacyjnych oraz ćwiczeń interaktywnych.

Ogromną szansą dla wielu gmin wiejskich może się stać projekt Centra Kształcenia na Odległość na Wsiach. Celem projektu jest otwarcie 379 współpracujących ze sobą ośrodków na terenie całego kraju. Projekt zakłada lokalizację centrów na terenach wiejskich, co ma się przyczynić do zmniejszenia dysproporcji pomiędzy miastem a wsią.⁵ Centra wychodząc naprzeciw potrzebom przyszłych użytkowników szkoleń dają możliwość wypożyczenia sprzętu komputerowego, wydają certyfikaty potwierdzające

⁴ Terminy pobrane z witryny <http://lmsf.ieee.org/we/a028.html>

⁵ <http://www.pcko.elearning.pl/>

ukończenie szkoleń, które ułatwiają podnoszenie kwalifikacji i zdolności zawodowych wśród ludności wiejskiej. Centra zostają wyposażane w sprzęt biurowo-komputerowy, który pomocny będzie w prowadzeniu działalności opartej o prowadzenie darmowych szkoleń e-learningowych.

Projekt realizowany jest przez Konsorcjum, w skład którego wchodzi⁶:

- Centrum Kształcenia Praktycznego i Ustawicznego w Zielonej Górze,
- 4system Polska Sp. z o.o.,
- Ecorys Polska Sp. z o.o.,
- Fundacja Pomocy Matematykom i Informatykom Niepełnosprawnym Ruchowo.

Projekt ten dofinansowany jest z unijnych środków pochodzących z Europejskiego Funduszu Społecznego w ramach Sektorowego Programu Operacyjnego Rozwój Zasobów Ludzkich „Priorytet 2. Rozwój społeczeństwa opartego na wiedzy”,

Zawarte jest w nim działanie 2.1. Zwiększenie dostępu do edukacji-promocja kształcenia przez całe życie, a w nim Schemat a) Zmniejszenie dysproporcji pomiędzy wsią a miastem⁷.

Również w zadaniach i celach pierwszego i drugiego rzędu Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi na lata 2006-2009 zawarte zostały punkty związane z promocją i popularyzacją e-learningu jako nowoczesnej metody kształcenia:

- a) popularyzacja e-learningu oraz innych nowoczesnych technik nauki i przekazu w doskonaleniu zawodowym rolników oraz upowszechnianiu wiedzy w ramach kształcenia ustawicznego,
- b) wsparcie dla inicjatyw umożliwiających kształcenie „na odległość” (np. kursy elearningowe, Telewizyjna Akademia Rolnicza, kształcenie z wykorzystaniem technik multimedialnych)⁸.

Podsumowanie

W podsumowaniu należy podkreślić, iż pewnym wyznacznikiem przydatności e-learningu będzie to, jak wiele osób zaadoptuje tę metodę i będzie rzeczywiście z niej korzystało. E-nauczyciel ma w tym przypadku zadanie trudniejsze przy tworzeniu grupy społecznej, biorącej udział w e-edukacji.

System studiowania czy odbywania kursów w sposób zdalny jest także czasem jedynym sposobem na zdobycie wykształcenia przez osoby, które z różnych powodów mają utrudniony dostęp do tradycyjnego systemu szkolnictwa.

Zastosowanie e-learningu związane jest początkowo z poniesieniem wysokich nakładów kapitału, który można dodatkowo pozyskać z różnych funduszy i programów UE.

Literatura

Kompendium wiedzy o sieciach. [2003]. Net World Akademia, nr 5, ss. 6.
Markiewicz J. [2004]: „E-learning”. RODN „WOM”, Katowice.

⁶ <http://www.pcko.elearning.pl/>

⁷ http://www.pcko.elearning.pl/index.php?option=com_content&task=view&id=30&Itemid=48

⁸ www.minrol.gov.pl/FileRepozytory/FileRepozytoryShowImage.aspx?item_id=15352

Parlińska M., Parliński S. [2007]: New possibilities in distance learning. [W:] E-learning in modern education.. Wydawnictwo SGGW, Warszawa, ss. 67-76.

Parlińska M., Szczepański P. [2007]: Historia edukacji na odległość. [W:] Teoretyczne i praktyczne aspekty e-learningu. Wydawnictwo SGGW, Warszawa, ss.84-93.

Strykowski W. [2002]: Media i edukacja medialna w tworzeniu współczesnego społeczeństwa. [W:] Media i edukacja w dobie integracji. eMPI2, Poznań, ss. 12.

Support for virtual study in V4 countries. [2006-2007]. International Visegrad Fund Project No. 11053-2006-IVF.

Szczepański P. [2005]: E-learning – problematyka i wykorzystanie w szkolnictwie wyższym na przykładzie wybranych uczelni. Praca licencjacka pod kierunkiem Marii Parlińskiej. SGGW, Warszawa.

<http://www.learning.pl/elearning/index.html>

http://www.e-mentor.edu.pl/artukul_v2.php?numer=3&id=32

http://www.e-mentor.edu.pl/artukul_v2.php?numer=3&id=32

<http://www.pcko.elearning.pl/>

www.minrol.gov.pl/FileRepozytory/FileRepozytoryShowImage.aspx?item_id=15352

Joanna Pawlak¹
Lilianna Jabłońska²
Katedra Ekonomiki Ogrodnictwa
Uniwersytet Przyrodniczy w Lublinie
Lublin

Poziom jakości handlowej owoców na rynku krajowym w świetle wymagań Unii Europejskiej na przykładzie Lubelszczyzny

Trade quality of fruit traded in the domestic market in the context of the EU requirements; case study of the Lublin region

Abstract. Purpose of the study is an estimation of the trade quality of local fruit traded in the local market in the context of the EU requirements. The estimation has been done for the primary market in the Lublin voivodeship. The study has shown that the analysed producers provide fruit of very different trade quality. Arbitrariness of estimation of the fruit quality indicates that the declared class of quality is not homogeneous in case of various participants in the market, and moreover it does not reach the specified standard. The surveyed suppliers treated the issue of homogeneousness of fruit and labelling it in an individual way. Therefore the results of the analyses do not allow for a positive evaluation of the trade quality of fruit of domestic origin in the light of current standards. The predominant opinion of a great importance of standards in increasing the quality of fruit is not reflected in the Lublin wholesale market.

Key words: trade quality, standards of trade quality, fruit

Synopsis. Celem pracy jest ustalenie aktualnego poziomu jakości handlowej krajowych owoców znajdujących się na rynku w świetle obowiązujących przepisów Unii Europejskiej. Oceny dokonano na poziomie rynku pierwotnego na przykładzie województwa lubelskiego. Z badań wynika, że badani producenci dysponują owocami bardzo zróżnicowanymi pod względem jakości handlowej. Dowolność w ocenie poziomu jakości owoców wskazuje, że deklarowana klasa jakości nie jest jednoznaczna u poszczególnych uczestników obrotu, jak również nie jest jednoznaczna z określoną normą europejską. Badani producenci w różnym stopniu dbają również o jednorodność owoców w opakowaniu oraz o właściwe etykietowanie owoców. Wyniki analiz nie pozwalają na wysoką ocenę jakości handlowej owoców krajowej produkcji w świetle obowiązujących standardów, a powszechne przekonanie o ogromnej roli norm w podnoszeniu jakości nie znalazło odzwierciedlenia na rynku lubelskim.

Słowa kluczowe: jakość handlowa, standardy jakości handlowej, owoce

Wstęp

Współczesne definicje jakości kładą nacisk na społeczne jej aspekty, a konkretnie odnoszą się do jakości produktu i jego wartości użytkowej dla ostatecznego nabywcy [Sikora 1995]. Wynika to z faktu, iż klient jest najważniejszym czynnikiem zewnętrznym (obok wolnego rynku i konkurencji) mającym wpływ na jakość wyrobów i zawsze pozostaje w centrum zainteresowania producentów [Rytyński 2005]. Jednak problem jakości nie dotyczy wyłącznie relacji producent-konsument, ale jest również przedmiotem zainteresowania państwa, które zobowiązane jest stać na straży dobra i bezpieczeństwa obywateli. Państwo

¹ Dr inż., ul Leszczyńskiego 58, 20-950 Lublin, e-mail: pawlak_joanna@wp.pl

² Dr hab., prof. nadzwyczajny UP, ul Leszczyńskiego 58, 20-950 Lublin, e-mail: bozena.szafranska@ar.lublin.pl

wypełnia ten obowiązek poprzez określanie i wprowadzanie przepisów prawnych, nie dopuszczając na rynek produktów o niezadawalającej jakości [Jabłońska i Pawlak 2004].

Na rynku ogrodniczym funkcjonuje szereg przepisów dotyczących zarówno wymagań jakości zdrowotnej, jak i handlowej produktów. Te ostatnie to wspólne standardy jakości handlowej UE, obowiązujące w Polsce od dnia akcesji. Wszystkie, poza niedopuszczeniem na rynek (ze względu na dobro konsumenta) produktów niskiej jakości, powinny stwarzać warunki uczciwej wymiany handlowej. Ponadto wspólne standardy jakości handlowej UE, co podkreślają m.in. Ciechomski [1995; 2002] i Nosecka [2003] ujednolicają pod względem jakościowym produkty pochodzące od różnych dostawców, ułatwiają obrót (szczególnie w warunkach uniemożliwiających prezentację towaru), pozwalają na rozwój handlu bez fizycznej obecności produktów, obniżają koszty transakcji. Pełnią również funkcję informacyjną dla odbiorców i dostawców sprzedawanych i kupowanych towarów oraz stanowią podstawy prawne do rozstrzygania sporów między kontrahentami. Są więc istotnym czynnikiem konkurencji w warunkach rosnących wymagań konsumentów i koncentracji popytu w rękach coraz większych pośredników. Dlatego tak ważne wydaje się poznanie aktualnego poziomu jakości handlowej krajowych owoców znajdujących się na rynku w świetle obowiązujących przepisów Unii Europejskiej. Badanie jakości pozwoli na ocenę stopnia przystosowania się polskich sadowników do stosunkowo nowych warunków konkurencyjnego rynku, po wstąpieniu Polski w struktury Unii Europejskiej, oraz na ocenę słuszności powszechnej opinii o ogromnej roli norm jakości, jako aktów prawnych, w podnoszeniu tej jakości w sferze produkcji i obrotu.

Metodyka badań

Problem jakości handlowej świeżych owoców na polskim rynku ujęto w niniejszej pracy w dwóch częściach. W pierwszej przedstawiono obowiązujące przepisy prawne Unii Europejskiej, odnoszące się do prawnych gwarancji jakości. Szczególną uwagę zwrócono na zasady określania jakości handlowej owoców wprowadzanych do obrotu, ustanowione przez wspólne standardy³. W drugiej części, w celu oceny poziomu jakości owoców na rynku, dokonano analizy wyników badań empirycznych przeprowadzonych wśród 470 producentów owoców⁴ na terenie województwa lubelskiego w latach 2003-2006. Wybór regionu wynikał głównie z pozycji produkcji sadowniczej w gospodarce rolnej tego regionu oraz ze znaczenia lubelskiego sadownictwa w krajowej produkcji owoców⁵. Badania prowadzono w formie wywiadów bezpośrednich. Analizy, pozwalające na wyciągnięcie wniosków odnośnie poziomu jakości owoców krajowej produkcji, obejmują między innymi zagadnienia dotyczące wagi poszczególnych cech owoców oraz rodzaju i stopnia dopuszczalnych wad w ocenie dokonywanej przez producentów, sposobu pakowania z punktu widzenia jednolitości owoców w pojedynczym opakowaniu, poziomu stosowania etykietowania, stopnia i zakresu informacji dołączanych do owoców znajdujących się w obrocie. W

³ Źródłem obowiązujących przepisów prawnych były Rozporządzenia Rady UE, i Rozporządzenia Komisji UE zamieszczane w Dzienniku Urzędowym UE (wszystkie z których korzystano, przedstawiono w spisie literatury).

⁴ W tym 145 producentów jabłek, 75 producentów gruszek, 70 producentów śliwek, 70 producentów truskawek, 60 producentów wiśni i 50 producentów czereśni.

⁵ Udział upraw sadowniczych w województwie lubelskim w powierzchni użytków rolnych jest prawie dwukrotnie wyższy niż w skali kraju, zaś zbiory owoców z tego regionu stanowią prawie 15% zbiorów krajowych [Produkcja... 2004].

ocenie poszczególnych elementów składających się na jakość punktem odniesienia były wspólne w Unii Europejskiej wymagania jakości handlowej. Wartości parametrów uwzględnianych w analizach, ze względu na ich nominalną skalę pomiaru, scharakteryzowano przy pomocy odsetka.

Jakość handlowa owoców w regulacjach prawnych

Podstawowym aktem prawnym regulującym kompleksowo funkcjonowanie sektora świeżych owoców jest Rozporządzenie Rady (WE) Nr 2200/96 z 1996 roku w sprawie Wspólnej organizacji rynku owoców i warzyw z późniejszymi zmianami [Rozporządzenie... 1996]. Zgodnie z tym rozporządzeniem owoce objęte wspólną organizacją rynku i wprowadzane do obrotu powinny spełniać wymagania w zakresie ustalonych standardów jakości handlowej, które określone są drogą rozporządzeń wykonawczych Komisji WE i są nadrzędne w stosunku do przepisów krajowych. Odnoszą się do poszczególnych gatunków owoców, ewentualnie ich grup. Wspólne wymagania jakościowe odnośnie owoców obowiązują na wszystkich szczeblach obrotu krajowego i międzynarodowego, a za ich przestrzeganie odpowiedzialny jest właściciel produktu, czyli osoba dysponująca nim w danym momencie.

Wspólne standardy jakości handlowej dotyczą właściwości organoleptycznych, właściwości fizyko-chemicznych i wymagań w zakresie klasyfikacji, opakowania i prezentacji. Ich konstrukcja dla poszczególnych rodzajów owoców jest podobna, ponieważ wszystkie zawierają identyczne ogólne zasady przygotowania produktów do sprzedaży. W każdym standardzie zawarte są postanowienia dotyczące jakości, w których określone są wymagania minimalne oraz wymagania dla poszczególnych klas jakości. Wymagania minimalne są praktycznie jednakowe dla wszystkich produktów. Zgodnie z nimi produkty wprowadzane do obrotu powinny być całe, zdrowe, czyste, praktycznie wolne od szkodników i od uszkodzeń spowodowanych przez szkodniki, bez nadmiernego zawilgocenia powierzchniowego oraz bez obcych zapachów i/lub smaków. W części odnoszącej się do wymagań minimalnych istnieje również zapis, iż produkty powinny być dostatecznie rozwinięte i odpowiednio dojrzałe, by mogły wytrzymać transport i manipulacje, by dotrzeć do miejsca przeznaczenia zachowując zadowalającą jakość. Poza wymienionymi powyżej jednolitymi wymaganiami poszczególne standardy jakości handlowej mogą zawierać dodatkowe wymagania minimalne, specyficzne dla danego produktu. Różne są natomiast dla różnych owoców wymagania jakościowe dla poszczególnych klas, przy czym generalnie dotyczą one stopnia rozwoju, dojrzałości, barwy i kształtu. W myśl rozporządzeń owoce klasy Ekstra (niezależnie od gatunku) powinny być najwyższej jakości, klasy I dobrej jakości, natomiast do klasy II powinno się zaliczać produkty, które nie mogą być zaklasyfikowane do klas wyższych, ale spełniające wymagania minimalne. Dla każdej klasy określone są także dopuszczalne wady.

Kolejne zapisy standardów zawierają postanowienia dotyczące zasad sortowania według wielkości i dopuszczalnych tolerancji w zakresie jakości i wielkości dla produktów nie spełniających wymagań ustalonych dla danej klasy. Dodatkowo, w przypadku niektórych owoców, określone są tolerancje dla poszczególnych wad.

Dalsze zapisy standardów dotyczą prezentacji towaru i obejmują postanowienia odnośnie jednolitości produktów w opakowaniu, sposobów prezentacji oraz opakowań. Zgodnie z tymi postanowieniami w każdym opakowaniu owoce powinny być jednolite pod wzglę-

dem pochodzenia, odmiany, klasy jakości oraz wielkości. Dla każdego produktu podawane są sposoby jego prezentacji w opakowaniach.

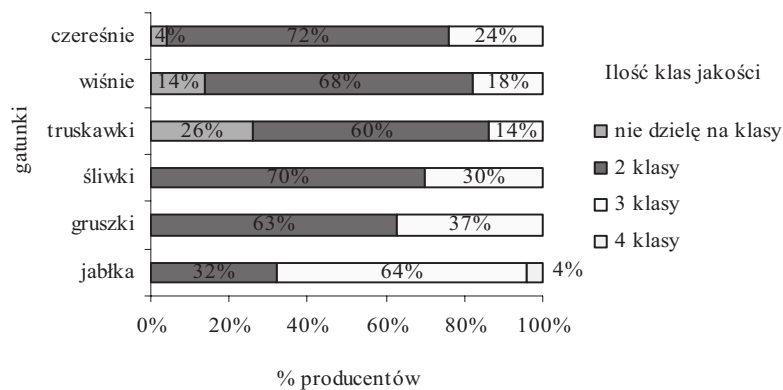
Na końcu każdego standardu jakości znajdują się zapisy odnośnie znakowania towaru, gdyż zgodnie z Rozporządzeniem 2200/96 odpowiednio oznakowane musi być każde opakowanie [Rozporządzenie... 1996]. Musi ono zawierać informacje dotyczące identyfikacji wprowadzającego towar do obrotu, to znaczy nazwę i adres pakującego i/lub wysyłającego, a także kraj pochodzenia i nieobowiązkowo rejon uprawy lub nazwę krajową, regionalną lub lokalną. Ponadto zawsze na opakowaniu musi znaleźć się informacja o klasie jakości i wielkości owoców (odstępstwo m.in. w przypadku truskawek) oraz nazwa gatunku (o ile produkt nie jest widoczny z zewnątrz), nazwa odmiany (istnieją jednak wyjątki), typ handlowy. Na opakowaniach może znaleźć się również znak urzędowej kontroli jakości, jednak nie jest on obowiązkowy.

Jakości handlowa owoców na poziomie producenta

Klasy jakości w ofercie badanych producentów

Pomimo, że większość badanych producentów sortowała owoce przed sprzedażą (nie czyniło tego 4,0% producentów czereśni, 14,0% wiśni i 26,0% truskawek (rys. 1)), przedstawiona poniżej rozbieżność w podejściu do klasyfikacji owoców na klasy jakości nie pozwala na ocenę rzeczywistego poziomu jakości owoców oferowanych przez badanych producentów. Tym bardziej, że wśród producentów jabłek 64,0% osób sortowało je na trzy klasy jakości, wyróżniając klasę Ekstra, I i II, lub też I, II i III, a prawie 1/3 z nich wyróżniała tylko dwie klasy jakości, dzieląc jabłka na klasę Ekstra i I lub I i II. Byli jednak i tacy (4,0% badanych), którzy do obrotu wprowadzali cztery klasy jakości. Producenci pozostałych gatunków sortowali owoce przede wszystkim na dwie klasy. Stanowili oni od 60,0% do 72,0% badanych w poszczególnych grupach. Zatem fakt deklaracji przez pewien procent z badanych dysponowania owocami klasy Ekstra czy I nie jest jednoznaczny z oferowaniem najwyższej i dobrej jakości określonej normą.

Z przeprowadzonych badań wynika również, iż producenci przy ocenie jakości owoców w trakcie przygotowywania ich do sprzedaży zwracali uwagę w różnym stopniu na różne ich cechy. Powyższe wpłynęło na bardzo zróżnicowany poziom jakości owoców w poszczególnych klasach u badanych producentów. Tym bardziej, że w całej badanej populacji nie było ani jednej grupy respondentów, która w stu procentach uwzględniałaby chociaż jedną cechę owoców decydującą o poziomie ich jakości. Najważniejszym kryterium oceny jakości dla producentów była zdrowotność owoców, którą wymieniło 89,9% badanych (tab. 1). Również istotna była czystość i brak uszkodzeń mechanicznych, brane pod uwagę przez odpowiednio 84,2% i 80,2% badanych. Mniejsze znaczenie miały natomiast takie cechy jak stopień dojrzałości, świadczący o przydatności do spożycia (74,0% badanych), brak szkodników (62,4% badanych) i stopień rozwoju owoców (50,1% badanych). Najmniejszy odsetek badanych producentów, bo zaledwie 31,2%, uwzględniało występowanie zawilgocenia powierzchniowego owoców.



Rys. 1. Liczba oferowanych klas jakości owoców poszczególnych gatunków wśród badanych producentów, % producentów danego gatunku

Fig. 1. Number of offered fruit quality classes by particular species among the surveyed producers, % of a given group of growers

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań

Tabela 1. Cechy jakości owoców brane pod uwagę przez producentów poszczególnych gatunków w czasie przygotowywania ich do sprzedaży, % producentów danego gatunku

Table 1. Components of fruit quality taken into account by the producers of particular species in preparing fruit for sale, % of a given group of growers

Gatunek owoców	Cechy jakości handlowej								
	zdrowotność	czystość	uszkodzenia	obecność szkodników	zawilgocenie powierzchniowe	stopień dojrzałości	obecność obcych zapachów, smaków	stopień rozwoju owoców	ordzawienia
Cała populacja	89,9	84,2	80,2	62,4	31,2	74,0	42,6	50,1	46,2
Jablka	84,8	73,8	77,2	57,9	15,9	65,5	36,6	35,7	48,3
Gruszki	92,0	76,0	81,3	58,7	20,0	72,0	34,7	37,3	44,0
Śliwki	91,4	91,4	82,9	72,9	47,1	81,4	61,4	58,6	x
Truskawki	94,3	85,7	77,1	52,9	30,0	74,3	20,0	50,0	x
Wiśnie	85,0	88,3	76,7	61,7	30,0	65,0	46,7	55,0	x
Czereśnie	92,0	90,0	86,0	70,0	44,0	86,0	56,0	64,0	x

Źródło: obliczenia własne na podstawie badań

Prawie przy każdej z cech jakości zwracało na nią uwagę więcej producentów czereśni i śliwek niż w przypadku innych gatunków. Dotyczy to przede wszystkim obecności zwilgocenia powierzchniowego, obcych zapachów, smaków oraz szkodników. Zastanawiającym, a jednocześnie niepokojącym jest natomiast fakt, że stosunkowo małą wagę do wszystkich cech przywiązywali producenci jabłek, pomimo że są one od wielu lat sztandarowym owocem pod względem upowszechniania unijnych norm jakości handlowej.

Na zdrowotność jabłek zwracało uwagę 84,8% ich producentów, na czystość i uszkodzenia 73,8% i 77,2%, na stopień dojrzałości i obecność szkodników 65,5% i 57,9%, na obecność obcych zapachów i smaków oraz stopień rozwoju 36,6% i 35,7%, a na zawilgocenia powierzchniowe 15,9%.

Wady owoców dopuszczalne w klasie Ekstra i I w opinii producentów

O stosunkowo niskim poziomie jakościowym owoców wprowadzanych do obrotu przez producentów świadczy również stopień dopuszczania przez nich wad w oferowanym towarze. Jak wynika z badań, część producentów dopuszczała wady nawet w opakowaniach z owocami zakwalifikowanymi do klasy Ekstra, które nie tylko z punktu widzenia zapisów normy, ale także z punktu widzenia znaczenia pojęcia „Ekstra” powinny charakteryzować się brakiem jakichkolwiek wad (z wyjątkiem 5% tolerancji).

Tabela 2. Wady owoców dopuszczalne w klasie Ekstra zdaniem badanych producentów, % producentów danego gatunku

Table 2. The permissible defects of fruits in the “Extra” class in the opinion of surveyed producers, % of a given group of growers

Wady	Gatunki					
	jabł-ka	gruszki	śliwki	tru-skawki	wiśnie	czere-śnie
Niewielkie wady kształtu	18,6	20,0	8,6	1,4	5,0	6,0
Niewielkie różnice w stopniu dojrzałości	25,5	21,3	7,1	5,7	18,3	8,0
Nieznaczne zróżnicowanie w stopniu wybarwienia	49,0	41,3	22,9	12,9	16,7	18,0
Niewielkie różnice w wielkości	26,2	18,7	17,1	14,3	16,7	10,0
Małe plamki	2,7	2,7	x	-	x	x
Ordzawienia	1,4	2,7	x	x	x	x
Uszkodzona szypułka	6,2	1,3	x	x	x	x
Plamki na 1/4 owocu	-	2,7	x	x	x	x
Otarty wosk	x	x	7,1	x	x	x
Lekkie uszkodzenia skórki	x	x	2,9	x	x	x
Lekkie wady miąższu	x	x	-	x	x	x
Niewielkie oparzenia	x	x	x	x	-	-
Zanieczyszczenie ziemią	x	x	x	-	x	x

x – nieuwzględniane wady przy poszczególnych gatunkach.

Źródło: obliczenia własne na podstawie badań

Również w przypadku owoców klasy I badania wykazały różne podejście producentów do oceny ich jakości, tym razem jednak zarówno „in plus”, jak i „in minus” z punktu widzenia. Wśród producentów jabłek i gruszek odpowiednio aż 49,0% i 41,3% badanych dopuszczało w klasie Ekstra zróżnicowany stopień wybarwienia owoców, 26,2% i 18,7% zróżnicowaną ich wielkość, a 25,5% i 21,3% zróżnicowany stopień dojrzałości (tab. 2). Zdaniem 18,6% i 20,0% producentów tych owoców dopuszczalne są również w tej klasie jakości niewielkie wady kształtu owoców, a według 6,2% i 1,3% badanych może być uszkodzona szypułka. Stosunkowo mniej respondentów twierdzących, że owoce

najwyższej klasy mogą różnić się w opakowaniu pod jakimkolwiek względem lub mieć jakieś wady, odnotowano w grupie uprawiających owoce sezonowe. Nieznaczone zróżnicowanie owoców pod względem wybarwienia dopuszczało w klasie Ekstra jedynie 22,9%, 12,9%, 16,7% i 18,0% odpowiednio producentów śliwek, truskawek, wiśni i czereśni, a niewielkie zróżnicowanie wielkościowe odpowiednio ich 17,1%, 14,3%, 16,7% i 10,0%. Bardzo nieliczni producenci śliwek dopuszczali również uszkodzoną skórkę i otarty na niej wosk. Było to 2,9% i 7,1% badanych w tej grupie.

Tabela 3. Wady owoców dopuszczalne w klasie I zdaniem badanych producentów, % producentów danego gatunku

Table 3. The permissible defects of fruit in class I in the opinion of the surveyed producers, % of a given group of growers

Wady	Gatunki					
	jabłka	gruszki	śliwki	truskawki	wiśnie	czereśnie
Niewielkie wady kształtu	47,6	50,7	58,6	30,0	35,0	50,0
Różny stopień dojrzałości	22,8	28,0	11,4	35,7	8,3	12,0
Różny stopień wybarwienia	53,1	54,7	24,3	38,6	23,3	18,0
Nieznaczone zróżnicowanie wielkościowe	73,8	80,0	74,3	62,9	60,0	66,0
Wyraźne zróżnicowanie wielkościowe	2,1	2,7	-	-	x	x
Lekkie uszkodzenia skórki	19,3	21,3	10,0	x	x	x
Lekkie wady miąższu	0,7	1,3	1,4	x	x	x
Brak szypułki	21,4	22,7	30,0	15,7	28,3	22,0
Uszkodzona szypułka	35,2	36,0	48,6	34,3	x	x
Otarty wosk	x	x	7,1	x	x	x
Nieliczne oparzenia słoneczne	x	x	x	x	5,0	2,0
Nieliczne uszkodzenia pogradowe	x	x	x	x	6,7	12,0
Suche uszkodzenia	x	x	x	5,7	x	x
Zanieczyszczenie ziemią	x	x	x	5,7	x	x
Ordzawienia	10,3	8,0	x	x	x	x

x – nieuwzględniane wady przy poszczególnych gatunkach.

Źródło: obliczenia własne na podstawie badań

Również w przypadku owoców klasy I badania wykazały różne podejście producentów do oceny ich jakości, tym razem jednak zarówno in plus, jak i in minus z punktu widzenia jakości. Na przykład zgodnie z normami dla poszczególnych owoców w klasie I dopuszcza się niewielkie wady kształtu, które jednak zdaniem aż 47,6% producentów jabłek, 50,7% producentów gruszek, 58,6% producentów śliwek, 30,0% producentów truskawek, 35,0% producentów wiśni i 50,0% producentów czereśni są niedopuszczalne (tab. 3). Norma odnośnie jabłek zezwala również, w tej klasie jakości, na sprzedaż owoców bez szypułek pod warunkiem nieuszkodzonej skórki, a 78,6% producentów uważało jej obecność za konieczną, w tym 64,8% dopuszczało tylko jej niewielkie uszkodzenie. Z drugiej jednak strony wśród producentów pozostałych gatunków, gdzie szypułka jest wymagana (przy truskawkach kielich i szypułka), od 15,7% do 30,0% badanych, zależnie od gatunku owoców, twierdziło, że owoce w klasie I mogą

być jej pozbawione. Ponadto respondenci dopuszczali w opakowaniu różny stopień wybarwienia owoców, podczas gdy normy zezwalają jedynie na niewielkie wady w tym zakresie. Najczęściej byli to producenci jabłek i gruszek, odpowiednio 53,1% i 54,7% tych grup. Zależnie od gatunku owoców respondenci wywiadu w różnym stopniu dopuszczali również różny stopień dojrzałości owoców, co jest niedopuszczalne w świetle norm. Ponadto normy nie pozwalają na żadne uszkodzenia miąższu, a w badanej populacji producentów jabłek i gruszek odpowiednio 0,7% i 1,3% sadowników uznawało je za dopuszczalne. Generalnie ci ostatni dopuszczali więcej wad w oferowanym towarze niż producenci owoców sezonowych.

Pakowanie i etykietowanie owoców jako element jakości handlowej

Badani producenci w różnym stopniu zwracali uwagę na jednorodność owoców w pojedynczym opakowaniu. Zgodni byli jedynie co do tego, iż owoce powinny być tej samej odmiany, jednak średnio 6,4% producentów uważało, że można je mieszać (tab. 4). Tylko 75,3% respondentów przywiązywało wagę do umieszczenia w jednym opakowaniu owoców tej samej klasy jakości, 63,0% respondentów owoców tej samej wielkości, 61,9% respondentów owoców o tym samym stopniu dojrzałości, a 59,9% i 59,8% respondentów owoców tego samego pochodzenia i tej samej barwy. W największym stopniu przywiązywali wagę do jednorodności pod względem większości cech producenci czereśni, w najmniejszym zaś producenci truskawek. Jeśli chodzi o jednolitość wybarwienia i stopnia dojrzałości, miały one najmniejsze znaczenie dla producentów jabłek i gruszek.

Tabela 4. Cechy jakościowe owoców uwzględniane przez producentów przy pakowaniu w pojedyncze opakowania handlowe, % producentów danego gatunku

Table 4. Components of fruit quality taken into account by producers when packing in separate containers, % of a given group of growers

Gatunek owoców	Cechy					
	pochodzenie	odmiana	klasa jakości	barwa	wielkość	stopień dojrzałości
Cała populacja	59,9	93,6	75,3	59,8	63,0	61,9
Jabłka	57,2	94,5	82,1	49,7	74,5	51,7
Gruszki	61,3	97,3	82,7	46,7	73,3	56,0
Śliwki	58,6	92,6	74,3	58,6	64,3	67,1
Truskawki	61,4	90,0	58,6	60,0	32,9	68,6
Wiśnie	55,0	95,0	70,0	60,0	56,7	61,7
Czereśnie	66,0	92,0	84,0	84,0	76,0	66,0

Źródło: obliczenia własne na podstawie badań.

Ważnym elementem jakości handlowej owoców, zarówno ze względu na wymogi prawa, jak i zdobycie zaufania konsumenta, jest ich etykietowanie. Niestety, zaledwie 25,7% całej populacji badanych wykonywało tę czynność. Najwięcej sadowników etykietowało partie gruszek i śliwek (32,0% i 32,9%), zaś najrzadziej etykietowanie stosowali producenci wiśni (18,3%). Wśród producentów pozostałych gatunków etykietowanie stosowało 22,8% producentów jabłek, 24,0% producentów czereśni oraz 24,3% producentów truskawek. Niezależnie więc od uprawianego gatunku większość

producentów nie przestrzegała przepisów prawnych, czego nie można tłumaczyć brakiem znajomości norm jakości handlowej, gdyż obowiązek etykietowania artykułów rolno-spożywczych nakłada na uczestników rynku także ustawa o jakości handlowej artykułów rolno-spożywczych [Ustawa... 2000].

W każdej grupie badanej populacji producenci etykietujący owoce z dużą dowolnością podchodzili do zamieszczania na nich informacji i żaden nie podawał wszystkich wymaganych normami jakości handlowej. Najwięcej, bo zależnie od gatunku 72,5% do 100% etykietujących, zamieszczało informacje o odmianie, a następnie o klasie jakości. Takich było od 46,9% do 95,6% (tab. 5). Informacje pozwalające na identyfikację wprowadzającego do obrotu, czyli nazwisko, adres pakującego lub jego znak firmowy oraz wskazujące na pochodzenie owoców (kraj), zamieszczane były przez odpowiednio od 21,6% do 54,5%, od 23,5% do 75,0% oraz od 41,2% do 89,4% etykietujących, zależnie od gatunku owoców. Najwięcej informacji o wprowadzanych do obrotu owocach podawali producenci czereśni, śliwek i gruszek. W znacznie mniej informacji zaopatrzone były pozostałe gatunki.

Tabela 5. Informacje umieszczone przez producentów na etykietach opakowań, % producentów danego gatunku
Table 5. Information included by producers in the labels of containers, % of producers labelling in a given group of growers

Gatunek owoców	Informacje							
	nazwa gatunku	nazwa odmiany	wielkość owoców	klasa jakości	masa netto	dane pakującego	kraj pochodzenia	znak handlowy
Jabłka	66,7	93,9	45,3	72,9	54,5	42,6	48,8	24,2
Gruszki	50,0	95,9	33,4	79,1	58,4	37,5	89,4	25,0
Śliwki	47,8	100	-	95,6	60,9	21,6	87,0	43,5
Truskawki	35,4	94,3	x	46,9	46,9	46,9	41,2	23,5
Wiśnie	54,5	72,5	x	63,8	45,3	54,5	45,3	27,3
Czereśnie	66,7	83,3	x	83,3	58,3	33,3	75,0	75,0

Źródło: obliczenia własne na podstawie badań.

Podsumowanie i wnioski

Jak wynika z badań producenci z województwa lubelskiego dysponują owocami bardzo zróżnicowanymi pod względem jakości handlowej. Dowolność w ocenie poziomu jakości owoców wskazuje, że deklarowana klasa jakości nie jest jednoznaczna u wszystkich badanych, jak również nie jest jednoznaczna z określoną normą. Potwierdza to fakt, iż u producentów nieznany był stopień dopuszczalnych w danej klasie wad, a część dopuszczała wady nawet w klasie Ekstra. Uczestnicy obrotu w różnym stopniu podchodzą również do jednorodności owoców w opakowaniu. Stosunkowo niski jest także poziom etykietowania

owoców, a ponadto producenci etykietujący owoce podchodzą z dużą dowolnością do zamieszczanych na etykietach informacji. Zatem wyniki powyższych analiz wskazują na dość niski poziom jakości handlowej owoców krajowej produkcji w świetle obowiązujących standardów. Przygotowanie owoców do sprzedaży nie spełnia niejednokrotnie nawet minimalnych wymagań. Powszechnie więc przekonanie o ogromnej roli norm w podnoszeniu jakości nie znalazło odzwierciedlenia na rynku Lubelszczyzny, pomimo ich obligatoryjności. Wydaje się zatem słuszne podjęcie jeszcze szerszej niż dotychczas akcji upowszechniania wiedzy o standardach jakościowych.

Literatura

- Ciechomski W. [1995]: Realizacja programu usprawnienia i modernizacji dystrybucji drogą do stabilizacji rynku ogrodniczego. [W:] Materiały konferencji „System stabilizowania rynku ogrodniczego – doświadczenia zagraniczne i propozycje dla Polski”. COBRO, Warszawa, ss. 36-41.
- Ciechomski W. [2002]: Uwarunkowania rozwoju sektora owocowo-warzywnego w aspekcie integracji z Unią Europejską. *Zagadnienia Ekonomiki Rolnej* nr 4-5, ss. 45-53.
- Jabłońska L., Pawlak J. [2004]: Wymagania jakościowe na rynku ogrodniczym. [W:] Materiały I Konferencji AGF Polska 2004. Warszawa, ss. 4-9.
- Nosecka B. [2003]: Dostosowywanie polskiego rynku owoców i warzyw do wymogów obowiązujących w Unii Europejskiej. [W:] Dostosowywanie polskiego rynku rolnego do wymogów Unii Europejskiej. IERiGŻ. Warszawa, ss. 165-176.
- Produkcja upraw ogrodniczych. [2004]. GUS, Warszawa.
- Rozporządzenie Komisji (WE) nr 1168/1999 z dnia 3 czerwca 1999 r. ustanawiające normy handlowe w odniesieniu do śliwek. [1999].
- Rozporządzenie Komisji (WE) nr 848/2000 z dnia 27 kwietnia 2000 r. zmieniające rozporządzenie (WE) nr 1168/1999 ustanawiające normy handlowe w odniesieniu do śliwek. [2000].
- Rozporządzenie Komisji (WE) nr 843/2002 z dnia 21 maja 2002 r. ustanawiające normę handlową dla truskawek i zmieniające rozporządzenie (EWG) nr 899/87. [2002].
- Rozporządzenie Komisji (WE) nr 85/2004 z dnia 15 stycznia 2004 r. ustanawiające normy handlowe w odniesieniu do jabłek. [2004A].
- Rozporządzenie Komisji (WE) nr 86/2004 z dnia 15 stycznia 2004 r. ustanawiające normy handlowe w odniesieniu do gruszek. [2004B].
- Rozporządzenie Komisji (WE) nr 214/2004 z dnia 6 lutego 2004 r. ustanawiające normę jakości dla wiśni i czereśni. [2004C].
- Rozporządzenie Komisji (WE) nr 907/2004 z dnia 29 kwietnia 2004 r. zmieniające normy handlowe mające zastosowanie do świeżych owoców i warzyw w odniesieniu do prezentacji i etykietowania. [2004D].
- Rozporządzenie Komisji (WE) nr 379/2005 z dnia 4 marca 2005 r. zmieniające rozporządzenie (WE) nr 1168/1999 ustanawiające normy handlowe w odniesieniu do śliwek. [2005A].
- Rozporządzenie Komisji (WE) nr 1238/2005 z dnia 28 lipca 2005 r. zmieniające rozporządzenie (WE) nr 85/2004 ustanawiające normy handlowe w odniesieniu do jabłek. [2005B].
- Rozporządzenie Rady (WE) Nr 2200/96 z 28 października 1996 roku w sprawie Wspólnej organizacji rynku owoców i warzyw. [1996].
- Rytyński W. [2005]: Zarządzanie jakością. Sigma. Skierniewice.
- Sikora T. [1995]: Żywność gwarantowanej jakości. *Przemysł Spożywczy* 6.
- Ustawa o jakości handlowej artykułów rolno-spożywczych z dnia 21 grudnia 2000 r. [2000]. *Dz. U.* nr 5 z 2001 r., poz. 44, z późniejszymi zmianami.

Karolina Pawlak¹
Walenty Poczta²
Joanna Średzińska³

Katedra Ekonomii i Polityki Gospodarczej w Agrobiznesie
Uniwersytet Przyrodniczy
Poznań

Perspektywy rozwoju handlu zagranicznego produktami mięsnymi w Polsce i Unii Europejskiej

Prospects of growth in foreign trade in meat products in Poland and the European Union

Abstract. Growth prospects of foreign trade in meat products in Poland and the European Union are presented in the paper. Four scenarios considering different scale of the world agricultural trade liberalization were analysed. *Global Trade Analysis Project* (GTAP), a computable general trade equilibrium model, was used to make some trade forecasts.

Key words: export, import, meat products, Poland, the European Union, intra-EU trade, extra-EU trade

Synopsis. W opracowaniu przedstawiono możliwe scenariusze rozwoju handlu zagranicznego produktami mięsnymi w Polsce i Unii Europejskiej do 2015 roku. Analizę symulacyjną zrealizowano w czterech wariantach różniących się skalą liberalizacji dostępu do światowych rynków rolnych. W wyniku badań określono perspektywy rozwoju polskiego handlu zagranicznego mięsem, podrobami i przetworami mięsnymi oraz pozycję Polski w wewnątrzspółnotowym handlu produktami mięsnymi, jak również możliwości rozwoju wymiany handlowej artykułami mięsnymi UE z krajami trzecimi. W analizie wykorzystano matematyczny model równowagi ogólnej *Global Trade Analysis Project* (GTAP).

Słowa kluczowe: eksport, import, produkty mięsne, Polska, Unia Europejska, handel wewnątrzspółnotowy, handel z krajami trzecimi

Wstęp

Sektor mięsny jest największym działem polskiej gospodarki żywnościowej. Jest głównym źródłem dochodów rolnictwa (około 40% produkcji towarowej) i największym działem przemysłu spożywczego (około 25% produkcji sprzedanej tego przemysłu) [Urban 2006]. Polska zajmuje także silną pozycję w sektorze mięsnym UE, plasując się na 5 miejscu pod względem wolumenu produkcji mięsa wśród 27 krajów Wspólnoty⁴.

Włączenie Polski do Jednolitego Rynku Europejskiego i przyjęcie zasad Wspólnej Polityki Handlowej spowodowało dynamiczny wzrost obrotów handlowych w sektorze rolno-spożywczym. W latach 2003-2007 wartość eksportu produktów rolno-żywnościowych z Polski podwoiła się z 5,2 mld euro do blisko 10,0 mld euro, a wartość importu wzrosła z 4,4 mld euro do blisko 8,0 mld euro [Polski... 2007 i 2008]. Szczególnie

¹ Dr, adres: ul. Wojska Polskiego 28, 60-637 Poznań, tel. (061) 8487576, email: pawlak@up.poznan.pl.

² Prof. dr hab., adres: ul. Wojska Polskiego 28, 60-637 Poznań, tel. (061) 8487114, email: poczta@up.poznan.pl.

³ Mgr, adres: ul. Wojska Polskiego 28, 60-637 Poznań, tel. (061) 8487576, email: sredzinska@up.poznan.pl

⁴ Dane za 2006 rok [FAOSTAT... 2008].

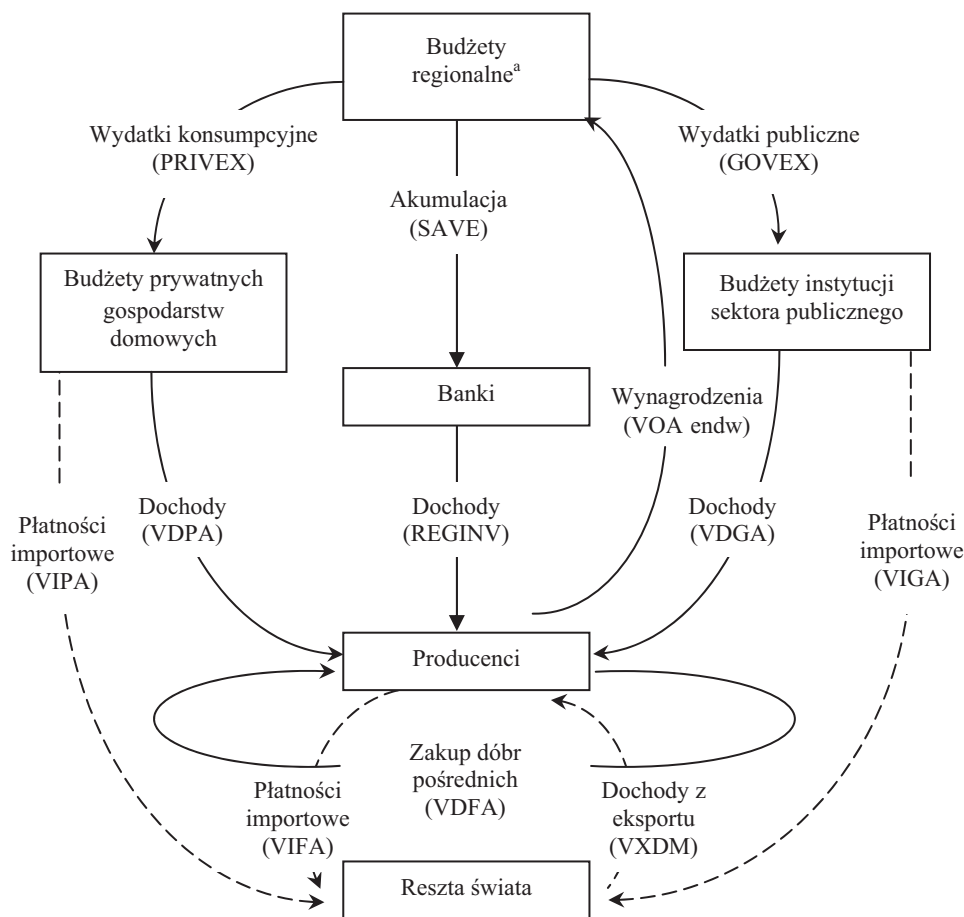
wysoką dynamikę wzrostu wymiany handlowej odnotowano w zakresie produktów pochodzenia zwierzęcego, w tym mięsa, podrobów i przetworów mięsnych. W analizowanym okresie wartość eksportu tej grupy asortymentowej zwiększyła się prawie 2,5-krotnie, a importu około 3-krotnie. W 2007 roku przychody z zagranicznej sprzedaży produktów mięsnych stanowiły niemal 18% eksportu artykułów rolnych i żywnościowych ogółem, a wydatki importowe pochłaniały około 9% całkowitych płatności z tytułu importu [Polski... 2008]. W najbliższych latach potencjał eksportowy i penetracja importowa sektora mięsnego w Polsce i pozostałych krajach UE zależą będzie m.in. od stosowanego instrumentarium Wspólnej Polityki Rolnej, wielkości popytu na produkty mięsne oraz poziomu ich cen na rynkach UE i rynku światowym. Istotnym czynnikiem determinującym poziom i strukturę handlu artykułami mięsnymi może być również postępująca liberalizacja światowych obrotów rolnych. Stąd, celem artykułu jest określenie możliwości rozwoju wymiany handlowej produktami mięsnymi w Polsce i UE w warunkach przewidywanej redukcji taryf celnych i subsydiów eksportowych oraz jej braku. Badania zrealizowano na trzech płaszczyznach, określono perspektywy rozwoju polskiego handlu zagranicznego mięsem, podrobami i przetworami mięsnymi oraz pozycję Polski w wewnątrzspółnotowym handlu artykułami mięsnymi, jak również możliwości rozwoju wymiany handlowej produktami mięsnymi UE z krajami trzecimi.

Metoda badań

W badaniach wykorzystano matematyczny model równowagi ogólnej⁵ Global Trade Analysis Project (GTAP). Modele równowagi ogólnej są często stosowanym narzędziem dla pomiaru średnio- i długookresowych efektów integracji rynków i znoszenia utrudnień w handlu, bowiem jak dowodzi Sztadynger [1997] handel międzynarodowy nie może być opisany prostym modelem ze względu na złożoność mechanizmów, jakie w nim występują, m.in. ze względu na nakładanie się decyzji konsumpcyjnych i produkcyjnych. Wykorzystany w analizie model GTAP został zbudowany w 1992 roku przez Hertela [Global... 1997] i od tej pory jest sukcesywnie rozwijany. Baza danych modelu obejmuje 87 regionów charakteryzujących się strukturą gospodarki otwartej (rys. 1) oraz 57 sektorów (grup produktów lub produktów) gospodarek krajowych⁶.

⁵ Istotą modeli równowagi ogólnej jest przesłanka, że w długim okresie gospodarka rozwija się w wyniku stałych dostosowań popytu i podaży, które odbywają się w wyniku zmian struktury swobodnie kształtujących się cen produktów i czynników produkcji, informujących konsumentów o kosztach produkcji poszczególnych dóbr i usług, oraz zmuszających producentów do zgodnej z decyzjami konsumentów alokacji czynników produkcji [Devarajan i Go 1998; Robinson i Roland-Holst 1988].

⁶ Zob. przewodnik [Global... 2006]. W analizie wykorzystano autorską agregację grup produktów i krajów świata. Wyróżniono następujące kategorie produktów: zboża, owoce i warzywa, nasiona oleistych, oleje i tłuszcze roślinne, cukier, mięso, podroby i przetwory mięsne, produkty mleczarskie, pozostałe surowce roślinne, pozostałe nieprzetworzone produkty pochodzenia zwierzęcego, pozostałe produkty żywnościowe, pozostałe produkty i usługi. Komponenty składowe wyróżnionych grup produktów przyjęto za GTAP Data Base 6.0. Agregację krajów świata sprowadzono do trzech grup, tj.: Polski, pozostałych krajów UE (UE-26) oraz pozostałych krajów świata.



Rys. 1. Model gospodarki otwartej bez interwencji państwa

Fig. 1. Multiregion open economy without government intervention

Objaśnienia: a – suma budżetów prywatnych gospodarstw domowych i instytucji sektora publicznego w regionie objętym bazą danych GTAP; w nawiasach podano oryginalne oznaczenia (ang.) stosowane w modelu GTAP; linie ciągłe dotyczą cyrkulacji w gospodarce zamkniętej, kreskowane natomiast oznaczają przepływy związane z otwarciem gospodarki.

Źródło: opracowanie własne na podstawie pracy Hertela i Tsigasa [1997].

Funkcja zagregowanego popytu w regionie o gospodarce zamkniętej, a więc niepowiązanej z gospodarką światową strumieniami wymiany handlowej, składa się z trzech elementów składowych: wydatków konsumpcyjnych gospodarstw domowych (PRIVEX), wydatków publicznych (GOVEX) oraz oszczędności (SAVE) (rys. 1). Jedynek źródłem dochodów dla gospodarstw domowych jest wynagrodzenie za udostępniane środki produkcji i usługi świadczone na rzecz producentów (VOA endw). Przedsiębiorstwa wytwarzają dobra finalne ze środków produkcji i usług oferowanych przez gospodarstwa domowe oraz z dóbr pośrednich nabywanych od innych producentów (VDFA). Następnie

sprzedają je, zaspokajając zarówno popyt konsumpcyjny, jak i inwestycyjny gospodarstw domowych i instytucji sektora publicznego (VDPA, VDGA, REGINV), i czerpią z tego tytułu dochody. W modelu gospodarki otwartej, gospodarka krajowa nawiązuje wymianę handlową, w związku z czym w strukturze modelu pojawiają się partnerzy handlowi, będący źródłem importu dla gospodarki krajowej, a jednocześnie rynkiem zbytu dla wytwarzanych w niej towarów oraz usług i źródłem wpływów z eksportu (VXDM). Całkowite płatności z tytułu zakupów importowych (konsumpcyjnych i inwestycyjnych) pochodzą z trzech źródeł: krajowych gospodarstw domowych (VIPA), instytucji sektora publicznego (VIGA) oraz producentów (VIFA).

Tabela 1. Ludność, PKB, produkcja podstawowych artykułów rolnych oraz produktywność zasobów ziemi i pracy w rolnictwie w Polsce, krajach UE-26 i pozostałych krajach świata w 2006 roku oraz prognoza na lata 2010 i 2015
Table 1. Population, GDP, production of major agricultural products in Poland, the EU-26 and the rest of the world in 2006 and prospects for 2010 and 2015

Wielkość badana	Jednostka	Rok				
		2006	2010	2015	2010	2015
		wielkości bezwzględne			2006=100	
Polska						
Ludność	mln osób	38,1	38,4	38,1	100,7	100,0
PKB	mld USD	338,7	418,0	495,9	123,4	146,4
Zboża	mln ton	21,8	26,4	28,4	121,1	130,3
Nasiona oleistych	mln ton	1,7	1,7	1,7	100,0	100,0
Mięso	mln ton	3,5	3,6	3,8	102,9	108,6
Mleko	mln ton	12,0	12,1	12,1	100,7	100,7
Produktywność ziemi	tys. USD/osobę	1,3	1,4	1,5	107,4	117,8
Produktywność pracy	tys. USD/osobę	10,7	11,0	11,5	103,6	108,4
Pozostałe kraje UE						
Ludność	mln osób	453,6	453,7	455,2	100,0	100,4
PKB	mld USD	14 203,0	16 268,5	18 698,3	114,5	131,7
Zboża	mln ton	220,8	264,0	271,5	119,6	123,0
Nasiona oleistych	mln ton	18,4	28,7	32,9	156,0	178,8
Mięso	mln ton	38,6	38,9	39,4	100,8	102,1
Mleko	mln ton	135,5	136,5	136,1	100,7	100,5
Produktywność ziemi	tys. USD/osobę	2,3	2,4	2,6	104,5	110,5
Produktywność pracy	tys. USD/osobę	36,6	43,5	56,1	118,9	153,1
Pozostałe kraje świata						
Ludność	mln osób	6 101,1	6 361,8	6 737,2	104,3	110,4
PKB	mld USD	33 920,2	38 978,2	46 218,1	114,9	136,3
Zboża	mln ton	1 978,5	1 897,1	2 026,4	95,9	102,4
Nasiona oleistych	mln ton	272,2	291,5	328,1	107,1	120,5
Mięso	mln ton	230,8	240,1	256,8	104,0	111,3
Mleko	mln ton	506,3	516,6	566,9	102,0	112,0

Źródło: [Agriculture... 2008; FAPRI... 2008; Prospects... 2007; Rocznik... 2007; World... 2002; FAOSTAT... 2008; Tabela... 2008; Data... 2008], obliczenia własne.

Wykorzystanie modelu w celu prognozowania rozwoju wymiany handlowej polega na budowie scenariuszy symulacyjnych i określeniu wpływu symulowanych zmiennych egzogenicznych na wielkość importu i eksportu określonych produktów (grup produktów lub sektorów gospodarek krajowych). Przystępując do realizacji zamierzenia badawczego sformułowano scenariusze symulacyjne, w których za zmienne egzogeniczne obrano: liczbę ludności, wielkość PKB i wolumen produkcji podstawowych artykułów rolnych w Polsce, pozostałych krajach UE (UE-26) i pozostałych krajach świata, produktywność zasobów ziemi i pracy w rolnictwie polskim i krajów UE-26 (tabela 1) oraz wysokość taryf celnych i subsydiów eksportowych w światowym handlu rolnym.

W zakresie liberalizacji wymiany zagranicznej symulacje przeprowadzono w czterech wariantach, różniących się stopniem redukcji taryf celnych. W wariantcie pierwszym przyjęto redukcję stawek celnych wynikającą z propozycji Komisji Europejskiej z 28 października 2005 roku. Ponieważ oferta ta jest dość silnie kwestionowana przez pozostałych partnerów w WTO, uważających, że zawarte w niej koncesje nie są wystarczające, w wariantach drugim i trzecim założono wyższy poziom redukcji taryf, postulowany odpowiednio przez grupę krajów G-20⁷ i USA. Zastosowano pasmową formułę redukcji stawek celnych⁸, przewidującą, że wszystkie taryfy, w zależności od wysokości, mają być podzielone na cztery pasma redukcyjne. Do każdego z tych pasm ma być zastosowany inny współczynnik redukcji, tym większy, im wyższy jest poziom taryf celnych [Giziński, Lewandowska, Babuchowski 2006]. Jeśli chodzi o redukcję subsydiów eksportowych, we wszystkich trzech wariantach przyjęto całkowite zniesienie wszystkich dotacji w eksporcie żywności. Za okres implementacji postanowień liberalizacyjnych przyjęto lata 2009-2013. Czwarty wariant symulacji opierał się na założeniu braku dalszej liberalizacji światowego handlu rolnego.

Symulacje zrealizowano w perspektywie krótko- i średniookresowej, dotyczącej odpowiednio sytuacji w roku 2010 i 2015. Ekstrapolację wartości obrotów handlowych wykonano metodą estymacji nieliniowej Gragg'a⁹. Ponieważ walutą modelu jest dolar amerykański, a aktualna baza danych GTAP skonstruowana została w oparciu o kurs walutowy z 2001 roku, kiedy to, w przeciwieństwie do sytuacji obecnej, dolar był walutą silniejszą niż euro, analizowane wartości eksportu i importu wynikające z modelu GTAP poddano korekcie uwzględniającej strukturę geograficzną obrotów oraz kształtowanie się wzajemnego kursu wymiennego euro w stosunku do dolara.

Scenariusze rozwoju handlu produktami mięsnymi

⁷ Do grupy G-20 WTO należą: Argentyna, Boliwia, Brazylia, Chile, Chiny, Kuba, Egipt, Gwatemala, Indie, Indonezja, Meksyk, Nigeria, Pakistan, Paragwaj, Filipiny, Republika Południowej Afryki, Tanzania, Tajlandia, Wenezuela, Zimbabwe.

⁸ Redukcje dotyczą stawek Klauzuli Największego Uprzywilejowania (KNU). W procesie implementacji zobowiązań redukcyjnych członkowie WTO będą mogli skorzystać z prawa wprowadzenia mniejszej, niż wynikająca z pasmowej formuły redukcyjnej, redukcji ceł na tzw. „towary wrażliwe”. Z uwagi na brak list towarów wrażliwych, w analizie pominięto tą kwestię.

⁹ Estymacja nieliniowa stanowi ogólną procedurę dopasowania, która służy do oszacowania dowolnego rodzaju zależności między zmienną zależną (lub objaśnianą) a zmiennymi niezależnymi. Błędy szacunków wykonanych przy użyciu takich metod są mniejsze niż w przypadku estymacji liniowej.

Z wykonanych symulacji wynika, że w latach 2006-2010 wpływy z eksportu mięsa, podrobów i przetworów mięsnych z Polski mogą się zwiększyć od około 40%, w warunkach implementacji koncesji liberalizacyjnych zgłaszanych na forum WTO przez USA (wariant 3), do 60%, przy wstrzymaniu dalszych dążeń do liberalizacji obrotów rolnych (wariant 4), osiągając odpowiednio wartość 2,5-2,9 mld USD. W tym samym czasie można się również spodziewać wzrostu wartości importu tej grupy produktów w granicach od 50% do 70%, w przypadku nasilenia tendencji liberalizacyjnych w światowym handlu rolnym (wariant 1-3), lub o niespełna 20%, przy założeniu braku dalszej redukcji taryf celnych (wariant 4) (tabela 2). Wartości importu tej grupy asortymentowej oscylowałyby wówczas w przedziale od 876 mln USD, przy wdrożeniu scenariusza liberalizacji zgodnie z propozycją USA, do 604 mln USD, przy kontynuacji obecnych warunków dostępu do rynków rolnych.

Tabela 2. Polski handel zagraniczny mięsem, podrobami i przetworami mięsnymi w 2006 roku oraz prognoza na lata 2010 i 2015

Table 2. Polish foreign trade in meat, edible meat offal and meat preparations in 2006 and prospects for 2010 and 2015

Element bilansu	Rok					
	2006	2010	2015	2010	2015	
	mln USD			2006=100	2010=100	
Wariant 1 - Propozycja Komisji Europejskiej z 28.10.2005						
Eksport	1 785,7	2 647,5	3 200,6	148,3	179,2	120,9
Import	511,9	762,0	604,7	148,9	118,1	79,4
Saldo	1 273,8	1 885,5	2 595,9	148,0	203,8	137,7
Wariant 2 - Propozycja krajów G-20						
Eksport	1 785,7	2 577,1	3 059,6	144,3	171,3	118,7
Import	511,9	813,9	652,2	159,0	127,4	80,1
Saldo	1 273,8	1 763,2	2 407,3	138,4	189,0	136,5
Wariant 3 - Propozycja USA						
Eksport	1 785,7	2 498,7	2 914,3	139,9	163,2	116,6
Import	511,9	875,6	707,7	171,1	138,2	80,8
Saldo	1 273,8	1 623,0	2 206,6	127,4	173,2	136,0
Wariant 4 - Brak dalszej liberalizacji						
Eksport	1 785,7	2 875,6	3 768,1	161,0	211,0	131,0
Import	511,9	603,8	457,1	117,9	89,3	75,7
Saldo	1 273,8	2 271,9	3 311,0	178,4	259,9	145,7

Źródło: [Polski... 2007]; Tabela... 2008], symulacje GTAP i obliczenia własne.

Porównując uzyskane wyniki wariantu 4 symulacji z rezultatami handlu produktami mięsnymi za 2007 rok¹⁰, można stwierdzić, że konwergencja cen w Polsce i pozostałych krajach UE oraz relatywnie silna pozycja złotego na rynku walutowym mogą spowodować obniżenie konkurencyjności cenowej eksportowanych z Polski produktów, a tym samym wygasanie dynamiki wzrostu ich zagranicznej sprzedaży. Z drugiej strony, jeśli utrzymają się lub wzrosną ceny tych artykułów na rynkach UE i rynku światowym, w najbliższych latach może nastąpić ograniczenie importu analizowanych grup towarowych. Zważywszy na wielkość krajowego potencjału produkcyjnego i relatywnie wysoki stopień samowystarczalności w zakresie produktów mięsnych, można w tej sytuacji oczekiwać wzrostu wykorzystania rodzimej produkcji w zaspokajaniu popytu na rynku wewnętrznym.

Wyhamowanie tendencji rozwojowej w eksporcie mięsa, podrobów i przetworów mięsnych z Polski można również wytłumaczyć oczekiwaną redukcją przewag kosztowo-cenowych wykorzystywanych w handlu wewnątrzspółnotowym¹¹, a determinowanych niską opłatą pracy i niskimi cenami ziemi, oraz, w przypadku wariantów zakładających postępującą liberalizację światowego handlu rolnego (wariant 1-3), wzrostem konkurencji ze strony producentów spoza UE.

Ponadto, z badań ankietowych przeprowadzonych w 2006 roku na zlecenie IERiGŻ-PIB wynika, że według przedsiębiorstw przetwórstwa mięsnego głównymi barierami rozwoju eksportu wewnątrz UE są zmienny kurs euro i aprecjacja złotego, skomplikowane procedury administracyjne, konkurencja ze strony „szarej strefy” oraz zmienne i niejasne regulacje prawne. W eksporcie do krajów trzecich wskazuje się natomiast na duże ryzyko handlowe i finansowe zawieranych transakcji, politykę ochrony rynków wschodnich, wygórowane wymagania jakościowe oraz trudny dostęp do subwencji eksportowych [Judzińska, Szczególska i Szczepaniak 2007].

W perspektywie średniookresowej (do 2015 roku) można spodziewać się dalszego wzrostu wartości eksportu mięsa, podrobów i przetworów mięsnych, aczkolwiek mniej dynamicznie niż w latach 2006-2010, oraz zmniejszenia wydatków importowych w granicach od 20%, w przypadku postępującej liberalizacji handlu rolnego (wariant 1-3), do 25%, w sytuacji zaniechania dalszych dążeń w tym kierunku, w stosunku do 2010 roku (tabela 2). W konsekwencji można przewidywać, że w latach 2006-2015 dodatnie saldo obrotów handlowych sektora mięsnego powinno ulegać systematycznej poprawie. W 2015 roku może ono oscylować w przedziale 2,2-2,6 mld USD w warunkach zmniejszenia poziomu ochrony celnej rynków rolnych lub osiągnąć wartość 3,3 mld USD, przy wstrzymaniu procesów liberalizacji w światowym handlu rolnym.

Mimo znacznego wzrostu wartości obrotów handlowych produktami mięsnymi, odnotowanego w latach 2003-2007, Polska nie należy do największych eksporterów produktów mięsnych w UE. W 2006 roku udział eksportu artykułów mięsnych z Polski stanowił 4% eksportu wewnątrzspółnotowego, a odsetek importu tych produktów do

¹⁰ Wartość eksportu produktów mięsnych w 2007 roku wyniosła blisko 1,8 mld euro (2,4 mld USD), a importu około 700 mln euro (935 mln USD) [Polski... 2008].

¹¹ Obecnie przewagi te są większe na poziomie przetwórstwa niż produkcji żywca. O ile przetwory z mięsa czerwonego są o blisko 50%, a przetwory drobiowe o ponad 40% tańsze w Polsce niż w Niemczech, ceny żywca wieprzowego, drobiowego i wołowego są w Polsce odpowiednio o około 10%, 30% i 25% niższe niż w Niemczech. Redukcja tych przewag będzie skutkiem wyrównywania różnic w jakości oferowanych produktów oraz niwelowania dysproporcji w poziomie kosztów produkcji i dochodów rolników w poszczególnych krajach członkowskich UE [Drożdż i Szczególska 2006; Szczególska 2006].

Polski w całkowitym imporcie wewnątrzspółnotowym wynosił niespełna 3%¹² (tabela 3). Wraz z przewidywanym do 2010 roku wzrostem wartości polskiego handlu zagranicznego artykułami mięsnymi można spodziewać się umocnienia pozycji Polski w handlu wewnątrzspółnotowym¹³. W roku 2010 udział eksportu artykułów mięsnych z Polski do UE może wynieść od niemal 7,5%, w przypadku braku dalszej liberalizacji światowego handlu rolnego (wariant 4), do 9-10%, przy założeniu postępującej liberalizacji dostępu do rynku (warianty 1-3) (tabela 3). Do roku 2015 odsetek ten może się zwiększyć nawet do 12-15% (tabela 3). Symulacje według GTAP wskazują bowiem, że zarówno w perspektywie krótko-, jak i średniookresowej, rosnącym wartościom eksportu produktów mięsnych z Polski, towarzyszyć mogą malejące wartości eksportu tej grupy asortymentowej w ramach UE. Import wyrobów mięsnych z UE do Polski może się z kolei ukształtować w granicach 3,7-4,6% importu wewnątrzspółnotowego w 2010 roku i 3,0-3,8% w 2015 roku (tabela 3). Na podstawie wykonanych prognoz można stwierdzić, że zmniejszenie znaczenia Polski w imporcie wewnątrzspółnotowym, przewidywane w 2015 roku, może wynikać z szybszego spadku wartości importu produktów mięsnych do Polski niż importu wewnątrzspółnotowego ogółem.

Tabela 3. Udział handlu produktami mięsnymi Polski z UE w handlu wewnątrzspółnotowym w 2006 roku oraz prognoza na lata 2010 i 2015, %

Table 3. Share of trade in meat products between Poland and the EU in intra-EU trade in 2006 and prospects for 2010 and 2015

Kierunek handlu	Rok		
	2006	2010	2015
Wariant 1 - Propozycja Komisji Europejskiej z 28.10.2005			
Eksport	4,0	9,2	14,1
Import	2,9	4,4	3,5
Wariant 2 - Propozycja krajów G-20			
Eksport	4,0	9,5	14,5
Import	2,9	4,5	3,6
Wariant 3 - Propozycja USA			
Eksport	4,0	9,8	15,0
Import	2,9	4,6	3,8
Wariant 4 - Brak dalszej liberalizacji			
Eksport	4,0	7,4	12,0
Import	2,9	3,7	3,0

Źródło: [Polski... 2007; Tabela... 2008; Agricultural... 2008] symulacje według GTAP i obliczenia własne.

¹² Analizie poddano wartości eksportu i importu mięsa i żywca rzeźnego w ekwiwalencie mięsa w wadze poubojowej.

¹³ Dla uproszczenia przyjęto, że udział krajów UE w strukturze polskiego eksportu i importu produktów mięsnych w latach 2010 i 2015 kształtować się będzie na poziomie z roku 2007, tj. odpowiednio 91% i 87% [Polski... 2008].

Jeśli chodzi o handel UE z krajami trzecimi, obliczenia symulacyjne wskazują, że w latach 2006-2010 może nastąpić spadek wartości eksportu mięsa, podrobów i przetworów mięsnych na rynki poza UE w granicach od 20% do 30%, w warunkach implementacji nowego porozumienia rolnego (wariant 1-3), lub jej stabilizacja na poziomie zbliżonym do 2006 roku, przy wstrzymaniu dalszych procesów liberalizacyjnych w handlu rolnym (wariant 4) (tabela 4). Przychody z tytułu eksportu na rynki pozaunijne wyniosłyby wówczas odpowiednio 4,2-4,6 mld USD, w sytuacji redukcji taryf celnych i zniesienia subsydiów eksportowych, oraz ponad 5,7 mld USD, w razie zaniechania dążeń do liberalizacji światowych obrotów rolnych. W okresie 2010-2015 malejąca tendencja wartości eksportu z UE do krajów trzecich może być kontynuowana. Wykonane prognozy dowodzą, że w perspektywie do 2010 roku obniżenie poziomu ochrony celnej rynku wewnętrznego UE może spowodować wzrost importu produktów mięsnych spoza Wspólnoty o około 3-12%, tj. do 5,8-6,3 mld USD (wariant 1-3), a brak zmian w tym zakresie doprowadzić do niewielkiego, nieprzekraczającego 5%, spadku importu (wariant 4). W kolejnych latach poziom wydatków importowych na artykuły mięsne sprowadzane spoza UE może się zmniejszać, niezależnie od stanu zaawansowania procesów liberalizacyjnych w handlu rolnym.

Tabela 4. Handel mięsem, podrobami i przetworami mięsnymi UE z krajami trzecimi w 2006 roku oraz prognoza na lata 2010 i 2015

Table 4. Extra-EU trade in meat, edible meat offal and meat preparations in 2006 and prospects for 2010 and 2015

Kierunek handlu	Rok					
	2006	2010	2015	2010	2015	
	mln USD			2006=100	2010=100	
Wariant 1 - Propozycja Komisji Europejskiej z 28.10.2005						
Eksport	5 804,0	4 609,3	4 397,4	79,4	75,8	95,4
Import	5 609,5	5 790,5	5 598,1	103,2	99,8	96,7
Saldo	194,5	-1 181,2	-1 200,7	x	x	x
Wariant 2 - Propozycja krajów G-20						
Eksport	5 804,0	4 406,6	4 144,4	75,9	71,4	94,0
Import	5 609,5	5 999,1	5 854,3	106,9	104,4	97,6
Saldo	194,5	-1 592,4	-1 709,9	x	x	x
Wariant 3 - Propozycja USA						
Eksport	5 804,0	4 188,4	3 885,0	72,2	66,9	92,8
Import	5 609,5	6 259,3	6 165,4	111,6	109,9	98,5
Saldo	194,5	-2 070,9	-2 280,4	x	x	x
Wariant 4 - Brak dalszej liberalizacji						
Eksport	5 804,0	5 743,4	5 644,8	99,0	97,3	98,3
Import	5 609,5	5 299,6	4 933,5	94,5	87,9	93,1
Saldo	194,5	443,7	711,3	228,1	365,7	160,3

Źródło: [Agricultural... 2008], symulacje według GTAP i obliczenia własne.

Z powyższego wynika, że w przypadku wdrożenia nowych koncesji liberalizacyjnych UE może stać się importerem netto produktów mięsnych, a wartość deficytu notowanego w relacjach z krajami trzecimi wraz z upływem czasu może się pogłębiać (tabela 4). Utrzymanie status quo w zakresie warunków dostępu do rynku może zaś przyczynić się do systematycznej poprawy salda obrotów handlowych produktami mięsnymi UE z krajami trzecimi.

Zarówno w przypadku Polski, jak i krajów UE, na wyższe wartości eksportu, niższe importu, a w konsekwencji korzystniejszy wynik bilansu handlowego w sektorze mięsnym, wskazuje wariant 4 symulacji, opierający się na założeniu braku dalszej liberalizacji wymiany zagranicznej (tabele 2 i 4). Można zatem stwierdzić, że obniżenie poziomu ochrony rynku wewnętrznego UE, którego integralną częścią jest rynek polski, prowadzi do powiększania importu artykułów mięsnych, a redukcja subsydiów eksportowych wywoływać spadek opłacalności eksportu na rynki o niskich cenach.

Podsumowanie

Na podstawie wykonanych analiz można skonstatować, że impuls jaki dało do rozwoju wymiany handlowej włączenie Polski w obszar Jednolitego Rynku Europejskiego i przyjęcie zasad Wspólnej Polityki Handlowej UE powoli wygasa. W latach 2006-2015 można się jeszcze spodziewać wzrostu wartości eksportu mięsa, podrobów i przetworów mięsnych z Polski, jednak tempo tego wzrostu będzie najprawdopodobniej maleć. Należy podkreślić, że wraz ze wzrostem wartości eksportu artykułów mięsnych z Polski powinna umacniać się także jej pozycja w eksporcie wewnątrzspółnotowym. Wartość importu produktów mięsnych do Polski, po wzroście przewidywanym w perspektywie krótkookresowej, do 2015 roku może ulec zmniejszeniu nawet o 20-25% w porównaniu do 2010 roku. Tym samym może nastąpić spadek znaczenia Polski jako odbiorcy artykułów mięsnych w ramach UE.

Nasilenie tendencji liberalizacyjnych w światowym handlu rolnym może prowadzić do utraty części rynku przez rolników i przetwórców z Polski i UE, a w rezultacie powodować obniżenie wartości eksportu i wzrost wartości importu produktów mięsnych. Można więc wnioskować, że liberalizacja wymiany gospodarczej z zagranicą wzmacnia presję konkurencyjną ze strony krajów o niskich kosztach wytwarzania i zwiększa intensywność konkurencji zarówno na rynku krajowym, jak i międzynarodowym. Należy jednak podkreślić, że do 2015 roku Polska powinna pozostać eksporterem netto artykułów mięsnych. Skutki redukcji taryf celnych i zniesienia subsydiów eksportowych mogą być dużo bardziej dotkliwe dla pozostałych krajów UE. Implementacja nowego porozumienia rolnego może bowiem prowadzić do wykreowania rosnącego deficytu w handlu produktami mięsnymi UE z krajami trzecimi.

Literatura

- Agricultural trade statistics. [2008]. Tryb dostępu: http://ec.europa.eu/agriculture/agrista/index_en.htm. Data odczytu: 6.06.2008.
- Agriculture in the European Union. Statistical and economic information 2007. [2008]. European Union, Directorate-General for Agriculture and Rural Development, Bruksela-Luksemburg.

- Data & Statistics, GDP and GNI. [2008]. Tryb dostępu: <http://web.worldbank.org/>. Data odczytu: kwiecień 2008.
- Devarajan S., Go D. S. [1998]: The simplest dynamic general equilibrium model of an open economy. *Journal of Policy Modeling*, tom 20, nr 6.
- Drożdż J., Szczególska M. [2006]: Stan przewag cenowych na rynku wybranych produktów przetwórstwa spożywczego. [W:] Ocena zmian konkurencyjności polskich producentów żywności po wejściu do UE. I. Szczepaniak (red.). Raport PW nr 37, IERiGŻ-PIB, Warszawa.
- FAOSTAT Database Collections 2008. [2008]. Tryb dostępu: <http://www.fao.org>. Data odczytu: kwiecień 2008.
- FAPRI 2008 U.S. and World Agricultural Outlook. [2008]. FAPRI, Iowa State University, University of Missouri-Columbia.
- Giziński A., Lewandowska I., Babuchowski A. [2006]: Przyszłość polskiego rolnictwa w kontekście negocjacji rolnych w ramach Światowej Organizacji Handlu (WTO). Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi, Departament Unii Europejskiej i Współpracy Międzynarodowej, Warszawa.
- Global Trade Analysis. Modeling and Applications. [1997]. T. W. Hertel (red.). Cambridge University Press, Cambridge.
- Global Trade, Assistance and Production: the GTAP 6 Data Base. [2006]. B. V. Dimaranan (red.). Center for Global Trade Analysis, Purdue University.
- Hertel T. W., Tsigas M. E. [1997]: Structure of GTAP. [W:] Global Trade Analysis. Modeling and Applications. T. W. Hertel (red.). Cambridge University Press, Cambridge.
- Judzińska A., Szczególska M., Szczepaniak I. [2007]: Ocena konkurencyjności głównych sektorów gospodarki żywnościowej. Raport PW nr 63, IERiGŻ-PIB, Warszawa.
- Polski handel zagraniczny artykułami rolno-spożywczymi w 2006 roku. [2007]. FAMMU/FAPA, Warszawa.
- Polski handel zagraniczny artykułami rolno-spożywczymi w 2007 roku. [2008]. FAMMU/FAPA, Warszawa.
- Prospects for agricultural markets and income in the European Union 2007-2014. [2007]. European Commission, Directorate-General for Agriculture and Rural Development, Bruksela-Luksemburg.
- Robinson S., Roland-Holst D. W. [1988]: Macroeconomic structure and computable general equilibrium models. *Journal of Policy Modeling*, tom 10, nr 3.
- Rocznik statystyczny rolnictwa i obszarów wiejskich. [2007]. GUS, Warszawa.
- Szczególska M. [2006]: Stan przewag cenowych na rynku podstawowych produktów rolnictwa. [W:] Ocena zmian konkurencyjności polskich producentów żywności po wejściu do UE. I. Szczepaniak (red.). Raport PW nr 37, IERiGŻ-PIB, Warszawa.
- Sztaudynger J. J. [1997]: Ekonometryczne modelowanie produkcji, wymiany zagranicznej i zadłużenia. Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.
- Tabela średnich rocznych kursów walut NBP. [2008]. Tryb dostępu: <http://www.nbp.pl>. Data odczytu: 22.04.2008.
- Urban R. [2006]: Raport o stanie i perspektywach rozwoju sektora mięsnego w Polsce. [W:] Raport o stanie i perspektywach przemysłu rolno-żywnościowego. Rada Gospodarki Żywnościowej przy Ministrze Rolnictwa i Rozwoju Wsi, Warszawa 2006.
- World Agriculture: towards 2015/2030. Summary report. [2002]. FAO, Rzym.

Robert Pietrzykowski¹

Paweł Kobus²

Katedra Ekonomiki Rolnictwa i Stosunków Międzynarodowych
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego
Warszawa

Wielowymiarowe metody statystyczne w analizie wyników ekonomiczno-produkcyjnych gospodarstw rolnych wybranych państw Unii Europejskiej

Multivariate statistical methods in analysis of production and economic results of agricultural holdings in the EU countries

Abstract. Multivariate methods for analysis of the production and economic results in agricultural holdings in the EU countries are presented. Three methods were used: principal components analysis, cluster analysis and k-means method. The data base concerned 25 countries in the period of 1989-2006.

Key words: multidimensional methods, PCA, cluster analysis, production and economic results

Synopsis. W pracy zaprezentowano wykorzystanie wielowymiarowych metod statystycznych do analizy wyników ekonomiczno-produkcyjnych gospodarstw rolnych w wybranych państwach Unii Europejskiej. Wykorzystano trzy metody statystyczne: analizę składowych głównych, analizę k-średnich oraz analizę skupień. Dane dotyczyły 25 państw EU w latach 1989-2006.

Słowa kluczowe: metody wielowymiarowe, PCA, analiza skupień, wyniki ekonomiczno-produkcyjne

Wstęp

Prowadząc proces badawczy bardzo często stajemy przed problemem grupowania obiektów ze względu na jedną lub wiele cech. Jako obiekty możemy przyjmować gospodarstwo, państwo czy dział gospodarki. Natomiast podziału obiektów dokonujemy biorąc pod uwagę pewne własności, którymi się rozpatrywany obiekt charakteryzuje. Naturalnym procesem porównywania obiektów jest ich podział na grupy jednorodne. Grupa jednorodna to taka grupa, której obiekty różnią się ze względu na rozważaną cechę bądź cechy od obiektów nie przynależnych do tej grupy jednorodnej [Marek 1989].

W badaniach znacznie częściej wykorzystywane są wielowymiarowe metody statystyczne ze względu na to, że problemy rozważane dotyczą obserwacji wielocechowych. Problem, jaki napotykamy w prowadzonych analizach, dotyczy tego, jaką metodę wybrać oraz jak dokonać podziału na określoną liczbę grup jednorodnych, ponieważ wiele z wykorzystywanych metod statystycznych nie daje jasnej odpowiedzi na pytanie, na ile grup powinno się podzielić badane obiekty. Najczęściej stosowanymi wielowymiarowymi metodami statystycznymi są analiza skupień, metoda k-średnich oraz metoda składowych głównych [Pietrzykowski i Kobus 2006; Borkowski i Szczęśny 1989; Pietrzykowski i inni 1997; Pociecha i inni 1988].

W pracy podjęto próbę zastosowania wybranych metod statystycznych do analizy wyników ekonomicznych wybranych państw Unii Europejskiej.

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

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

Metody statystyczne

W pracy zastosowano ogólnie znane wielowymiarowe metody statystyczne wykorzystywane w badaniach wielocechowych obiektów, dlatego ich dokładny opis pominięto. Jedną z wykorzystywanych metod była analiza składowych głównych (PCA, Principal Component Analysis), która należy do klasy technik określanych w statystyce jako analiza czynnikowa. Celem tych metod jest wykrycie wspólnych czynników, które powodują istnienie zależności pomiędzy obserwowanymi zmiennymi. W efekcie można obserwowane zmienne przedstawić w postaci funkcji mniejszej liczby nieobserwowanych (sztucznych) zmiennych zwanych czynnikami. Funkcja, którą uzyskujemy zwykle jest funkcją liniową, natomiast liczba czynników powinna być niewielka ponieważ wtedy uzyskujemy oszczędniejszy opis struktury zależności. Analiza struktury zależności sprowadza się więc do estymacji parametrów naszej funkcji. Podstawowym zastosowaniem metody analizy składowych głównych jest ograniczenia liczby badanych zmiennych i prostszy opis badanego zjawiska poprzez sztuczne zmienne (czynniki) [Morison 1990].

Innym zastosowaniem metody analizy składowych głównych jest wykorzystanie jej do interpretacji zależności pomiędzy badanymi zmiennymi oraz badania struktury zbioru obserwacji [Falniowski 2003, Morison 1990]. Można również wykorzystać tę metodę statystyczną do grupowania badanych obiektów [Pietrzykowski 2005]. Jednak w tym przypadku analiza powinna być ostrożna, ponieważ analiza składowych głównych nie daje informacji jak podzielić badane obiekty, a może być jedynie użyta do wstępnej analizy przed dalszymi badaniami, np. analizy skupień. Problemem pojawiającym się w przypadku analizy składowych głównych jest wybór odpowiedniego procentu ogólnej wyjaśnianej zmienności przez zmienne wykorzystywane w analizie. Jeżeli jest on zbyt mały, nie można mieć dużego zaufania do uzyskanych wyników. Zwykle uważa się, że uzyskanie wyjaśnienia ogólnej zmienności powyżej 75% przez dwie pierwsze składowe jest wystarczające [Morison 1990]. Innym kryterium jest wzięcie do dalszej analizy tylko tych zmiennych, których wartość własna jest większa od jedynki. Takie podejście do problemu stosuje się do redukcji badanych zmiennych w niniejszej pracy. Zastosowano je do uzyskania podziału na grupy obiektów i zaprezentowania ich w przestrzeni dwuwymiarowej.

Oprócz metody składowych głównych w badaniach wykorzystano również najbardziej popularną metodę jaką jest analiza skupień. Znane są dwie główne kategorie technik analizy skupień: metody hierarchiczne aglomeracyjne i deaglomeracyjne [Gatnar i Walesiak 2004]. Techniki aglomeracyjne polegają na tworzeniu grup poprzez dołączanie do grup już istniejących kolejnych obiektów. Jednym z problemów analizy skupień jest wybranie odpowiedniej miary odległości i techniki podziału. Najogólniejszą miarą odległości jest metryka Minkowskiego. Wykorzystując ją można określić pozostałe znane metryki: miejską (Manhattan distance), euklidesową (Euclidean distance) i Czebyszewa. Jeżeli chodzi o techniki podziału to stosuje się różne rozwiązania, np. techniki najdalszego i najbliższego sąsiedztwa, nieważonej średniej arytmetycznej [Falniowski 2003]. Podział obiektów w hierarchicznej metodzie analizy skupień jest arbitralny i nie ma jasnych wytycznych, jak przydzielić obserwowane obiekty do konkretnego skupienia. Wynik działania tych technik prezentowany jest przeważnie w postaci dendrogramu.

Kolejną metodą jest metoda k-średnich, która została zaproponowana przez MacQueen [1967]. Należy ona do deaglomeracyjnych metod hierarchicznych analizy skupień. Metody deaglomeracyjne polegają na dzieleniu całego zbioru obiektów w taki

sposób, by w każdym kroku klasyfikacji liczbę skupień zwiększyć o jeden, przy czym zwiększenie to odbywa się przez rozdzielenie jednego z istniejących skupień. Efektem końcowym jest przydzielenie po jednym obiekcie do poszczególnych skupień (klas). Metoda k-średnich polega więc na takim rozdziale obiektów pomiędzy skupienia (grupy), aby uzyskać jak najbardziej podobne obiekty wewnątrz danego skupienia ze względu na badane cechy. Czyli nasze postępowanie polega na minimalizacji zmienności wewnątrz skupień i maksymalizacji zmienności między skupieniami. W analizie należy zbadać średnie każdego skupienia, aby określić na ile są one od siebie różne. Metoda k-średnich nie daje informacji na ile skupień (grup) podzielić zbiór badanych obiektów, dlatego we wstępie analizy należy ją określić. Aby uzyskany podział uznać za "dobry" należałoby go w pewien sposób zweryfikować [Gatnar i Walesiak 2004, Pietrzykowski i Kobus 2006]. W niniejszej pracy do określenia liczby skupień posłużono się informacjami uzyskanymi z wcześniejszych analiz, a mianowicie z podziału uzyskanego metodą analizy skupień z zastosowaniem techniki Warda.

Dane i wyniki analiz

W pracy wykorzystano dane z lat 1989-2006, pochodzące z Farm Accountancy Data Network (FADN) [Farm... 1989-2007 passim]. Dotyczyły one następujących państw Unii Europejskiej (w nawiasach podano skrót wykorzystywany w systemie FADN): Belgia (BEL), Dania (DAN), Niemcy (DEU), Grecja (ELL), Hiszpania (ESP), Francja (FRA), Irlandia (IRE), Włochy (ITA), Luksemburg (LUX), Holandia (NED), Portugalia (POR), Wielka Brytania (UKI), Austria (OST), Finlandia (SUO), Szwecja (SVE), Cypr (CYP), Czechy (CZE), Estonia (EST), Węgry (HUN), Litwa (LTU), Łotwa (LVA), Polska (POL), Słowacja (SVK), Słowenia (SVN), Malta (MLT).

W analizie rozważano wiele cechy, które opisują wyniki ekonomiczno-produkcyjne gospodarstw rolnych. Jednak do ostatecznej analizy wybrano cztery następujące cechy (w nawiasach podano skrót nazw badanych cech): plon pszenicy w dt/ha (plonp), wydajność mleka w litrach na krowę/rok (wydk), wartość dodana netto na osobę pełnozatrudnioną w euro, czyli na jednostkę całkowitych nakładów pracy ludzkiej wyrażonych w jednostkach przeliczeniowych pracy osób pełnozatrudnionych (wardod), dochód z rodzinnego gospodarstwa rolnego na osobę pełnozatrudnioną z rodziny, w euro, czyli w stosunku do nakładów pracy osób nieopłaconych wyrażonych w jednostkach przeliczeniowych pracy rodziny (docrodz). Badanie rozpoczęto od analizy składowych głównych. W tabeli 1 przedstawiono uzyskane wartości własne oraz procent wyjaśnianej zmienności.

Tabela 1. Wartości własne oraz procent wyjaśnianej zmienności dla czterech składowych głównych
Table 1. Eigenvalues and percent of variance determined by four principal components

Numer składowej	Wartości własne	Procent wyjaśnianej zmienności	Skumulowany procent wyjaśnianej zmienności
1	2,6202	65,51	65,51
2	0,8330	20,83	86,33
3	0,4415	11,04	97,37
4	0,1053	2,63	100,00

Źródło: badania własne.

Ponieważ dwie pierwsze składowe wyjaśniają około 86% całkowitej zmienności, badanie można było do nich ograniczyć. Przyjęto zatem, że opis zróżnicowania badanych obiektów przedstawiony w układzie dwóch pierwszych składowych głównych będzie czytelny, a zarazem w miarę dokładnym przybliżeniem podobieństwa obiektów pod względem badanych cech. Zatem można go będzie wykorzystać w analizie podziału badanych obiektów. W tabeli 2 przedstawiono współczynniki korelacji prostej, które wyrażają udział poszczególnych cech w tworzeniu określonej składowej głównej. Znaki wartości tych współczynników wskazują na kierunek związku liniowego między daną składową główną, a zmienną oryginalną. W tabeli 2 zaznaczono te współczynniki korelacji, których wartość była większa od 0,7. Tym samym uznano, że właśnie te zmienne można brać pod uwagę jako istotne w tworzeniu określonej składowej. W pierwszej składowej uwzględniamy plon pszenicy (plonp, współczynnik korelacji -0,8040), wartość dodaną netto na osobę pełnozatrudnioną (wardod, -0,9585) oraz dochód z rodzinnego gospodarstwa rolnego na osobę pełnozatrudnioną rodziny (docrod, -0,8670). Najsilniejszy udział ma wartość dodana netto na osobę pełnozatrudnioną (wardod). Wszystkie współczynniki korelacji są ujemne. Pierwsza składową może być interpretowana jako zmienna syntetyczna informująca o produkcyjno-ekonomicznym poziomie gospodarstwa. W drugiej składowej mamy jedną zmienną, której udział możemy uznać za istotny. Jest to wydajność mleka w litrach na krowę (wydk, 0,8303). Uzyskany współczynnik jest dodatni. Wydzielenie tej zmiennej oryginalnej z pierwszej składowej wskazuje, że ma ona zupełnie inny wpływ na funkcjonowanie gospodarstwa czy jego sytuację finansową.

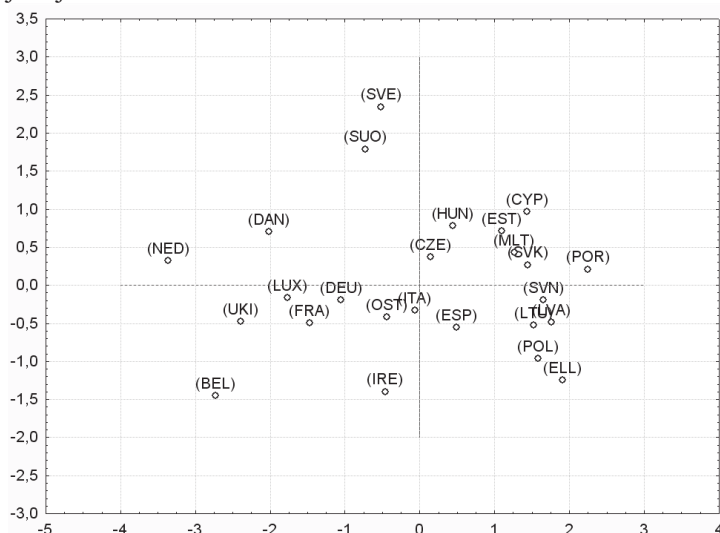
Tabela 2. Współczynniki korelacji prostej dla zmiennych oryginalnych i zmiennych syntetycznych
Table 2. Correlation coefficients between original and synthetic variables

Zmienna oryginalna	Składowa (zmienna syntetyczna)			
	C1	C2	C3	C4
plonp	-0,8040	-0,2600	0,5315	-0,0583
wydk	-0,5508	0,8303	0,0406	-0,0746
wardod	-0,9585	-0,0097	-0,1303	0,2536
docrod	-0,8670	-0,2756	-0,3747	-0,1789

Źródło: badania własne.

Na rysunku 1 przedstawiono rozproszenie badanych obiektów w układzie dwóch pierwszych składowych. Na osi poziomej przedstawiono pierwszą składową, która wyjaśnia około 66% badanej zmienności, a na osi pionowej drugą, wyjaśniającą około 21% badanej zmienności. Analizując rysunek 1 zauważamy, że występują państwa, które wyraźnie odstają od pozostałych ze względu na dwie uwzględnione zmienne. Decydujący wpływ na zróżnicowanie ma tu pierwsza składowa, co oznacza wpływ trzech zmiennych oryginalnych. I tak państwami, które różnią się od pozostałych są Belgia, Irlandia, Szwecja, która jest jednak dość blisko Finlandii, Danii i Holandii. Można by wydzielić drugą grupę państw: Luksemburg, Wielka Brytania, Francja, Niemcy, Austria, Włochy i Hiszpania. Kolejna grupa to Czechy, Węgry, Cypr, Malta, Estonia, Portugalia i Słowacja. I ostatnia grupa państw: Grecja, Polska, Litwa, Łotwa i Słowenia. Z wyodrębnionych podziałów można wysnuć wnioski, że ze względu na badane cechy podział, który uzyskaliśmy potwierdza przynajmniej częściowo pewne własności regionalne powodujące podobieństwa

państw. Poza tym można zauważyć, rozbieżności między tzw. starymi i nowymi państwami Unii Europejskiej.



Rys. 1. Badane obiekty w przestrzeni dwóch pierwszych składowych głównych

Fig. 1. Plot of components weight

Źródło: badania własne.

W dalszych badaniach zastosowano analizę skupień wybierając odległość euklidesową oraz dwie techniki aglomeracji, a mianowicie technikę pojedynczego wiązania oraz technikę Warda. Uzyskane podziały przedstawiono na rys. 2 i 3.

Korzystając z metody analizy skupień uzyskujemy podział obiektów na rozłączne grupy. Stosując ją jednak należy brać pod uwagę doświadczenie badacza, ponieważ różne techniki podziału dają różne grupy obiektów (rysunek 2, 3). Wydaje się, że bardziej sensowne wyniki uzyskaliśmy stosując technikę Warda ze względu na to, że grupy obiektów są podobne do uzyskanych w analizie składowych głównych. Stosując techniki analizy skupień uzyskano podział badanych obiektów na trzy grupy, w obrębie których wydzielono również podgrupy. Uzyskano następujące podziały dwudziestu pięciu państw:

Grupa 1

Podgrupa 1: Polska, Litwa, Łotwa, Cypr, Słowacja, Słowenia, Portugalia

Podgrupa 2: Szwecja, Czechy, Estonia, Węgry, Grecja

Grupa 2

Podgrupa 1: Malta, Irlandia, Włochy, Hiszpania

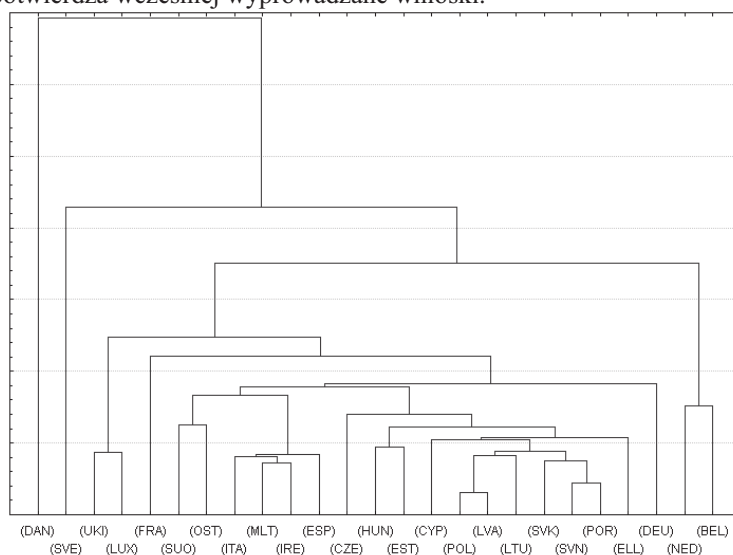
Podgrupa 2: Finlandia, Austria, Francja, Niemcy

Grupa 3

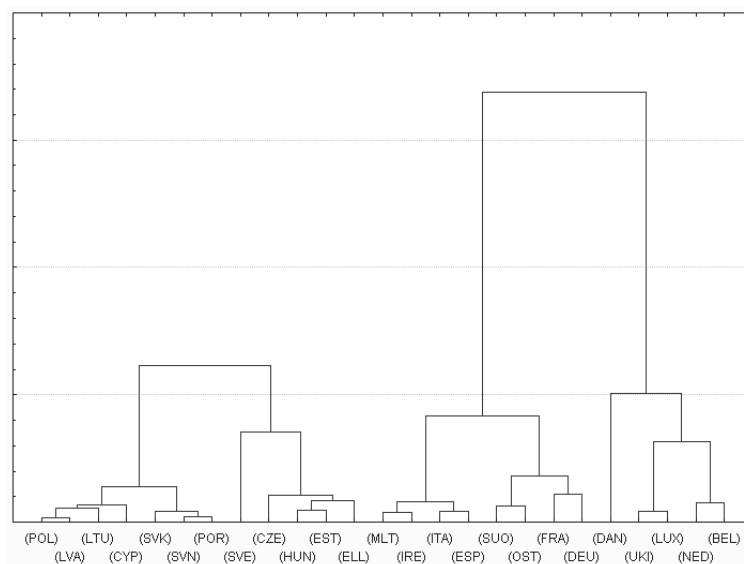
Podgrupa 1: Dania

Podgrupa 2: Wielka Brytania, Luksemburg, Holandia, Belgia.

Metoda analizy skupień niestety nie daje jednoznacznie informacji, jak dokonać podziału w celu uzyskania grup jednorodnych. Podział na grupy jest arbitralny. Widzimy jednak, że podobnie jak w przypadku analizy składowych głównych uzyskany podział obiektów potwierdza wcześniej wyprowadzane wnioski.

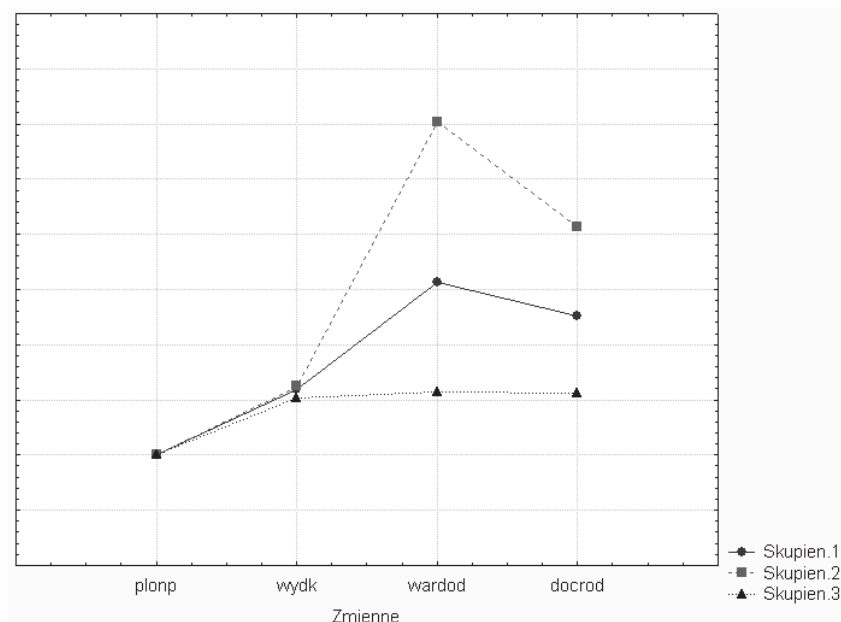


Rys. 2. Dendrogram uzyskany techniką pojedynczego wiązania
 Fig. 2. Dendrogram, clustering method: single linkage (nearest neighbour)
 Źródło: badania własne.



Rys. 3. Dendrogram uzyskany techniką Warda
 Fig. 3. Dendrogram, clustering method: Ward's technique
 Źródło: badania własne.

Następnie przeprowadzono analizę k-średnich przyjmując wyjściowy podział na trzy grupy otrzymany techniką Warda.



Rys. 4. Średnie uzyskane w metodzie k-średnich dla trzech skupień
 Fig. 4. Means obtained by the k-means method for three clusters
 Źródło: badania własne.

Uzyskano następujące trzy skupienia:

- Skupienie 1: Niemcy, Hiszpania, Irlandia, Włochy, Austria, Finlandia, Malta, Szwecja, Czechy
- Skupienie 2: Belgia, Dania, Holandia, Francja, Luksemburg, Wielka Brytania
- Skupienie 3: Grecja, Portugalia, Cypr, Litwa, Łotwa, Polska, Słowacja, Słowenia, Estonia, Węgry

Korzystając z tej metody otrzymano założony podział na trzy skupienia. Uzyskane grupy obiektów właściwie pokrywają się z wcześniejszymi podziałami (analiza składowych głównych jak i analiza skupień techniką Warda). Widać również, że na podział mają wpływ właściwie dwie cechy (rysunek 4), ponieważ to one różnicują uzyskane skupienia. Są to wartość dodana netto na osobę pełnozatrudnioną w euro (wardod) oraz dochód

z rodzinnego gospodarstwa rolnego na osobę pełnozatrudnioną rodziny w euro (docrodz). Jeżeli chodzi o plon pszenicy w dt/ha (plonp) to nie ma on wpływu i jest właściwie średnio na takim samym poziomie we wszystkich skupieniach. Małe zróżnicowanie można zauważyć ze względu na wydajność mleka w litrach na krowę (wydk), i to jedynie w trzecim skupieniu, do którego należą państwa później przyjęte do Unii Europejskiej. Widać również, że państwa te mają średnio najniższe wartości rozważanych cech.

Podsumowanie

Korzystając z trzech wielowymiarowych metod statystycznych uzyskano podział obiektów (państw należących do UE) ze względu na badane cechy. Wykorzystanie różnych metod statystycznych dało podziały na grupy jednorodne, które nie do końca się pokrywały, co upoważnia do wyciągnięcia następujących wniosków:

Wykorzystując metody należące do grupy analizy skupień należy ostrożnie podchodzić do uzyskanych wyników. Na pewno metody statystyczne są pomocne w badaniach, jednak powinny być one poparte wiedzą eksperta w danej dziedzinie. Wielowymiarowe metody statystyczne takie jak metoda k-średnich dają możliwość szybkiej analizy danych i wyciągnięcia ciekawych wniosków.

Wydaje się również, że należy stosować więcej niż jedną metodę statystyczną w celu pełnego wykorzystania informacji zawartych w danych doświadczalnych oraz bardziej kompleksowej analizy.

W oparciu o uzyskane wyniki można stwierdzić, że na podział państw wpływają czynniki regionalne, położenie oraz wzajemne oddziaływania ekonomiczno-gospodarcze. Można również stwierdzić pewien wpływ czasu pozostawania członkiem Unii Europejskiej. Jednak powyższe wnioski należałoby potwierdzić szerszymi badaniami, które nie mieszczą się w zakresie tej pracy.

Literatura

- Borkowski B., Szczesny W. [1989]: Metody taksonomiczne w badaniach przestrzennego zróżnicowania rolnictwa. *Roczniki Nauk Rolniczych*, Seria G, t. 89, z. 2, ss. 11-20.
- Falniowski A. [2003]: Metody numeryczne w taksonomii. WUJ, Kraków.
- Farm Accountancy Data Network [1989-2006 passim]. Tryb dostępu: <http://ec.europa.eu>.
- Gatnar E., Walesiak M. [2004]: Metody statystycznej analizy wielowymiarowej w badaniach marketingowych. Wydawnictwo AE im. Oskara Langego we Wrocławiu.
- Marek T. [1989]: Analiza skupień w badaniach empirycznych. Metody SAHN. PWN, Warszawa.
- Morison D. F. [1990]: Wielowymiarowa analiza statystyczna. PWN, Warszawa.
- Cox D.R. [1957]: Note of grouping. *Journal of the American Statistical Association*.
- McQueen J. [1967]: Some methods for classification and analysis of multivariate observations. 5'th Berkeley Symposium on Mathematics, Statistics and Probability.
- R. Pietrzykowski 2005 Zastosowanie metod taksonomicznych do analizy cen papierów wartościowych. *Metody ilościowe w badaniach ekonomicznych*, Wydawnictwo SGGW, tom. V, ss. 317 – 325
- Pietrzykowski R., Kobus P. [2006]: Zastosowanie modyfikacji metody k-średnich w analizie portfelowej. *Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej*, t. 60, ss. 301-308.
- Pietrzykowski R., Rakoczy-Trojanowska M., Zieliński W. [1997]: Wykorzystanie wielowymiarowych metod statystycznych do oceny zmienności somaklonalnej u żyta ozimego Secale cereale L. [W:] *Hodowla Roślin. I Krajowa Konferencja*, t. 1, ss. 171-175.
- Pociecha J., Padolec B., Sokołowski A., Zając K. [1988]: Metody taksonomiczne w badaniach społeczno-ekonomicznych. PWN, Warszawa.

Walenty Poczta¹
Joanna Średzińska²
Karolina Pawlak³

Katedra Ekonomii i Polityki Gospodarczej w Agrobiznesie
Uniwersytet Przyrodniczy
Poznań

Sytuacja finansowa gospodarstw rolnych krajów UE sklasyfikowanych według ich wyników produkcyjno- ekonomicznych

Financial situation of the agricultural holdings in the EU countries grouped according to their production and economic results

Abstract. Multi-dimensional statistical analysis of the production and economic results recorded by the agricultural holdings in the EU countries in 2005 is conducted in the paper. Cluster analysis has been used. As a result of grouping five homogeneous clusters of holdings in the EU countries have been received. Financial analysis was conducted for these typological groups of holdings.

Key words: agricultural holding, production and economical results, typology, financial situation

Synopsis. W opracowaniu przeprowadzono statystyczną analizę wielowymiarową wyników produkcyjno-ekonomicznych gospodarstw rolnych krajów UE w 2005 roku. Wykorzystano metodę analizy skupień. W wyniku grupowania otrzymano pięć jednorodnych skupień gospodarstw w krajach UE. Dla utworzonych grup typologicznych gospodarstw przeprowadzono analizę finansową.

Słowa kluczowe: gospodarstwo rolne, wyniki produkcyjno-ekonomiczne, typologia, sytuacja finansowa

Wstęp

Każda działalność gospodarcza, niezależnie od charakteru (produkcyjny, handlowy, usługowy itp.), wymaga stałego pozyskiwania i transformacji czynników wytwórczych. Istotą procesów gospodarczych jest to, że wykorzystywanie tych czynników wymaga zaangażowania kapitałów. Ich zwrot następuje wówczas, gdy na wytworzone produkty (wykonane usługi) znajdują się nabywcy, a uzyskana cena pokrywa poniesione koszty oraz gwarantuje wynagrodzenie za udostępnienie kapitałów. Wspólnym mianownikiem umożliwiającym porównanie ze sobą wartości zaangażowanych czynników wytwórczych i wytworzonych produktów jest pieniądz, który warunkuje funkcjonowanie i rozwój przedsiębiorstw. Narzędziem wspomagającym zarządzanie nim i podejmowanie decyzji finansowych jest analiza finansowa, której treść stanowi ocena wielkości ekonomicznych w wyrażeniu pieniężnym [Finanse... 2000, Analiza... 2006]. W warunkach dużej zmienności otoczenia dla prawidłowości podejmowanych decyzji konieczny jest stały dopływ pełnych i

¹ Prof. dr hab., ul. Wojska Polskiego 28, 60-637 Poznań, tel. (061) 8487114, e-mail: poczta@up.poznan.pl

² Mgr, ul. Wojska Polskiego 28, 60-637 Poznań, tel. (061) 8466090, e-mail: sredzinska@up.poznan.pl

³ Dr, ul. Wojska Polskiego 28, 60-637 Poznań, tel. (061) 8487576, e-mail: pawlak@up.poznan.pl

rzetelnych informacji, których dostarcza właśnie analiza finansowa [Bednarski i inni 2003]. Jednym z jej elementów jest analiza wskaźnikowa, oceniająca wyniki działalności jednostki na podstawie zbioru logicznie ze sobą powiązanych wskaźników [Gabrusewicz 2005]. Wskaźniki te dotyczą najczęściej czterech podstawowych obszarów działalności każdego podmiotu, tj. płynności, zadłużenia, rotacji oraz rentowności [Gołaszewski i inni 2001]. Celem artykułu jest określenie sytuacji finansowej gospodarstw rolnych krajów Unii Europejskiej (UE) w 2005 roku według grup typologicznych gospodarstw utworzonych na podstawie ich wyników produkcyjno-ekonomicznych.

Materiał i metoda

W badaniach wykorzystano dane zebrane i przetworzone w ramach systemu zbierania i wykorzystywania danych rachunkowych z gospodarstw rolnych w UE o nazwie Farm Accountancy Data Network (FADN). W opracowaniu posłużono się danymi dotyczącymi roku 2005, które są reprezentatywne dla 4 187 810 gospodarstw z całej UE [Farm... 2008]. Analizą objęto kraje UE-25 (bez Malty i Cypru ze względu na marginalne znaczenie rolnictwa w tych krajach).

Dane pochodzące z systemu FADN wykorzystano do stworzenia, przy użyciu analizy skupień, syntetycznej klasyfikacji gospodarstw rolnych krajów UE. Typologię wykonano na podstawie cech opisujących szeroko pojęte wyniki produkcyjno-ekonomiczne tych gospodarstw. Na podstawie przesłanek merytorycznych jako cechy diagnostyczne przyjęto do analizy następujące zmienne⁴:

- plon pszenicy w dt/ha (SE110),
- wydajność mleka w kg/krowę (SE125),
- wartość dodana netto na osobę pełnozatrudnioną w euro/AWU⁵ (SE425),
- dochód z rodzinnego gospodarstwa rolnego na osobę pełnozatrudnioną rodziny w euro/FWU⁶ (SE430),
- produkcja ogółem na 1 ha UR w euro/ha (SE131/SE025),
- dochód z rodzinnego gospodarstwa rolnego na 1 ha UR w euro/ha (SE420/SE025),
- produktywność aktywów ogółem (relacja produkcji ogółem do aktywów ogółem) (SE131/SE436),
- dochodowość aktywów ogółem (relacja dochodu z rodzinnego gospodarstwa rolnego do aktywów ogółem) (SE420/SE436),
- produktywność nakładów bieżących (relacja produkcji ogółem do aktywów bieżących) (SE131/SE465),
- dochodowość nakładów bieżących (relacja dochodu z rodzinnego gospodarstwa rolnego do aktywów bieżących) (SE420/SE465),
- produktywność nakładów kapitału trwałego (relacja produkcji ogółem do amortyzacji) (SE131/SE360),

⁴ W nawiasach podano symbole przypisane poszczególnym zmiennym w systemie FADN.

⁵ AWU – całkowite nakłady pracy ludzkiej wyrażone w jednostkach przeliczeniowych pracy (osobach pełnozatrudnionych) = 2 200 godzin na rok [Wyniki... 2007].

⁶ FWU – nakłady pracy osób nieopłaconych (głównie członków rodziny), wyrażone w jednostkach przeliczeniowych pracy rodziny (osobach pełnozatrudnionych rodziny) [Wyniki... 2007].

- dochodowość nakładów kapitału trwałego (relacja dochodu z rodzinnego gospodarstwa rolnego do amortyzacji) (SE420/SE360),
- opłacalność produkcji w % (relacja produkcji ogółem do kosztów ogółem) (SE131/SE270),
- rentowność gospodarstwa w % (relacja dochodu z rodzinnego gospodarstwa rolnego do kosztów ogółem) (SE420/SE270)⁷.

Wymienione zmienne, w celu pozbawienia ich mian oraz ujednoczenia rzędów wielkości, poddano standaryzacji zgodnie z wzorem:

$$z_{ij} = \frac{x_{ij} - \bar{x}_j}{s_j},$$

gdzie:

\bar{x}_j - średnia arytmetyczna cechy j liczona przy n obserwacjach oznaczonych przez indeks i według standardowego wzoru

$$\bar{x}_j = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n x_{ij}$$

s_j - odchylenie standardowe cechy j w próbie liczone według wzoru [Wysocki i Lira 2005]

$$s_j = \left[\frac{1}{n-1} \sum_{i=1}^n \left(x_{ij} - \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n x_{ij} \right)^2 \right]^{\frac{1}{2}}$$

Następnie wykonano analizę korelacji i, na jej podstawie, usunięto zmienne skorelowane⁸. Po uwzględnieniu przesłanek statystycznych dalszą analizę wykonano wykorzystując następujące cechy proste:

- wartość dodana netto na osobę pełnozatrudnioną w euro/AWU,
- produktywność aktywów ogółem,
- dochodowość nakładów bieżących,
- produktywność nakładów kapitału trwałego.

Charakterystykę powyższych zmiennych dla badanej zbiorowości przedstawiono w tabeli 1.

Procedurę grupowania wykonano w oparciu o metodę hierarchiczną, której wyniki przedstawione zostały w postaci dendrogramu. Zastosowano technikę aglomeracyjną, w której początkowo każdy obiekt stanowi odrębne skupienie, a następnie najbliższe sobie obiekty łączone są w nowe skupienia (tzw. grupy wyższego rzędu), aż do uzyskania jednego skupienia [Statystyczne... 1999]. Odległość między skupieniami powstałymi z połączonych obiektów określono przy użyciu metody Warda, która do oszacowania odległości między skupieniami wykorzystuje podejście analizy wariancji. Przy formowaniu skupień zastosowano odległość euklidesową określoną wzorem [Stanisz 2007]:

$$d(x, y) = \sqrt{\sum_{i=1}^p (x_i - y_i)^2}$$

gdzie x i y to dwa dowolne obiekty w analizowanym zbiorze gospodarstw a indeks i oznacza numer kolejny cechy grupowania.

Dla powstałych skupień sporządzono finansową analizę wskaźnikową w czterech podstawowych obszarach działalności gospodarstw.

⁷ Formuły obliczeniowe dla dwóch ostatnich zmiennych za: [Gębska i Filipiak 2006].

⁸ Główny wpływ na przebieg grupowania mają cechy wzajemnie nieskorelowane [Błażejczyk-Majka i Kala 2005].

Wyniki produkcyjno-ekonomiczne

Jak wynika z tabeli 1, ponad połowa gospodarstw rolnych objętych badaniem wykazywała w 2005 roku wydajność pracy mierzoną wartością dodaną netto na osobę pełnozatrudnioną na poziomie nie przekraczającym 20 tys. euro. Wartość tego miernika była mocno zróżnicowana i wahała się w analizowanej grupie gospodarstw w przedziale od ponad 3,6 tys. euro (Słowenia) do niespełna 51,3 tys. euro (Dania). Najniższym poziomem wydajności pracy (poniżej 10 tys. euro na AWU) cechowały się kraje Europy Środkowo-Wschodniej, które wstąpiły do UE w 2004 roku oraz Portugalia. Najwyższe wartości (ponad 30 tys. euro na AWU) omawiany wskaźnik przyjął, poza Danią, w gospodarstwach rolnych Holandii, Belgii i Wielkiej Brytanii.

Tabela 1. Podstawowe statystyki zmiennych opisujących wyniki produkcyjno-ekonomiczne w gospodarstwach rolnych krajów UE w 2005 roku

Table 1. Basic statistics of the variables describing production and economic results in the agricultural holdings in the EU countries in 2005

Wskaźnik	Minimum	Mediana	Maksimum	Współczynnik zmienności (%) ⁹
Wartość dodana netto na osobę pełnozatrudnioną, euro/AWU	3 663	19 230	51 292	51,00
Produktywność aktywów ogółem	0,05	0,25	0,45	35,58
Dochodowość nakładów bieżących	-0,03	0,33	3,39	52,92
Produktywność nakładów kapitału trwałego	2,83	7,77	17,60	20,06

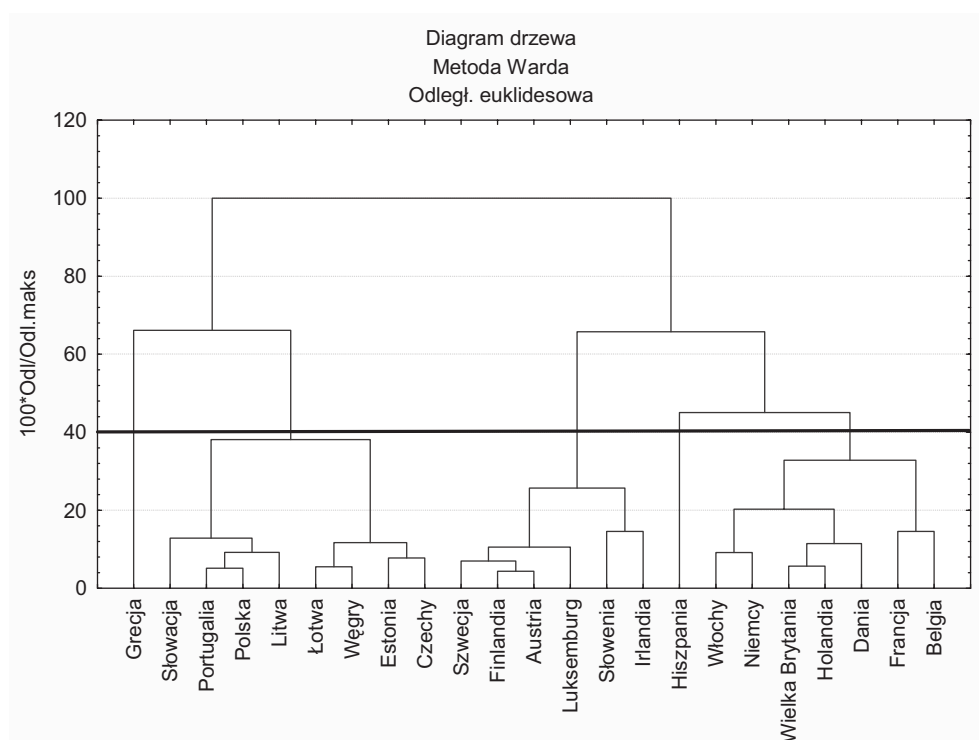
Źródło: obliczenia własne na podstawie [Farm... 2008].

Niższą zmiennością cechował się wskaźnik produktywności aktywów, który dla gospodarstw analizowanych krajów osiągnął wartości z przedziału 0,05-0,45 (tab. 1). Najmniej produktywne aktywa posiadali rolnicy z Irlandii, Słowenii i Luksemburga. Poza Słowenią są to państwa o stosunkowo wysokiej wartości majątku oraz technicznego uzbrojenia pracy i ziemi, co przyczyniło się do tak niskich wartości omawianego wskaźnika (poniżej 0,15). Majątkiem najbardziej produktywnym (produktywność aktywów przekroczyła wartość 0,4) dysponowały natomiast Węgry, Estonia i Łotwa. Są to jednak państwa, w których przeciętne gospodarstwo z pola obserwacji FADN charakteryzuje się niewielką wartością majątku oraz niskim lub nawet bardzo niskim uzbrojeniem technicznym pracy i ziemi.

Dominujący udział w majątku ogółem mają we wszystkich badanych krajach aktywa trwałe, które wpływają znacząco na wartości analizowanego wyżej wskaźnika. Duże znaczenie mają jednak również nakłady bieżące oraz ich dochodowość, co było także przedmiotem badania w niniejszym opracowaniu. Dochodowość majątku obrotowego w badanym roku w analizowanych krajach oscylowała w granicach od -0,03 (Słowacja) do 3,39 (Grecja). W prawie połowie gospodarstw kształtowała się ona na poziomie przekraczającym 0,33 (tabela 1).

⁹ Oparty na medianie i odchyleniu ćwiartkowym.

Dla możliwości rozwojowych gospodarstw istotne jest czy i w jakim stopniu odnawiają one swoje aktywa trwałe oraz jaka jest efektywność zaangażowanych w tym celu środków kapitałowych. Miarę tej efektywności może stanowić wskaźnik produktywności nakładów kapitału trwałego mierzony relacją wartości produkcji do amortyzacji. Jak wynika z tabeli 1, dla badanej zbiorowości gospodarstw wskaźnik ten nie cechował się wysokim zróżnicowaniem (20%). W najbardziej sprawnych w tym zakresie gospodarstwach produktywność ta osiągnęła wartość ponad 17 (Hiszpania). Najmniej efektywne okazały się gospodarstwa słoweńskie (produktywność nakładów kapitału trwałego na poziomie poniżej 3).



Rys. 1. Typologia gospodarstw rolnych krajów UE według ich wyników produkcyjno-ekonomicznych w 2005 r.
Fig. 1. Typology of the agricultural holdings in the EU countries according to their production and economic results in 2005

Źródło: opracowanie własne na podstawie [Farm... 2008].

Typologia

Na podstawie wybranych zmiennych charakteryzujących sytuację produkcyjno-ekonomiczną badanych gospodarstw rolnych dokonano ich klasyfikacji metodą analizy skupień. W wyniku przeprowadzonego grupowania otrzymano pięć wewnętrznie jednorodnych skupień gospodarstw analizowanych krajów, różniących się między sobą poziomem wyników produkcyjno-ekonomicznych (rys. 1, tabela 2):

- grupa typologiczna I: Słowacja, Portugalia, Polska, Litwa, Łotwa, Węgry, Estonia, Czechy,
- grupa typologiczna II: Grecja,
- grupa typologiczna III: Hiszpania,
- grupa typologiczna IV: Szwecja, Finlandia, Austria, Luksemburg, Słowenia, Irlandia,
- grupa typologiczna V: Włochy, Niemcy, Wielka Brytania, Holandia, Dania, Francja, Belgia.

Dla powstałych klas przeprowadzono analizę finansową obejmującą płynność, zadłużenie, rotację i rentowność.

Tabela 2. Wybrane wyniki produkcyjno-ekonomiczne w gospodarstwach rolnych krajów UE w 2005 roku według grup typologicznych¹⁰

Table 2. Selected production and economic results in the agricultural holdings in the UE countries in 2005 according to the typological groups

Wyszczególnienie	Grupa typologiczna gospodarstw					UE ogółem
	I	II	III	IV	V	
Wartość dodana netto na osobę pełnozatrudnioną, euro/AWU	5 557	11 237	18 312	20 084	33 386	19 230
Produktywność aktywów ogółem	0,35	0,26	0,17	0,15	0,19	0,25
Dochodowość nakładów bieżących	0,46	3,39	0,25	0,35	0,24	0,33
Produktywność nakładów kapitału trwałego	8,01	7,77	17,60	3,59	8,07	7,77

Źródło: obliczenia własne na podstawie [Farm... 2008].

W skupieniu pierwszym znalazły się gospodarstwa krajów Europy Środkowo-Wschodniej (poza Słowenią) będące w UE od 2004 roku oraz Portugalia. Dla gospodarstw tych krajów charakterystyczna jest stosunkowo wysoka rentowność kapitału własnego oraz aktywów. Przyczyną tego może być najwyższa obrotowość majątku odnotowana w tej grupie typologicznej¹¹ (tab. 3). Jednocześnie wysokie wartości wskaźników rentowności nie świadczą o korzystnym położeniu tych gospodarstw, ponieważ dochód przypadający na osobę pełnozatrudnioną przyjmuje tu wartości wyjątkowo niskie (tabela 2). Rolnicy w tych państwach mało efektywnie zarządzają zapasami (zapasy wykonują niespełna 6 obrotów w ciągu roku), są jednak jednocześnie najbardziej sprawni w pozyskiwaniu krótkoterminowego kapitału (rotacja zobowiązań bieżących wynosi prawie 4 obroty w roku). W zakresie pozostałych wskaźników, tj. płynności, zadłużenia oraz rentowności sprzedaży, gospodarstwa te osiągają ich poziom przeciętny, bardzo zbliżony do średniej krajów UE (tabela 3).

Grupy typologiczne II i III to skupienia jednoelementowe, obejmujące odpowiednio Grecję i Hiszpanię. Ponieważ w zakresie wielu badanych zagadnień kraje te cechują się podobnymi wartościami wskaźników, dla celów niniejszego artykułu zostaną one

¹⁰ Wartości mediany.

¹¹ Na zależność rentowności zaangażowanych kapitałów od rotacji majątku wskazuje np. Ziółkowska [2006].

potraktowane łącznie. Gospodarstwa tych krajów osiągają bardzo wysokie (najwyższe spośród utworzonych grup) wskaźniki płynności, zarówno bieżącej, jak i szybkiej. Z kolei zadłużenie w tych gospodarstwach kształtuje się na poziomie najniższym spośród wszystkich skupień. Rolnicy greccy i hiszpańscy są najbardziej sprawni w gospodarowaniu zapasami, jednocześnie jednak nie wykorzystują w pełni możliwości finansowania swojej bieżącej działalności krótkoterminowym kapitałem zewnętrznym, ponieważ rotacja zobowiązań bieżących w ich gospodarstwach jest najwyższa w porównaniu z pozostałymi klasami gospodarstw. Również rentowność w tych krajach notuje wysokie wartości, 1,5-2,5 razy wyższe niż średnio w UE (tabela 3).

Tabela 3. Wybrane wskaźniki finansowe w gospodarstwach rolnych krajów UE w 2005 roku według grup typologicznych¹²

Table 3. Selected financial indicators for the agricultural holdings in the UE countries in 2005 according to the typological groups

Wyszczególnienie	Grupa typologiczna gospodarstw					UE ogółem
	I	II	III	IV	V	
Wskaźniki płynności						
Płynność bieżąca	4,53	25,49	71,36	9,14	2,82	5,15
Płynność szybka	3,35	18,13	69,89	8,13	2,16	4,02
Wskaźniki zadłużenia, %						
Zadłużenie ogólne	17,81	0,37	2,69	13,66	28,10	15,81
Zadłużenie długoterminowe	10,50	0,18	2,19	11,10	24,54	11,14
Zadłużenie kapitału własnego	22,22	0,37	2,77	15,95	39,08	18,79
Wskaźniki rotacji, obroty/rok						
Rotacja aktywów	0,30	0,25	0,17	0,14	0,18	0,21
Rotacja zapasów	5,59	17,77	22,70	8,76	10,50	8,43
Rotacja zobowiązań krótkoterminowych	3,96	130,62	33,55	8,82	4,05	5,14
Wskaźniki rentowności ¹³ , %						
Rentowność kapitału własnego	10,48	16,32	9,29	4,36	5,08	7,60
Rentowność aktywów	9,75	16,26	9,04	3,91	4,22	6,35
Rentowność sprzedaży	36,58	66,21	53,29	39,62	19,12	32,49

Źródło: obliczenia własne na podstawie [Farm... 2008].

Do czwartego skupienia zaliczono gospodarstwa krajów o najniższej spośród utworzonych grup obrotowości majątku oraz równie niskiej jego rentowności. Mało rentowny jest też w tych krajach kapitał własny (tabela 3). Przyczyniają się do tego z

¹² Wartości mediany.

¹³ Do obliczenia wskaźników rentowności wykorzystano kategorię dochód z rodzinnego gospodarstwa rolnego. Należy pamiętać zatem, że użyta formuła obliczeniowa nie umożliwia uwzględnienia kosztów pracy własnej i powoduje, że obliczone wskaźniki przyjmują stosunkowo wysokie wartości.

pewnością niskie wartości produktywności środków trwałych oraz ich nakładów (tabela 2), co warunkowane jest w dużej mierze wysoką wartością aktywów w obiektach tego skupienia. Jednocześnie wartości pozostałych analizowanych wskaźników, tj. płynności, zadłużenia oraz rotacji zapasów i zobowiązań bieżących, osiągają poziom przeciętny, nierzadko zbliżony do średniej unijnej (tabela 3).

Piątą grupę typologiczną utworzyły gospodarstwa o najniższym poziomie wskaźników płynności, zbliżonym do powszechnie akceptowanych norm. Jest to zapewne warunkowane między innymi najwyższym zadłużeniem, które charakteryzuje te jednostki. Można pośrednio wnioskować, że gospodarstwa większe, silniejsze ekonomicznie cechuje większa skłonność do finansowania swojej działalności kapitałem obcym. Ponadto jednostki takie dysponują zapewne również lepszą siłą przetargową w stosunku do sektora bankowego niż gospodarstwa drobniejsze, znajdujące się w skupieniach o niskim poziomie zadłużenia. W gospodarstwach krajów skupienia piątego odnotowano bardzo niski poziom rentowności sprzedaży, aktywów i kapitału własnego (tabela 3), jak również dochodowości nakładów bieżących (tabela 2). Są to państwa z rolnictwem o wysokim poziomie intensywności wytwarzania, w którym możliwości zwiększenia rentowności są ograniczone. Jednocześnie jednak wolumen uzyskiwanego dochodu jest na tyle wysoki, że gospodarstwa w tych krajach dysponują największymi możliwościami opłaty pracy własnej na poziomie co najmniej parytetowym, o czym pośrednio świadczy najwyższa wydajność pracy występująca w gospodarstwach tej grupy¹⁴ (tabela 2). Wszystkie wskaźniki z obszaru obrotowości w tej klasie państw przyjmują wartości średnie (tabela 3).

Wnioski

1. Przeprowadzona analiza wskazuje jednoznacznie na znaczące zróżnicowanie wyników zarówno produkcyjno-ekonomicznych, jak i finansowych gospodarstw rolnych w krajach UE.
2. Dla poprawnej oceny sytuacji gospodarstw rolnych konieczne jest łączne zbadanie ich wyników produkcyjno-ekonomicznych i finansowych. Pozornie bowiem niekorzystne wskaźniki z zakresu analizy finansowej nie muszą świadczyć o złej sytuacji gospodarstw. Przykładem tego może być niska rentowność osiągana przez jednostki o dużym wolumenie dochodu oraz wysokiej opłacie pracy.
3. Sporządzenie pogłębionych analiz dotyczących sytuacji ekonomicznej dużej zbiorowości jednostek powinno być wspierane wykorzystaniem metod analizy wielowymiarowej, które umożliwiają syntetyczną i pełną ocenę sytuacji obiektów opisanych wieloma cechami.

Literatura

Analiza ekonomiczna w przedsiębiorstwie. [2006]. M. Jerzemowska (red.). Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.

¹⁴ Jest to grupa krajów, w których gospodarstwa rolne wykazują silne związki z rynkiem, a jak wynika z badań Kołoszko-Chomentowskiej [2005], efektywność wykorzystania zasobów pracy jest wyższa w gospodarstwach o dużym udziale produkcji kierowanej na rynek.

- Bednarski L., Borowiecki R., Duraj J., Kurtys E., Waśniewski T., Wersty B. [2003]: Analiza ekonomiczna przedsiębiorstwa. Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Wrocław.
- Błażejczyk-Majka L., Kala R. [2005]: Metody analizy skupień do charakterystyki użytków rolnych wybranych państw Unii Europejskiej. *Roczniki Naukowe SERiA*, tom VII, zeszyt 5, ss. 5-8.
- Farm Accountancy Data Network. [2008]. Tryb dostępu: <http://ec.europa.eu/agriculture/rica>. Data odczytu: maj 2008.
- Finanse przedsiębiorstwa z elementami zarządzania i analizy. [2000]. M. Wypych (red.). „Absolwent”, Łódź.
- Gabrusewicz W. [2005]: Podstawy analizy finansowej. Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
- Gębska M., Filipiak T. [2006]: Podstawy ekonomiki i organizacji gospodarstw rolniczych. Wydawnictwo SGGW, Warszawa.
- Gołaszewski P., Urbanek P., Walińska E. [2001]: Analiza sprawozdań finansowych. Fundacja Rozwoju Rachunkowości w Polsce, Łódź.
- Kołoszko-Chomentowska Z. [2005]: Efektywność wykorzystania zasobów produkcyjnych w gospodarstwach towarowych. *Roczniki Naukowe SERiA*, tom VII, zeszyt 1, ss. 129-133.
- Stanisz A. [2007]: Przystępny kurs statystyki z zastosowaniem STATISTICA PL na przykładach z medycyny. Tom III: Analizy wielowymiarowe. StatSoft, Kraków.
- Statystyczne metody analizy danych. [1999]. W. Ostasiewicz (red.). Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Wrocław.
- Wyniki standardowe uzyskane przez gospodarstwa rolne uczestniczące w Polskim FADN w 2006 roku. Część I. Wyniki standardowe. [2007]. IERiGŻ-PIB, Warszawa.
- Wysocki F., Lira J. [2005]: Statystyka opisowa. Wydawnictwo Akademii Rolniczej w Poznaniu, Poznań.
- Ziółkowska J. [2006]: Czynniki kształtujące rentowność przedsiębiorstw. *Roczniki Naukowe SERiA*, tom VIII, zeszyt 1, ss. 236-240.

Anna Maria Rak¹
Agata Mirończuk²
Zakład Agrobiznesu
Akademia Podlaska
Siedlce

Zmiany bezrobocia na wiejskim rynku pracy po integracji Polski z Unią Europejską

Changes of unemployment in the rural labour market after the integration of Poland with the European Union

Abstract. The purpose of the present study was to show the changes of rural unemployment after the integration of Poland with the European Union. The analysis was carried out on data coming from the Research of Economic Activity of Polish Citizens made by GUS in the second quarter of 2004 and in the fourth quarter of 2007. The results of the investigations indicate to advantageous changes occurring in the field of rural unemployment, resulting from the availability of the EU funds and also from opening labour markets by some countries of the former EU-15. The changes concern inter alia a reduction of the rate of unemployment and restraints of long-term unemployment scale. Still unemployment of landless dwellers of rural areas remains a serious problem.

Key words: Research of Economic Activity of Polish Citizens, unemployment structure, unemployment rate

Synopsis. Celem niniejszego opracowania było przedstawienie zmian bezrobocia wiejskiego po integracji Polski z Unią Europejską. Analizę przeprowadzono w oparciu o dane pochodzące z Badań Aktywności Ekonomicznej Ludności Polski realizowanych przez GUS w II kwartale 2004 i IV kwartale 2007 roku. Przedstawione wyniki badań wskazują na korzystne zmiany zachodzące w obszarze bezrobocia wiejskiego wynikające z dostępu Polski do funduszy unijnych, a także z otwarcia rynków pracy przez niektóre kraje dawnej „piętnastki”. Zmiany te dotyczą między innymi obniżenia wskaźników charakteryzujących bezrobocie oraz ograniczenia skali bezrobocia długookresowego. Nadal jednak poważnym problemem pozostaje bezrobocie dotyczące bezrolnych mieszkańców obszarów wiejskich.

Słowa kluczowe: Badania Aktywności Ekonomicznej Ludności Polski, struktura bezrobocia, stopa bezrobocia

Wstęp

Pomimo wyraźnego spadku podstawowych wskaźników charakteryzujących rozmiar bezrobocia w Polsce, problem bezrobocia wiejskiego nadal pozostaje częstym przedmiotem dyskusji podejmowanych zarówno na płaszczyźnie nauki jak i praktyki. Specyfika bezrobocia na wiejskim rynku pracy wynika z obecności na nim dwóch typów społeczności, tj. ludności związanej z prowadzeniem gospodarstwa rolnego i ludności bezrolnej oraz z występowania tzw. bezrobocia ukrytego [Witkowski 2005].

¹ Dr inż., email: arak@ap.siedlce.pl

² Dr, email: jmiron@go2.pl

Wielkość bezrobocia wiejskiego jest ponadto miernikiem racjonalności gospodarowania zasobami ludzkimi, przesądza o obecnych i przyszłych możliwościach rozwoju społeczno-ekonomicznego obszarów wiejskich, a w konsekwencji o sytuacji dochodowej i komforcie życia ludności wiejskiej. Efektywność wykorzystania zasobów pracy na wsi wywiera również istotny wpływ na koszty produkcji, w tym produkcji żywności, które nie tylko warunkują jej opłacalność dla wytwórców, ale także konkurencyjność ekonomiczną na rynku krajowym i międzynarodowym [Sosnowska 2002].

Celem opracowania jest przedstawienie zmian bezrobocia na wiejskim rynku pracy po przystąpieniu Polski do struktur unijnych. Podstawowe źródło informacji stanowiły dane z Badań Aktywności Ekonomicznej Ludności Polski (BAEL) zrealizowane przez GUS w II kwartale 2004 i IV kwartale 2007 roku. Zgromadzone informacje opracowane zostały metodą indukcji, polegającą na wyprowadzeniu wniosków z przeprowadzonych obserwacji.

Problemy pomiaru bezrobocia wiejskiego

W badaniach poziomu i struktury bezrobocia na obszarach wiejskich występuje szereg trudności o charakterze metodycznym. Pierwszą z nich jest empiryczne uchwycenie wielkości bezrobocia. Na ogół do kategorii bezrobotnych zalicza się osoby w wieku 15 lat i więcej, które nie pracują zawodowo, aktywnie poszukują pracy i są gotowe do jej podjęcia oraz są zarejestrowane w powiatowym urzędzie pracy. Jednak, z punktu widzenia specyfiki wiejskiego rynku pracy w Polsce, określenie to obarczone jest istotnymi nieścisłościami. Jedną z nich stanowi rozbieżność pomiędzy realną a deklarowaną gotowością podjęcia pracy. Z badań wynika, że znaczna liczba osób, które deklarują iż szukają zatrudnienia, w praktyce jedynie rejestruje się w urzędzie pracy. Trudno to uznać za aktywny sposób poszukiwania pracy, tym bardziej, że nierzadko postawie takiej towarzyszy uchylanie się od przyjęcia oferty proponowanej przez urząd pracy. Dlatego nie bezzasadne wydaje się coraz częściej spotykane wśród ekonomistów stwierdzenie, że zastosowanie w Polsce międzynarodowych definicji bezrobocia doprowadziłoby do znacznego jego obniżenia.

Z drugiej jednak strony, część ludności wiejskiej w wieku produkcyjnym, mieszkająca w gospodarstwach domowych z użytkownikiem gospodarstwa rolnego, nie jest uprawniona do rejestrowania się w charakterze osób bezrobotnych, a ponadto nie ma motywacji do takiej rejestracji [Michna 2001]. W tym aspekcie, realne bezrobocie wiejskie obejmuje nie tylko bezrobocie rejestrowane, ale także tzw. bezrobocie ukryte, wyrażające się w nadwyżce siły roboczej w gospodarstwach rolnych. Bezrobocie ukryte obejmuje osoby w wieku produkcyjnym, których odejście z gospodarstwa nie spowodowałoby zachwiania produkcji rolniczej, lecz które z powodu braku możliwości zatrudnienia pozostają w gospodarstwach rodzinnych. Ten rodzaj bezrobocia w Polsce jest aktualnie zjawiskiem nie rozpoznanym i trudnym do diagnozowania.

Podstawowymi źródłami informacji o stanie i strukturze bezrobocia w Polsce są dane statystyczne pochodzące z bieżącej rejestracji bezrobotnych, prowadzonej przez urzędy pracy podległe Ministrowi Pracy i Polityki Społecznej, oraz Badania Aktywności Ekonomicznej Ludności (BAEL) realizowane przez Główny Urząd Statystyczny. Ponadto problematyka bezrobocia jest przedmiotem badań prowadzonych w ramach powszechnych spisów ludności i powszechnych spisów rolnych.

Statystyki Ministerstwa Pracy i Polityki Społecznej opierają się na definicji osoby bezrobotnej określonej w ustawie o zatrudnieniu i przeciwdziałaniu bezrobociu. Zarejestrowa-

nie danej osoby jako bezrobotnej możliwe jest dopiero po spełnieniu przez nią licznych warunków zapisanych w ustawie. Zaletą systemu rejestracji jest miesięczna częstotliwość opracowywania danych, możliwość dysponowania informacjami o bezrobociu w przekroju lokalnych rynków pracy (zasięg działania powiatowych urzędów pracy) oraz możliwość analizy (od 1992 roku) napływu i odpływu bezrobotnych. Dane o bezrobociu, publikowane w oparciu o rejestry powiatowych urzędów pracy, przedstawiają tzw. bezrobocie rejestrowane. W myśl ustawy prawo do rejestrowania się w charakterze osoby bezrobotnej posiadają członkowie gospodarstw domowych, w skład których wchodzi użytkownik gospodarstwa rolnego o powierzchni mniejszej niż 2,0 ha przeliczeniowe, co powoduje iż część bezrobocia na wsi nie może być ujawniona poprzez rejestry urzędów pracy.

Dla potrzeb bardziej wszechstronnej oceny sytuacji i zmian na rynku pracy od 1992 roku prowadzone są przez GUS Badania Aktywności Ekonomicznej Ludności. Podstawową zaletą tych badań jest wyróżnienie trzech kategorii ludności, tj. pracujących, bezrobotnych i biernych zawodowo, co stwarza możliwość precyzyjnego wnioskowania o całonocnych zmianach zachodzących na rynku pracy. Ponadto badania te dostarczają bogatszych niż rejestry powiatowych urzędów pracy informacji o cechach społeczno-demograficznych wszystkich trzech kategorii ludności. Przyjęta w badaniach definicja bezrobotnego opiera się na standardach międzynarodowych (definicja Międzynarodowej Organizacji Pracy, MOP) i nie jest związana z faktem rejestracji w urzędach pracy. Jest ona bardziej rygorystyczna w stosunku do definicji stosowanej przez urzędy pracy. W rozumieniu MOP bezrobotnym pozostaje osoba, która nie pracuje więcej niż 1 godzinę w tygodniu. Ze względu na ostrzejsze kryteria wyodrębniania osób bezrobotnych przyjmuje się, że badania aktywności ekonomicznej ludności dają obraz bezrobocia minimalnego.

W stosunku do wielkości bezrobocia rejestrowanego przez urzędy pracy, poziom bezrobocia na wsi szacowany na podstawie BAEL jest niższy, nie obejmuje bowiem częściowo zbędnej siły roboczej w gospodarstwach rolnych, w których stopień wykorzystania pracy niektórych członków rodziny jest niewielki. Bezrobotni wchodzący w skład chłopskiego gospodarstwa domowego z braku innych zajęć na ogół uczestniczą w pracach w gospodarstwie rolnym, co w myśl definicji przyjętej w BAEL wyklucza możliwość zakwalifikowania ich do bezrobotnych.

Bezrobocie na obszarach wiejskich w Badaniach Aktywności Ekonomicznej Ludności (BAEL)

Analiza danych dotyczących liczby bezrobotnych oraz stopy bezrobocia według BAEL (tabela 1) pozwala zaobserwować dwa zjawiska dotyczące skali i dynamiki bezrobocia na wsi w porównaniu z miastem. Po pierwsze, w każdym roku stopa bezrobocia była niższa na wsi niż w miastach. Jest to w znacznej mierze wynik przyjętej w BAEL definicji bezrobotnego, eliminującej z tej kategorii osoby pracujące nawet dwie godziny w tygodniu, co częściej ma miejsce w gospodarstwach rolnych niż w miastach. Po drugie spadek bezrobocia w okresie lat 2002 - 2007 był większy w mieście (58,8%) niż na wsi (o 53,5%). Spowodowane to jest mniejszą liczbą powstających miejsc pracy na wsi, niższymi kwalifikacjami zawodowymi ludności wiejskiej, często brakiem informacji o wolnych miejscach pracy oraz brakiem doświadczenia w poszukiwaniu pracy. W rezultacie stopa bezrobocia na wsi stanowiła w 2002 roku 80,7% stopy bezrobocia w mieście, a w IV kwartale 2007

roku stosunek ten wzrósł do 90,9%. Na wysokim poziomie nadal utrzymuje się również udział bezrobotnych mieszkających na wsi w ogólnej liczbie bezrobotnych w kraju.

Tabela 1. Liczba bezrobotnych i stopa bezrobocia według badań aktywności ekonomicznej ludności (BAEL) w latach 1992 – 2007

Table 1. Number of unemployed and unemployment rate according to the research of economic activity of population in 1992-2007

Rok	Bezrobotni według BAEL						Udział bezrobotnych mieszkających na wsi
	ogółem		miasto		wieś		
	tys.	stopa, %	tys.	stopa, %	tys.	stopa, %	%
1992	2394	13,7	1686	15,8	708	10,3	29,6
1993	2595	14,9	1751	16,9	844	12,0	32,5
1994	2376	13,9	1542	14,8	834	12,4	35,1
1995	2232	13,1	1432	13,7	800	12,2	35,8
1996	1961	11,5	1254	12,0	707	10,7	36,1
1997	1737	10,2	1126	10,7	611	9,3	35,2
1998	1827	10,6	1182	11,1	645	9,9	35,3
1999	2641	15,3	1711	15,9	930	14,5	35,2
2000	2761	16,0	1824	16,9	937	14,3	33,9
2001	3186	18,5	2103	19,6	1083	16,7	34,0
2002	3375	19,7	2260	21,3	1115	17,2	33,0
2003	3273	19,3	2197	20,9	1076	16,6	32,9
2004	3081	18,0	2021	19,1	1060	16,2	34,4
2005	2893	16,7	1860	17,4	1033	15,7	35,7
2006	2076	12,2	1328	12,7	748	11,5	36,0
2007	1448	8,5	930	8,8	518	8,0	35,8

Źródło: obliczenia własne na podstawie publikacji GUS [Aktywność... 1993-2008].

W obydwu analizowanych okresach najliczniejszą kategorię bezrobotnych stanowiły osoby powracające do pracy po przerwie (tabela 2). Udział tych osób w ogólnej liczbie bezrobotnych wynosił 43,6% w II kwartale 2004 roku oraz 34,6% w IV kwartale 2006 roku, w tym wśród kobiet odpowiednio 47,5% i 36,6%. Na uwagę zasługuje jednak zmniejszenie udziału tej kategorii (o 7 pkt. proc.) w ciągu analizowanego okresu. Zwiększyła się natomiast grupa osób samodzielnie rezygnujących z pracy (o 5,6 pkt. proc.) oraz zasilających bezrobocie na skutek utraty zatrudnienia (o 3,3 pkt. proc.). Niepokojąco wysoki jest wzrost (o 27,5 pkt. proc.) udziału absolwentów w ogólnej liczbie osób podejmujących pracę po raz pierwszy. Jest to związane z wchodzeniem na rynek pracy osób z wyżu demograficznego lat osiemdziesiątych. W trudnej sytuacji znalazła się zwłaszcza młodzież wiejska niechłopska, która w stosunku do młodzieży miejskiej cechuje się niższą mobilnością zawodową i przestrzenną na skutek bariery wykształcenia, licznych barier kulturowych oraz wyraźnej bariery mieszkaniowej.

Za korzystne w analizowanym okresie należy uznać zmiany w strukturze bezrobotnych według czasu poszukiwania pracy, w tym przede wszystkim ograniczenie bezrobocia długookresowego (trwającego powyżej 12 miesięcy). Jest ono szczególnie trudne do likwi-

dacji, ponieważ odpływ do zatrudnienia najsilniej następuje w początkowym okresie bezrobocia, później szanse na zatrudnienie stopniowo maleją, a kapitał ludzki ulega deprecjacji. Według badań przeprowadzonych przez CBOS osoby pozostające bez pracy w dłuższym okresie czasu są zwykle bardziej bierne, rzadziej podejmują wysiłek znalezienia zatrudnienia, mają znacznie mniejsze kwalifikacje i brak motywacji do ich podnoszenia [Bezrobotni... 2007].

Udział bezrobotnych rejestrujących się w urzędach pracy spadł o prawie 6 pkt. proc., co było bezpośrednio związane ze zmniejszeniem liczby bezrobotnych i obniżeniem stopy bezrobocia. Odsetek osób korzystających z zasiłku był jednak nieznacznie wyższy (o 0,9 pkt. proc.) w roku 2007 niż w 2004, co świadczy o większej rotacji bezrobotnych, tj. częstszym występowaniu w ich karierze zawodowej okresów zatrudnienia uprawniających do pobierania zasiłku.

W obydwu analizowanych okresach najpopularniejszą formą poszukiwania pracy przez osoby bezrobotne było korzystanie z wiedzy oraz kontaktów krewnych i znajomych. Z tej formy poszukiwania zatrudnienia skorzystało łącznie 80,6% bezrobotnych mieszkańców wsi w II kwartale 2004 roku i 82,2% w IV kwartale 2007 roku. Dość powszechnymi metodami poszukiwania pracy było również składanie oferty pracy w urzędzie pracy i analiza ofert zgromadzonych przez te urzędy, a także składanie oferty bezpośrednio w zakładach pracy.

Analiza struktury bezrobotnych ze względu na płeć wskazuje na nieznaczną przewagę mężczyzn w ogólnej liczbie osób bezrobotnych zarówno w II kwartale 2004 jak i w IV kwartale 2007 roku (tabela 3). W analizowanym okresie procentowa przewaga mężczyzn uległa jednak zmniejszeniu o 4,1 pkt. proc.

W strukturze bezrobotnych według kryterium wieku najliczniejszą grupę stanowili ludzie młodzi, którzy nie przekroczyli 35 roku życia. Odsetek osób bezrobotnych w tym wieku wzrósł z 58,4% w roku 2004 do 60,4% na koniec roku 2007. Stopa bezrobocia, obliczona dla różnych grup wiekowych, była zdecydowanie wyższa dla roczników młodszych niż starszych. W roku 2007 niepokojąco wysoka stopa bezrobocia (20,3%) dotyczyła najmłodszych uczestników rynku pracy, tj. osób w wieku 15-24 lata. Do tej kategorii bezrobotnych należą zwykle osoby wchodzące po raz pierwszy na rynek pracy i nie posiadające wymaganego przez pracodawców doświadczenia zawodowego. Wysoka stopa bezrobocia wśród osób najmłodszych jest również związana z wyżem demograficznym lat osiemdziesiątych.

W obydwu analizowanych kwartałach najmniejsze trudności w znalezieniu pracy miały osoby z wykształceniem wyższym. Stopa bezrobocia dla tej grupy ludności wynosiła odpowiednio 8,6% oraz 5,7%. Najwyższy poziom stopy bezrobocia odnotowano natomiast wśród osób z wykształceniem średnim ogólnokształcącym, co świadczy o braku zapotrzebowania na pracowników niewykwalifikowanych. W związku z tym optymistycznymi wydają się dane statystyczne ostatnich lat, które wskazują na nieznaczną poprawę wykształcenia i przygotowania zawodowego ludności wiejskiej. W dużej mierze poprawa ta wynika z naturalnych procesów odchodzenia z pracy osób najstarszych legitymujących się wykształceniem najniższym. Jednocześnie obserwowany jest wzrost liczby młodzieży uczącej się i studiującej. Edukacja stała z jednej strony sposobem poszerzania wiedzy i umiejętności, ale z drugiej również metodą na problemy związane ze znalezieniem pracy. Stopniowa poprawa poziomu wykształcenia ludności wiejskiej nie jest jednak zadowalająca i na pewno nie można mówić o zatarciu luki edukacyjnej pomiędzy miastem i wsią oraz

pomiędzy rolnikami polskimi a rolnikami wysoko rozwiniętych krajów UE [Stawicka 2006].

Tabela 2. Struktura grupy bezrobotnych mieszkańców wsi według kategorii bezrobotnych, okresu poszukiwania pracy i metod poszukiwania pracy w II kwartale 2004 i IV kwartale 2007 roku, %

Table 2. Structure of the population of unemployed dwellers of rural areas according to the unemployed category, period of job search and methods of job search in the 2nd quarter of 2004 and the 4th quarter of 2007, %

Kategoria bezrobocia	Rok 2004			Rok 2007		
	razem	męż- czyźni	kobiety	razem	męż- czyźni	kobiety
Ogółem, tys.	1167	649	518	518	267	251
Ogółem, %	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Kategorie bezrobotnych:						
• stracili pracę	25,8	31,1	19,3	29,1	30,7	27,5
• zrezygnowali z pracy	2,3	2,1	2,5	7,9	11,3	4,8
• powracają do pracy po przerwie	43,6	40,5	47,5	34,6	32,2	36,6
• podejmują pracę po raz pierwszy	28,3	26,3	30,7	28,4	25,8	31,1
w tym: absolwenci	13,3	14,0	12,6	40,8	33,3	47,4
Czas poszukiwania pracy:						
• do 6 miesięcy	30,22	33,1	26,7	40,2	40,8	39,4
• 7-12 miesięcy	23,6	23,0	24,1	20,8	20,6	21,5
• 13 i więcej miesięcy	46,2	43,9	49,2	39,0	38,6	39,1
Zarejestrowani w urzędzie pracy:	78,7	78,6	79,0	72,8	68,5	76,9
• w tym pobierający zasiłek	12,1	16,7	6,4	13,0	18,6	7,8
Bezrobotni poszukujący pracy poprzez:						
• powiatowy urząd pracy	75,8	75,0	77,0	72,8	70,8	74,5
• prywatne biuro pośrednictwa pracy	6,2	6,5	5,8	6,6	8,2	4,8
• ogłoszenia w prasie	21,4	21,4	21,4	27,6	28,5	26,7
• bezpośredni kontakt z zakładem pracy	65,7	68,6	62,4	62,4	65,2	59,4
• krewnych i znajomych	80,6	81,4	79,7	82,2	82,4	82,5
• podjęcie starań o zorganizowanie własnego miejsca pracy	2,5	3,7	1,0	2,3	3,4	-
• uczestniczenie w testach, rozmowach kwalifikacyjnych	9,0	8,9	9,1	11,0	8,6	13,5

Źródło: [Aktywność... 2004-2008].

Diagnozowanie bezrobocia na obszarach wiejskich wymaga również przeprowadzenia analizy poziomu bezrobocia w dwóch typach gospodarstw domowych, tj. z użytkownikiem i bez użytkownika gospodarstwa rolnego, pomiędzy którymi występują istotne różnice w zakresie stosunków pracy (w pierwszym występuje praca rodziny, w drugim praca najemna). Porównanie stopy bezrobocia dla tych dwóch grup ludności (tabela 4) wskazuje na wyższy poziom bezrobocia wśród ludności zamieszkującej w gospodarstwach bezrolnych (29,0% w II kwartale 2004 r. i 11,6% w IV kwartale 2007 r.). Bezrobotni w tego typu go-

spodarstwach to, pomijając poszukujących pracy po raz pierwszy, głównie osoby pracujące poprzednio poza rolnictwem oraz pracownicy dawnego sektora uspołecznionego w rolnictwie (głównie PGR). Wśród ludności związanej z gospodarstwem rolnym stopa bezrobocia była prawie trzykrotnie niższa i wynosiła odpowiednio 10,0% i 4,8%.

Tabela 3. Struktura populacji bezrobotnych oraz stopa bezrobocia na wsi według płci, wieku i poziomu wykształcenia w II kwartale 2004 i IV kwartale 2007 roku, %

Table 3. Structure of the unemployed population and unemployment rate in rural areas according to gender, age and level of education in the 2nd quarter of 2004 and the 4th quarter of 2007, %

Kategoria bezrobotnych	Struktura		Stopa bezrobocia	
	2004	2007	2004	2007
Ogółem	100,0	100,0	18,2	8,0
w tym kobiety	44,4	48,5	18,8	9,0
Wiek:				
• 15-24 lat	28,1	33,2	38,1	20,3
• 25-34 lat	30,3	27,2	20,4	8,0
• 35-44 lat	20,0	17,0	13,8	5,3
• 45 lat i więcej	21,6	22,6	11,8	5,3
Wykształcenie:				
• wyższe	3,6	7,9	8,6	5,7
• średnie zawodowe	19,9	25,7	16,1	7,9
• średnie ogólnokształcące	6,3	8,5	21,3	11,3
• zasadnicze zawodowe	46,5	40,2	19,6	8,0
• gimnazjum, podstawowe i niepełne podstawowe	23,7	17,7	20,0	8,3

Źródło: jak w tabeli 2

Bezrobocie bezrolnych mieszkańców wsi utrzymuje się stale na znacznie wyższym poziomie w stosunku do bezrobocia posiadaczy gospodarstw lub osób z nimi związanych. Jest ono także wyższe w porównaniu z miastem. Niskie wskaźniki bezrobocia w rodzinach chłopskich wynikają przede wszystkim z przyjętej w BAEL definicji bezrobotnego, która jak wcześniej wspomniano, eliminuje z kategorii bezrobotnych osoby pracujące więcej niż jedną godzinę w badanym tygodniu.

W okresie między II kwartałem 2004 roku a IV kwartałem 2007 roku stopa bezrobocia na wsi, według danych BAEL, spadła z 18,8% do 8,0%. Obniżenie stopy bezrobocia w grupie gospodarstw rolnych było rezultatem podobnego spadku stopy bezrobocia kobiet (o 9,8 pkt. proc.) i mężczyzn (o 10,4 pkt. proc.). Z kolei w gospodarstwach domowych nie związanych z rolnictwem indywidualnym spadek stopy bezrobocia wynikał z większego obniżenia stopy bezrobocia wśród mężczyzn (o 18,0% pkt. proc.) niż wśród kobiet (o 16,7% pkt. proc.)

Tabela 4. Struktura populacji bezrobotnych i stopa bezrobocia według płci i typu gospodarstwa domowego na wsi w II kwartale 2004 i IV kwartale 2007 roku, %

Table 4. Structure of the unemployed population and unemployment rate according to gender and type of household in the rural areas in the 2nd quarter of 2004 and the 4th quarter of 2007, %

Płeć bezrobotnych	Rok	Ogółem	Gospodarstwa domowe	
			rolne	bezzrolne
Ogółem, tys.	2004	1167	367	800
	2007	518	167	351
Ogółem, %		100,0	100,0	100,0
Mężczyźni	2004	55,6	55,0	55,9
	2007	51,5	53,9	50,4
Kobiety	2004	44,4	45,5	44,1
	2007	48,5	46,1	49,6
Stopa bezrobocia, %				
Ogółem	2004	18,2	10,0	29,0
	2007	8,0	4,8	11,6
Mężczyźni	2004	17,7	9,7	28,2
	2007	7,3	4,6	10,2
Kobiety	2004	18,8	10,4	30,2
	2007	9,0	5,1	13,5

Źródło: jak w tabeli 2

Wnioski

1. Od połowy roku 2004 do końca 2007 nastąpił spadek liczby osób bezrobotnych oraz stopy bezrobocia wśród wszystkich kategorii bezrobotnych mieszkańców wsi. Jest to rezultat wzrostu gospodarczego wynikającego między innymi z uzyskania przez Polskę dostępu do funduszy unijnych oraz otwarcia rynków pracy przez niektóre kraje dawnej „piętnastki”.
2. Za korzystną zmianę w strukturze bezrobocia wiejskiego w analizowanym okresie należy uznać wyraźne ograniczenie problemu bezrobocia długookresowego. Zmniejszenie tego typu bezrobocia pociąga za sobą szereg korzyści o charakterze ekonomicznym i społecznym.
3. Niekorzystnym zjawiskiem na wiejskim rynku pracy jest duży udział w strukturze bezrobotnych osób młodych, w tym również absolwentów. Ograniczenie tego problemu wymaga dostosowania systemu szkolnictwa średniego na terenach wiejskich do struktury rodzajowej popytu na pracę oraz rozwoju różnego typu form edukacji pozaszkolnej.
4. Przeprowadzone obserwacje wskazują na utrzymujący się problem bezrobocia wśród bezrolnych mieszkańców wsi. Zasadniczym warunkiem wzrostu racjonalnego zatrudnienia tej grupy ludności jest uruchomienie nowych i zdynamizowanie dotychczasowych

wych kierunków działalności pozarolniczej w ramach organizacyjnych indywidualnych gospodarstw rolnych oraz przyspieszenie wielofunkcyjnego rozwoju wsi.

Literatura

Aktywność ekonomiczna ludności Polski w roku 1992. [1993]. GUS, Warszawa GUS, Warszawa; [analogicznie lata 1993-2007; publikacje w latach 1994-2008].

Bezrobotni o swojej sytuacji życiowej. Komunikat z badań. [2007]. CBOS, Warszawa, s. 3 i 15 .

Michna W. [2001]: Zatrudnienie i bezrobocie w obszarach wiejskich i w rolnictwie. IPiSS, Warszawa, ss. 10.

Sosnowska B. [2002]: Bezrobocie na wsi polskiej i niektóre sposoby jego ograniczania. *Zagadnienia Ekonomiki Rolnej* nr 6, s. 16.

Stawicka E. [2006]: Kapitał ludzki w indywidualnych gospodarstwach rolnych (na przykładzie województwa mazowieckiego). [W:] Samorzady i społeczności lokalne w zrównoważonym rozwoju obszarów wiejskich. M. Adamowicz (red.). Wydawnictwo SGGW, Warszawa, s. 159-160.

Witkowski J. [2005]: Specyfika wiejskiego rynku pracy w Polsce. *Kontrola Państwowa* nr 2, s. 33-34

Anna Sieczko¹

Katedra Ekonomiki Edukacji, Komunikowania i Doradztwa
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego
Warszawa

Tworzenie rynku produktów tradycyjnych i regionalnych

Creation of traditional and regional products market

Abstract: The aim of this article is to indicate problems connected with the process of building a traditional food products market. Special attention is paid to its weakness ensuing from its small capacity caused by poor knowledge of traditional products among Polish consumers. On the other hand the paper points out to a niche like character, a poor distribution network and a whole system of connections and common activities in this market.

Key words: market, traditional products, local societies, development

Synopsis. Celem artykułu jest wskazanie problemów budowy rynku żywnościowych produktów tradycyjnych. Szczególną uwagę zwrócono na słabość wynikającą, z jednej strony, z jego małej pojemności, na co składa się słaba znajomość produktów tradycyjnych wśród polskich konsumentów. Z drugiej strony przyczynia się do tego jego niszowość, słaba dystrybucja oraz cały system powiązań i wspólnych działań.

Słowa kluczowe: rynek, produkty tradycyjne, społeczności lokalne, rozwój

Wstęp

W chwili obecnej polski rynek produktów tradycyjnych i regionalnych praktycznie nie istnieje. Polscy konsumenci wprawdzie są zainteresowani rodzimymi produktami, co widać na licznych konkursach, kiermaszach i targach, gdzie produkty uznawane za tradycyjne cieszą się dużym zainteresowaniem. W krajach Unii Europejskiej buduje się ze szczególną dbałością ów rynek. Konsumenci wiedzą, że dostają produkt z wysokiej jakości surowców, wiadomego pochodzenia, o niepowtarzalnych walorach smakowych i zapachowych.

W Polsce po II wojnie światowej starano się zunifikować polską kuchnię, a co za tym idzie produkty regionalne. Nie tylko nie nawiązywano do tradycji kulinarnych, ponieważ oznaczało to zacofanie i nie nadążanie za postępem, ale preferowano żywienie zbiorowe, począwszy od żłobka a skończywszy na stołówce pracowniczej. Gospodarka nakazowo-rozdzielcza charakteryzowała się między innymi brakami różnych produktów żywnościowych na rynku. Sprzyjało to z jednej strony zachowaniu pewnych zwyczajów, jak „świniobicie”, domowy wyrób wędlin i wypiek różnorodnych ciast, czy zaopatrzenie gospodarstw domowych w zimowe przetwory. Z drugiej zaś strony ciągłe braki artykułów żywnościowych spowodowały zapomnienie sposobu przyrządzania pewnych dań (kiedyś polskie gospodynie słynęły na cały świat z przyrządzania ryb słodkowodnych; przez liczne braki tego surowca w sklepach w okresie gospodarki nakazowo-rozdzielczej tylko nieliczne, obecnie potrafią je przyrządzać). Została w ten sposób zniszczona różnorodność regionalnych dań i produktów, jak również ich jakość.

¹ Dr inż., email: anna_sieczko@sggw.pl

Pojawienie się współcześnie na rynku żywności wysoko przetworzonej i „wygodnej” wpłynęło na osłabienie zainteresowania konsumentów żywnością tradycyjną. Niska dochodowość gospodarstw domowych skutkowałą poszukiwaniem na rynku taniej żywności. Zgodnie z oczekiwaniami polscy konsumenci mogli nabywać niedrogą żywność, której wady zostały zniwelowane barwnikami, związkami zapachowymi i smakowymi, konserwantami oraz innymi dodatkami do żywności. Pozwoliło to obniżyć koszty produkcji, jak również polepszyć jej trwałość.

Polepszenie sytuacji dochodowej polskich rodzin i coraz powszechniejsze zainteresowanie zdrowym stylem życia spowodowały, że uwaga kupujących zaczęła skupiać się na żywności o wyższych standardach zdrowotnych, charakteryzującej się wysoką jakością, jak również niepowtarzalnymi właściwościami organoleptycznymi. Produkcja takiej żywności to przede wszystkim wysoka pracochłonność, niższa wydajność, a co za tym idzie wysoki koszt wytwarzania. Jednak polscy konsumenci skłonni są za podwyższoną jakość płacić.

Celem artykułu jest analiza możliwości rozwoju rynku produktów tradycyjnych i regionalnych w Polsce. Przedstawiono zarówno atuty Polski jak i bariery tworzenia owego rynku. Pokazano rozwiązania wykorzystywane przez inne państwa, szczególnie Francję i Włochy, w których rynek taki jest rozwinięty i dojrzały. W artykule zastosowano metodę analizy, oceny i interpretacji materiałów wtórnych oraz nielicznej literatury przedmiotu, programów radiowych i telewizyjnych, stron internetowych oraz obserwacji uczestniczącej. Źródłem materiałów zebranych przez autorkę były targi agroturystyczne i turystyczne oraz festyny, na których prowadziła wywiady bezpośrednie z rolnikami (w tym z góralami), właścicielami gospodarstw agroturystycznych oraz z pracownikami ODR.

Znaczenie produktów regionalnych dla społeczności lokalnych w wybranych krajach Unii Europejskiej

Tradycyjna żywność podbija wszędzie świat. Jej producenci nie nadają się z realizacją zamówień. W Polsce nawet w supermarketach spotykamy się z promocjami kuchni włoskiej czy francuskiej, podczas których istnieje możliwość zakupu tradycyjnych specjalów.

Niemal w każdym europejskim kraju rozwiązania krajowe dotyczą funkcjonowania rynku produktów regionalnych i tradycyjnych. Działania te polegają na identyfikacji, pomocy w sporządzeniu specyfikacji produktów przez grupy producentów, stymulowaniu i organizowaniu produkcji, promocji sprzedaży i kontroli. Istnieją systemy wsparcia o bardzo rozbudowanej strukturze. Przykładem takiego kraju jest Francja, gdzie produkty regionalne posiadają znaczący odsetek całego rynku produktów rolnych. To Francuzi jako pierwsi w Europie zaczęli chronić swoje wyroby. Rozpoczęli od wina. Już na początku XX wieku Francja doprowadziła do powszechnego uznania Oznaczeń Geograficznych, Nazwy Pochodzenia oraz Świadectwa Potwierdzającego Szczególny Charakter Wyrobu. Nowy sposób identyfikacji regionalnego wina, tradycyjnie od stuleci wytwarzanego we francuskich winnicach, chronił je przed nieuczciwym przywłaszczeniem lub podrobieniem nazwy. Zastosowanie specjalnych oznaczeń pośrednio przyczyniło się do rozwoju produkcji tradycyjnych wyrobów regionalnych, często wytwarzanych w trudnych warunkach klimatycznych i glebowych. Przyznawanie oznaczeń spowodowało wzrost zainteresowania konsumentów regionalnymi produktami oraz zdynamizowało wyrób

tradycyjnych przysmaków. Rolnicy coraz silniej podkreślali własną przynależność do regionu przez wytwarzanie specyficznych produktów żywnościowych. Dzięki temu zaczęli się identyfikować ze swoimi małymi ojczyznami, podtrzymywali stare tradycje kulinarne, promowali oraz chronili dziedzictwo kulturowe poszczególnych regionów kraju [Sobolewska 2006].

Podstawowym instrumentem chroniącym włoskie produkty regionalne i tradycyjne jest, podobnie jak w Polsce, Lista Produktów Tradycyjnych. We Włoszech system promocji produktów wytworzonych tradycyjnymi metodami jest podejmowany również na poziomie władz samorządowych. Samorządy, oprócz wprowadzenia indywidualnych oznaczeń, są pośrednikami między producentami a organami centralnymi, wspierają producentów własnymi środkami finansowymi, współpracują z ministerstwem rolnictwa w zakresie prowadzenia Listy produktów Tradycyjnych i wykonywania procedur rejestracji w zakresie Chronionej Nazwy Pochodzenia oraz Oznaczeń Geograficznych. Wprowadzają nie tylko lokalne² znaki na produkty, ale także związane z nimi trasy wycieczkowe. Przykładem tego są inicjatywy samorządowe typu: „Na naszym stole nigdy nie brakuje słońca” (*Alla nostra tavola non manca mai il sole*) czy „drogi wina i produktów typowych”. Duże znaczenie w promocji i rozpowszechnianiu włoskich produktów wysokojakościowych mają również organizacje i stowarzyszenia pozarządowe. Stworzyły one własne oznaczenia mówiące o jakości, tradycji i wyjątkowych cechach artykułów. Poza tym często uczestniczą one w dyskusjach, negocjacjach pomiędzy najwyższymi organami a producentami. Za najważniejsze z tych organizacji można uznać Legambiente, Federparchi, Slow Food, Coldiretti, Włoską Konfederację Rolników (CIA), Confartigianato [Szymborska 2005]. Łatwo zauważyć, iż Włosi posiadają bardzo rozbudowany system ochrony, kontroli i promocji produktów tradycyjnych. W każdym z tych elementów systemu zaangażowanych jest wiele podmiotów, zarówno państwowych, jak i prywatnych organizacji czy stowarzyszeń, które często powoływane są, aby spełniać konkretne funkcje wiążące się z produktami tradycyjnymi. Organizacje te bardzo aktywnie uczestniczą w ochronie i promocji produktów tradycyjnych. Wprowadzenie wewnętrznych systemów ochrony produktów tradycyjnych dało Włochom możliwość jeszcze lepszej ochrony produktów regionalnych. Nie wszystkie bowiem wyroby mogą uzyskać unijne oznaczenia jako regionalne. Dlatego wewnętrzny system umożliwia rozwój krajowego rynku tych produktów przez krajowy mechanizm ochrony, rozwój obszaru produkcji i wzrost dochodu producentów, promocję i rzetelną informację konsumencką. Jest on budowany „od dołu”, dając duże możliwości lokalnym społecznościom i ich samorządom.

W Unii Europejskiej różnorodność kulturowa była ceniona od dawna, ale dopiero w 1992 roku została prawnie usankcjonowana dzięki identyfikacji obszarów na podstawie dziedzictwa kulinarnego. Wiązała się z wdrażaniem polityki jakości i wprowadzaniem znaków potwierdzających wysoką jakość wyrobów rolno-spożywczych pochodzących z konkretnych regionów oraz charakteryzujących się tradycyjną metodą produkcji.

Obecnie system ochrony oraz promocji wyrobów regionalnych w zasadniczy sposób wpływa na zróżnicowanie rozwoju obszarów wiejskich w Europie oraz na Wspólną Politykę Rolną. Dzięki niemu rolnicy zwiększają swoje dochody, co staje się szczególnie cenne, gdy mieszkają na terenach odległych od dużych miast lub o niekorzystnych warunkach gospodarowania. Więcej pieniędzy uzyskanych ze sprzedaży regionalnych specjałów daje większą stabilizację gospodarstw rodzinnych, przeciwdziałając ucieczce

² Np. toksański znak „Agriqualità” czy modeński „Tradizione e sapori di Modena”.

młodych ludzi ze wsi do miast i zapobiega wyludnianiu się terenów wiejskich. Często wytwórcy produktów regionalnych przekształcają typowe gospodarstwa rolne w gospodarstwa agroturystyczne, rozbudowują je i stwarzają nowe miejsca pracy związane z obsługą gości. Kooperują również z sąsiadami rolnikami i od nich kupują świeże warzywa, owoce, nabiał, drób, jaja, miód i tradycyjne wiejskie przetwory. W ten sposób tworzy się na miejscu, w konkretnej wsi i gminie, lokalny rynek zbytu, powstają nowe miejsca pracy i wzrasta zatrudnienie.

Obszary wiejskie, które jako jeden z możliwych preferują kierunek rozwoju związany z agroturystyką i produkcją lokalnych wyrobów żywnościowych, stają się bardziej atrakcyjne dla osób przyjezdnych, a także dla drobnych przedsiębiorców, którzy decydują się na ulokowanie swojego kapitału i uruchomienie biznesu właśnie w takim miejscu. Chętnie spędzają tutaj wakacje ludzie szukający spokoju, częściej osiedlają się mieszkańcy miast. W poszukiwaniu kulinarnych specjałów zagląдают konsumenci, szczególną wagę przywiązujący do jakości i atrakcyjności konkretnego smakołyku. Dla nich właśnie wyznacznikiem zamożności jest możliwość zakupu produktu regionalnego, kontakt z kulturą i tradycją danego regionu [Sobolewska 2006].

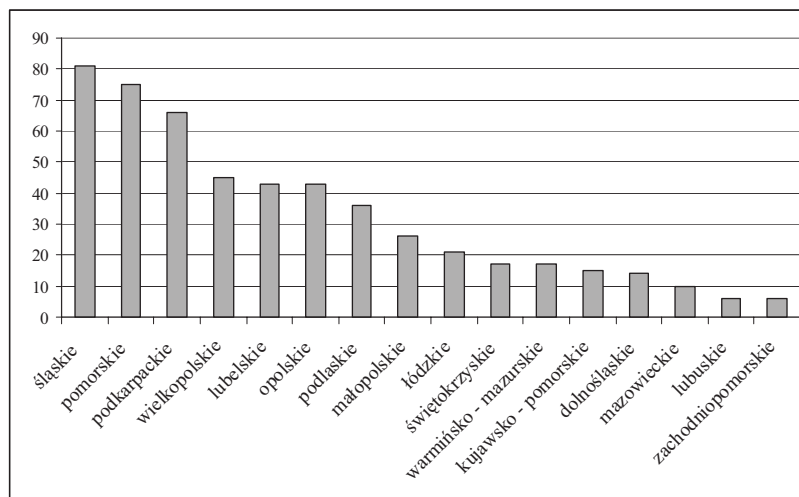
Polskie rozwiązania instytucjonalne jako stimulator tworzenia rynku produktów tradycyjnych i regionalnych

Ze względu na różnorodność produktów wprowadzanych na rynek konsumentom potrzebne są jasne i rzetelne informacje na temat jakości i pochodzenia produktu regionalnego i tradycyjnego. Dlatego produkty muszą przejść proces certyfikacji. Certyfikaty gwarantują klientom przede wszystkim naturalny sposób powstania produktu, a więc i jego wysoką jakość i niepowtarzalność. Są one również niezwykle ważne dla producentów. Certyfikat pozwala na odstępstwa od wymogów weterynaryjnych i sanitarnych.

Jednostką odpowiedzialną za prowadzenie systemu rejestracji produktów o określonym pochodzeniu geograficznym i specyficznej tradycyjnej jakości w rozumieniu przepisów unijnych jest Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi. Jest ono odpowiedzialne za przyjmowanie, ocenę i przekazywanie wniosków o rejestrację nazw pochodzenia, oznaczeń geograficznych oraz nazw specyficznego charakteru do Komisji Europejskiej. W tej chwili produktami wpisanymi przez Komisję Europejską do Rejestru Chronionych Nazw Pochodzenia i Chronionych Oznaczeń Geograficznych są trzy produkty: bryndza podhalańska, oscypek i miód wrzosowy z Borów Dolnośląskich. W kolejce zaś czekają jeszcze 22 wnioski. Oprócz rejestracji nazw na szczeblu UE, w kraju stworzona jest Lista Produktów Tradycyjnych. Jest ona prowadzona przez Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi oraz marszałków województw. Z wnioskiem o wpis wyrobu na listę występują sami producenci. Wniosek należy złożyć do właściwego miejsca marszałka. Po pozytywnej weryfikacji wniosek zostaje przesłany do ministerstwa, gdzie Minister Rolnictwa i Rozwoju wsi wpisuje produkt na Listę Produktów Tradycyjnych. W chwili obecnej, tj. na dzień 12 czerwca 2008r. znajduje się tam 521 produktów. Podział na województwa w zależności od liczby produktów tradycyjnych wpisanych na listę przedstawia rys 1.

Na listę wpisywane są produkty, których jakość lub wyjątkowe cechy i właściwości wynikają ze stosowania tradycyjnych metod produkcji. Za tradycyjne uważa się metody wykorzystywane od co najmniej 25 lat. Jednak większość z nich jest wytwarzana według

receptur przekazywanych od wieków z pokolenia na pokolenie. Prowadzenie Listy Produktów Tradycyjnych ma na celu zidentyfikowanie jak największej liczby wytwarzanych w całej Polsce specjalów, zachęcenie producentów do ubiegania się o rejestrację na szczeblu unijnym oraz promocję tych produktów wśród konsumentów.



Rys. 1. Liczba produktów wpisanych na Listę Produktów Tradycyjnych w województwach
 Fig. 1. Number of products listed in the Traditional Products List by voivodeships
 Źródło: strona internetowa [Ministerstwo... 2008]



Rys. 2. Etykieta Produktu Tradycyjnego z Małopolski
 Fig. 2. Traditional product label from Małopolska
 Źródło: strona internetowa [Potrawy... 2008]

Podobnie jak włoskie regiony, Małopolska jako pierwszy region w Polsce wprowadziła na rynek znak graficzny charakterystyczny dla produktów tradycyjnych z Małopolski, a wpisanych na Listę Produktów Tradycyjnych. Dostrzeżono, że nawet dla małopolskich konsumentów produkty regionalne były słabo rozpoznawalne. Zatem w celu

zwiększenia rozpoznawalności, a zarazem konsumpcji owych produktów, istniała potrzeba opracowania znaku graficznego, wspólnego dla wszystkich małopolskich produktów tradycyjnych [Grabiński 2006]. Owym znakiem graficznym opracowanym przez Małopolską Agencję Rozwoju Regionalnego jest etykieta „Produkt Tradycyjny z Małopolski” (rys. 2).

Dzięki wprowadzeniu etykiety produkty tradycyjne i regionalne przestają być anonimowe. Zwiększa się w ten sposób ich rozpoznawalność, co powinno wpłynąć na wzrost konsumpcji co w konsekwencji doprowadzi do zwiększenia sprzedaży. Natomiast producenci poszerzą swoją świadomość co do istoty znakowania produktów tradycyjnych.



Rys. 3. Logo Europejskiej Sieci Dziedzictwa Kulinarne Warmii, Mazury i Powiśla
Fig. 2. European Cuisine Heritage Network logo for region Warmia, Mazury and Powiśle
źródło: <http://www.wm.24.pl>

Województwo warmińsko-mazurskie należy do Europejskiej Sieci Dziedzictwa Kulinarne. Pomysł powołania owej sieci rozwinął się i został wcielony w życie w południowo-wschodniej Skanii w Szwecji i na duńskiej wyspie Bornholm w 1995 r. Projekt ten szybko spotkał się z dużym zainteresowaniem ze strony przedsiębiorców i władz samorządowych także w regionach europejskich. Chodziło też głównie o pomoc małym, lokalnym producentom żywności w zwiększeniu ich dochodów i w stworzeniu im lokalnego rynku zbytu. Dziś w sieci jest około 300 firm z 20-tu regionów z całej Europy. W obrębie każdego regionu istnieje regionalna sieć zrzeszająca producentów uczestniczących w sieci. Członkami Europejskiej Sieci Regionalnego Dziedzictwa Kulinarne w regionach są wybrane gospodarstwa, producenci, zakłady przetwórstwa żywności i restauracje podkreślające swoje powiązania z regionem. Producenci muszą spełniać kryteria dla produktów i potraw uznanych za żywność lokalnego pochodzenia. Regionalne Dziedzictwo Kulinarne jest ideą promującą produkcję i sprzedaż lokalnej i regionalnej żywności. Służyć to ma spełnianiu życzeń konsumentów, zwiększaniu współpracy pomiędzy lokalnymi producentami żywności, restauracjami i regionami, a także wymianie wiedzy pomiędzy regionami członkowskimi. Ważne jest również promowanie rozwoju żywności, do produkcji której wykorzystywane są lokalne zasoby surowcowe. Europejska Sieć Regionalnego Dziedzictwa Kulinarne sprawia, że zwiększa się dostępność tradycyjnych specjalności kulinarnych. Sklepy i restauracje opatrzone logo Regionalnego Dziedzictwa Kulinarne oferują produkty i potrawy, które podtrzymują i rozpowszechniają lokalne zwyczaje oraz promują regionalną, tradycyjną kulturę jedzenia.

W Polsce do sieci należy tylko województwo warmińsko-mazurskie. Z dniem 21 października 2005 r. przystąpiło ono do sieci. Właścicielem licencji na chroniony znak Dziedzictwo Kulinarne Warmia Mazury Powiśle jest Samorząd Województwa Warmińsko-Mazurskiego (rys. 3). Koordynacją funkcjonowania sieci zajmuje się Biuro Jakości i Znaków Regionalnych w Urzędzie Marszałkowskim Województwa Warmińsko-Mazurskiego [Województwo... 2008]. O przyjęcie do Sieci Dziedzictwa Kulinarnego starania podjęło również województwo śląskie.

Oprócz urzędowych wpisów tradycyjne produkty mogą uzyskiwać rekomendacje organizacji producentów i konsumentów. Najbardziej znaną i cenioną w Europie, istniejącą od 20 lat, jest „Slow Food”. Powstała ona we Włoszech w 1986 r. jako opozycja do żywności określanej mianem fast food. Wspiera niewielkich regionalnych producentów żywności wytwarzanej w sposób niespotykany na świecie. Dawne metody produkcji wymagają czasu i cierpliwości, ale w zamian otrzymuje się niepowtarzalny smak, o którym można powiedzieć, że jest ponadczasowy. „Slow Food Polska”³ zrzesza około 200 członków w trzech oddziałach zwanych conviviani, w Krakowie, Warszawie i Łodzi. Produktów spełniających normy tej międzynarodowej organizacji jest około 50. Poza oscypkiem, bundzem, bryndzą i miodami pitnymi są również wędliny, soki owocowe, miody spożywcze, pieczywo, przetwory owocowe i warzywne, nalewki, nabiał i wędzone ryby [Za miastem... 2006].

Rynek produktów tradycyjnych w Polsce

Na razie w Polsce serów, kiełbas, powideł czy nawet nalewek wytwarzanych według dawnych receptur na sklepowych półkach jest wciąż niewiele. Duży wybór produktów regionalnych jest dostępny przy okazji targów, festynów czy różnego rodzaju festiwali. Tymczasem produkt taki, opatrzony odpowiednim znakiem, świetnie się sprzedaje nie tylko na rynkach lokalnych, lecz także w regionalnych dużych sklepach. Ser "Swojski" jest do kupienia w wybranych warszawskich delikatesach, a nie wyłącznie w Korycinie i okolicy. Podobnie rzecz się ma z kindziukiem, o którym jeszcze kilka lat temu słyszano raczej wyłącznie na pograniczu polsko-litewskim i nie w innych regionach kraju. Dziś ta delikatesowa, droga kiełbasa, króluje w dobrych sklepach wędliniarskich w większości miast w Polsce. Także andruty kaliskie można spotkać w sklepach ze zdrową żywnością.

Na rynku produktów tradycyjnych, tak jak i innych rynkach, kluczowa jest podaż, popyt, cena i konkurencja. Wytwórcy to często mali producenci, z których żaden nie ma bezpośredniego wpływu na cenę rynkową, ponieważ jego udział w podaży jest za mały. Poza tym wszyscy producenci muszą sprzedawać taki sam produkt, którego sposób wytwarzania jest z góry określony i pozostawia producentom niewielki lub żaden margines wyboru co do tego, jak produkować. Wprawdzie producenci mogą w dowolnym momencie opuścić rynek, ale wejście ponowne będzie trudne [Duczowska-Małysz 2007]. Konsumenci zaś kupują od czasu do czasu owe produkty, jednak subiektywnie nie mogą ich odróżnić od innych, konwencjonalnych produktów w tej samej kategorii, dostępnych na rynku. Wprawdzie wzrasta w Polsce zainteresowanie tymi produktami lecz decyzje podyktowane są względami ekonomicznymi [Borowska 2007]. Cena bowiem takich produktów jest wysoka. Konkurencja ze strony produktów regionalnych innych państw jest

³ Slow Food, czyli Międzynarodowy Ruch dla Ochrony Prawa do Przyjemności.

wysoka, bowiem produkty owe są dobrze znane nie tylko w Europie ale i w świecie, są rozpoznawalne przez konsumentów oraz bardzo dobrze promowane.

Popyt zatem na produkty tradycyjne jest ograniczony przez tańsze konwencjonalne produkty i przez dochody konsumentów. Dlatego, aby rynek produktów regionalnych mógł się rozwijać, popyt na nie powinien być kształtowany. Według Duczkowskiej-Małysz [2007] należy:

- promować regiony poprzez promocję produktów,
- uwypuklać nowość, osobliwość i szczególne cechy produktów,
- podkreślać wysoką ich jakość, zdrowotność czy niepospolite walory.

Rynek produktów tradycyjnych jest rynkiem niszowym rządzącym się swoimi prawami. Wytwarzanie produktów dokonuje się według tradycyjnych receptur, z tradycyjnych surowców, według tradycyjnych technologii. Ograniczone jest więc stosowanie postępu technicznego, upraszczanie technologii, przyspieszanie pewnych faz, jak również automatyzacja, czyli to, co wpływa na obniżkę kosztów. Dystrybucja zaś produktów jest utrudniona. Ponieważ polscy konsumenci nie znają produktów tradycyjnych, więc rynek jest nieduży. Pośrednikom więc nie opłaca się dostarczać produktów na rynek. W warunkach nowoczesnego rynku, w skali firm przewozowych, po ładunek poniżej jednostki ładunkowej 12 ton nie opłaca się jechać. Większość produktów tradycyjnych jest dystrybuowana albo przez producentów za pomocą własnego transportu, albo przez przesyłki pocztowe z napisem „żywność”. Prawdopodobnie sprzedaż produktów tradycyjnych przez alternatywny kanał jakim jest internet będzie się rozwijała. Logistyka przez pocztę czy przesyłki kurierskie będzie na porządku dziennym. Tym bardziej, że konsument produktów tradycyjnych często nabywa te produkty okazjonalnie, z okazji uroczystości rodzinnych lub przez sentyment. Wydaje się, że polski rynek produktów tradycyjnych ma szansę na skalę lokalną, lecz również krajową a nawet międzynarodową. Liczne migracje społeczeństwa polskiego z przyczyn zarówno politycznych jak i z względów ekonomicznych spowodowały wymieszanie się różnych grup społecznych i regionalnych. Sentyment do smaków dzieciństwa, zarówno rodzimych obywateli jak i polonii rozsianej po całym świecie, spowoduje, że gdy będzie taka możliwość, na pewno skorzystają oni z możliwości zakupu takiego produktu przez Internet czy inny kanał dystrybucji. Za przykładem naszych obywateli mogą pójść obywatele innych państw. Już teraz polska żywność np. w Anglii jest łatwo dostępna. Można ją nabyć w sklepach prowadzonych przez Polaków, Anglików czy nawet w supermarketach. Nabywcami są nie tylko obywatele polscy, ale coraz częściej również angielscy. Dużym zainteresowaniem cieszą się wyroby mięsne, soki Tymbark i Kubuś, kiszony ogórek oraz wyroby alkoholowe. Dlatego istnieje duże prawdopodobieństwo, że również polskie produkty tradycyjne znajdą zagranicznych odbiorców.

Obecnie przeważa sprzedaż produktów na rynkach lokalnych. W gospodarstwach agroturystycznych, karczmach, na lokalnych imprezach, gdzie turyści jak również ludności miejscowa może je nie tylko spróbować lecz przede wszystkim poznać i nabyć. Najczęściej kupowane są wyroby wędliniarskie (szynki, kielbasy), chleb, mięso świeże, owoce, ryby, tłuszcze, w tym masło, produkty cukiernicze, wędliny podrobowe, produkty piekarnicze (obwarzanki, precele), warzywa i miody, napoje bezalkoholowe, nasiona (np. fasola), przetwory owocowe i warzywne, sery dojrzewające, napoje alkoholowe, gotowe dania i potrawy [Borowska 2007].

Rynek produktów regionalnych, lecz również tradycyjnych, to możliwość wzrostu aktywności lokalnych społeczności. Z przepisów unijnych wynika, że indywidualny przedsiębiorca nie jest w stanie zarejestrować Chronionej Nazwy Pochodzenia czy Chronionego Oznaczenia Geograficznego, z wyjątkiem bardzo nielicznych przypadków. Jeśli produkty tradycyjne mają wejść na rynek, to podstawową rzeczą jest porozumienie się społeczności producentów. Do tego potrzebny jest cały łańcuch partnerskich zależności, począwszy od samorządów lokalnych, które odgrywają największą rolę, koordynują i udzielają wszelkiego wsparcia w opracowaniu wniosku niezbędnego do rejestracji produktów regionalnych. Następnie ważne są organizacje pozarządowe, spełniające przede wszystkim rolę edukacyjną. Producenci często są niedoinformowani, nie nadążają za zmianami, nie wiedzą co w przyszłości będzie mogło przynosić zyski, w jaki sposób zaplanować inwestycje dostosowane do przyszłego ewentualnego popytu. Poza tym dotarcie do historycznych źródeł o kulinarną historię danego regionu jest trudne, wymaga sporej wiedzy etnograficznej. Większość producentów bez pomocy organizacji pozarządowych sobie nie poradzi.

Wydaje się, że równie ważnym ogniwem są lokalne i regionalne media. Potrzebna jest promocja zarówno na szczeblu lokalnym jak i krajowym czy międzynarodowym. Tym bardziej, że finansowe wsparcie promocji produktów krajowych przez państwo jest dopuszczalne tylko w przypadku kampanii informującej o walorach promowanych produktów i nie może przekroczyć 20% kosztów kampanii. Dotyczy to informowania o chronionym oznaczeniu geograficznym, czy możliwości rejestracji produktów regionalnych lub promocji gwarantowanej specjalności tradycyjnej. Natomiast rzetelna lokalna informacja o produktach będzie nie tylko formować popyt na te produkty, ale również przyczyni się do wzrostu świadomości o własnym dziedzictwie kulinarnym. Wiodącą rolę do odegrania mają również Ośrodki Doradztwa Rolniczego. To właśnie one poprzez bezpośredni kontakt z rolnikami wpływają na zachowania i podejmowanie przez nich decyzji [Sieczko 2007].

Rynek produktów tradycyjnych to ochrona środowiska w skali lokalnej. Chodzi o ochronę nie tylko lokalnej przyrody, ale również lokalnych gatunków zarówno świata roślinnego jak i zwierzęcego, które dawniej w Polsce dominował, a obecnie znajduje się na wymarciu. Dzięki rozwojowi rynku produktów tradycyjnych znajdują się fundusze na powrót dawnych ras, np. świni złotnickiej czy puławskiej, jak również sorga, prosa czy dawnych odmian drzew owocowych (np. papierówek, antonówek, koszteli czy śliwki węgierki). Niektóre samorządy, dostrzegając problem ochrony lokalnych gatunków hodowlanych, wprowadziły programy mające na celu kultywowanie dawnych tradycji. Jako przykład można podać program „Owca plus”. Chodzi w nim o podtrzymywanie tradycji hodowli owiec w województwie małopolskim i śląskim, jak również o poprawę walorów turystycznych owych terenów, a z drugiej strony o aktywizację zawodową na tych terenach. Górale nie dostaną pieniędzy za samo posiadanie owiec, ale za wypasanie ich na halach najbardziej zagrożonych degradacją. Brak owiec doprowadził bowiem do zachwiania równowagi ekologicznej w Beskidach oraz na terenie Jury. Górskie hale zarastają lasem, co prowadzi do giniecia wielu cennych gatunków roślin i zwierząt, a także powoduje nieodwracalne zmiany w krajobrazie. Owca jako "naturalna kosiarka" i typowe zwierzę pastwiskowe zgryzające niską roślinność i jednocześnie zdeptujące roślinność starą, stwarza warunki do rozwoju młodego porostu. Na powodzenie programu będą mieć wpływ również konsumenci. Bowiem od popytu na owoce produkty zależy powodzenie całego pomysłu. Wykorzystanie mięsa baraniego i jagnięcego, mleka oraz wełny jako surowców

do wytwarzania produktów regionalnych (nie tylko żywnościowych) ma wpływ na lokalny rynek. Wyremontowane oraz pobudowane bacie oraz żywa tradycja pasterstwa staną się magnesem dla turystów. Już teraz na redyk w Korbielowie zjeżdżają się licznie turyści, którzy oprócz przyglądaniu się wyganianiu owiec na hale chcą kupić oscypki, bryndzę lub bundz. Jak przyznają sami górale, ze sprzedają owych regionalnych serów nie ma kłopotów bo są ogólnie znane, gorzej jest ze sprzedażą mięsa i wełny, co wpływa, że hodowla owiec jest nieopłacalna a stada znikają. Polscy konsumenci nie znają, a tym samym nie doceniają, na przykład podhalańskiej jagnięciny, wpisanej na Listę Produktu Tradycyjnego. Jej mięso ma specyficzny smak, który zawdzięcza górskiej roślinności. Przez cały okres wypasu owce trzymane są na powietrzu z dala od siedzib ludzkich, na ekologicznie czystych i nienawożonych terenach. Owce pokonują duże odległości od miejsc, w których zimują, dlatego ich mięso ma małą zawartość tłuszczu oraz wysoką jakość odżywczą.

Wnioski

1. W Polsce rynek produktów tradycyjnych i regionalnych jest w fazie tworzenia. Pozwoli on na czerpanie dochodów z wyrabiania produktów mających certyfikat Unii Europejskiej, jak również wpisanych na krajową Listę Produktów Tradycyjnych. Dlatego może przyczynić się do rozwoju mikroprzedsiębiorstw oraz małych gospodarstw rolnych, które zachowały tradycyjne metody chowu zwierząt i produkcji roślinnej.
2. Rynek produktów tradycyjnych i regionalnych to ochrona i wsparcie rozwoju lokalnych targowisk, jak również lokalnych punktów gastronomicznych i restauracji, w tym karczm polskich. Może zatem przyczyniać się do rozwoju obszarów wiejskich i ich dalszej dywersyfikacji.
3. Dostawcy na rynek produktów tradycyjnych i regionalnych to drobni producenci i niewielkie gospodarstwa rolne, którym zarówno instytucje lokalne jak i krajowe powinny udzielić wsparcia, zarówno doradczego jak i edukacyjnego. Również wśród samych producentów winno powstać przekonanie o konieczności wspólnego działania, bo tylko tak można uzyskać unijny certyfikat.
4. Rynek produktów tradycyjnych i regionalnych nie powstanie, jeżeli polscy i unijni konsumenci nie będą znali owych produktów. Nie kupuje się nawet najlepszej rzeczy, jeśli się o niej nic nie wie. Dlatego akcja promocyjna powinna dotyczyć zarówno skali lokalnej, regionalnej jak i międzynarodowej.
5. Rynek produktów tradycyjnych i regionalnych może przyczynić się do ochrony dawnych lokalnych roślin użytkowych, zwierząt gospodarskich, zawodów oraz dziedzictwa kulturowego wsi. Wydaje się, że takie produkty to nie tylko walory odżywcze ale właśnie część historii, którą można będzie nabyć i spróbować. Mogą zatem stać się rodzajem pamiątki z regionu, ciekawostki lub produktem markowym.

Literatura

Borowska A. [2007]: Charakterystyka konsumentów produktów tradycyjnych/regionalnych w Polsce. Raport z badań, grant Fundacji Fundusz Współpracy, maszynopis.

- Duczowska-Małysz K. [2007]: Budowa rynku produktów regionalnych. *Agro Smak* nr 4.
- Grabiński T. [2006]: Wiedza i świadomość konsumentka na temat małopolskich produktów tradycyjnych oraz ich rozpoznawalność. Raport z badań ankietowych w Małopolsce. MARR, Kraków.
- Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi. Strona internetowa. [2008]. Tryb dostępu: www.minrol.gov.pl. Data odczytu: lipiec 2008.
- Potrawy regionalne. [2008]. Tryb dostępu: http://www.potrawyregionalne.pl/media/a_fot/etykieta_prodtrad_1.jpg. Data odczytu: lipiec 2008.
- Sieczko A. [2007]: Znaczenie produktów regionalnych i tradycyjnych w rozwoju obszarów wiejskich. [W:] Produkty marketingowe w rozwoju lokalnym i regionalnym. M. Adamowicz (red.), Wyd. SGGW, Warszawa.
- Sobolewska J. [2006] Produkty regionalne i tradycyjne/Unijne ABC - informator dla rolników/ dodatek do gazety sołeckiej. Tryb dostępu: <http://www.gazetasolecka.pl/tradycyjne.htm>.
- Szymecka A. [2005], Włoski system ochrony produktów regionalnych i tradycyjnych. [W:] O produktach tradycyjnych i regionalnych. Możliwości a polskie realia. M. Gąsiorowski (red.). Fundacja Fundusz Współpracy, Warszawa.
- Województwo warmińsko-mazurskie. [2008]. Strona internetowa. Tryb dostępu: www.wm.24.pl. Data odczytu: lipiec 2008.
- Za miastem*. [2006]. Miesięcznik, czerwiec.

Agnieszka Sobolewska¹

Katedra Ekonomiki Rolnictwa i Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych
SGGW
Warszawa

Gospodarka odpadami komunalnymi na terenach wiejskich

Municipal waste management in rural areas

Abstract. The state of the municipal waste management in the urban areas of Podlaskie region has recently shown a significant improvement. In 2008 only one out of the 26 person included in the research did not sign any contract for his/her household waste disposal. However, waste containers often have too small capacity. In most households a considerable amount of waste is still disposed of by owners individually. Therefore it seems to be advisable to take action and create a legal basis for municipalities to control the amounts of waste disposed of by households or to introduce a waste disposal payment dependent on the number of person in the household instead of on the amount of the waste disposed.

Key words: household waste, municipal waste management, rural areas

Synopsis. Stan gospodarki odpadami komunalnymi na terenach wiejskich województwa podlaskiego w ostatnim okresie uległ znacznej poprawie. Tylko jedna spośród 26 osób objętych badaniami w 2008 roku nie posiadała żadnej umowy wywozu odpadów komunalnych. Posiadane pojemniki na odpady są jednak często zbyt małej pojemności. Nadal w większości (około 67%) gospodarstw domowych znaczna część odpadów zagospodarowywana jest we własnym zakresie. Wskazane więc wydaje się podjęcie przez gminy działań mających na celu zmniejszenie ilości odpadów niewłaściwie zagospodarowywanych

Słowa kluczowe: odpady, gospodarka odpadami komunalnymi, obszary wiejskie

Wprowadzenie

Jedną z głównych grup odpadów² powstających na terenie naszego kraju są odpady komunalne. W 2006 roku stanowiły one około 7,4% odpadów zebranych [Ochrona... 2007] w Polsce. Do odpadów komunalnych zalicza się odpady powstające w gospodarstwach domowych, a także odpady niezawierające odpadów niebezpiecznych pochodzące od innych wytwórców odpadów, które ze względu na swój skład są podobne do odpadów powstających w gospodarstwach domowych [Ustawa... 2001]. Odpady komunalne stanowią znaczne zagrożenie dla środowiska nie tylko ze względu na degradację powierzchni ziemi, ale również możliwość skażenia powietrza, wód powierzchniowych i podziemnych. Źródłem powstawania odpadów komunalnych są obok gospodarstw domowych, które generują około 66% tego typu odpadów [Uchwała... 2006], obiekty użyteczności publicznej i obsługi ludności. W latach 2000-2005 obserwowano sukcesywny spadek ilości zebranych odpadów komunalnych (tab. 1). Przyczynami tego stanu są między innymi [Uchwała... 2006]:

¹ Dr. inż., email: agnieszka_sobolewska@sggw.pl

² Obok odpadów przemysłowych.

- niezgodna ze stanem faktycznym rejestracja ilości odpadów trafiających do obiektów odzysku i unieszkodliwiania (jednym z powodów jest brak wag na składowiskach odpadów);
- niezawieranie przez właścicieli nieruchomości umów z podmiotami prowadzącymi działalność w zakresie odbierania odpadów i pozbywanie się ich przez umieszczanie na tzw. „dzikich wysypiskach” lub wykorzystywanie we własnych gospodarstwach domowych;
- brak kontroli ze strony gmin spełnienia przez przedsiębiorstwa odbierające odpady wymogów zezwoleń w zakresie odbierania odpadów komunalnych od właścicieli nieruchomości;
- zmniejszający się ciężar objętościowy odpadów.

Tabela 1. Ilości odpadów powstających w Polsce, tys. Mg/rok

Table 1. Municipal waste generated in Poland, thousand Mg/year

Odpady	Rok					
	2000	2001	2002	2003	2004	2005
wytworzone ogółem	137710	134919	128403	130476	133763	133956
zebrane komunalne	12226	11109	10509	9925	9759	9354

Źródło: [Ochrona... 2007].

Jednym z najtrudniejszych problemów do rozwiązania na terenie większości województw w Polsce jest gospodarka odpadami komunalnymi i przemysłowymi [Leszczyński 2001]. Niedociągnięcia w tej dziedzinie widoczne są zarówno w małych wiejskich gminach jak i w dużych aglomeracjach miejskich. Niewielka ilość odpadów zbierana jest selektywnie³. Najczęściej stosowanym sposobem zagospodarowania odpadów jest deponowanie ich na składowiskach co stanowi poważne zagrożenie dla środowiska naturalnego. Składowiska odpadów zanieczyszczają gleby, wody i atmosferę, pogarszają estetykę krajobrazu, sprzyjają inwazji ptactwa i gryzoni, a także stanowią lokalne zagrożenie epidemiologiczne [Sądej i in. 2007].

Zgodnie z przepisami ustawy o odpadach [Ustawa... 2001] posiadacze odpadów mogą przekazywać je wyłącznie podmiotom, które uzyskały zezwolenie właściwego organu (wójta, burmistrza lub prezydenta miasta) na prowadzenie działań w zakresie gospodarki odpadami, chyba że prowadzone działania nie wymagają takiego zezwolenia. Odbierającym odpady komunalne może być przedsiębiorca lub przygotowana do tego gminna jednostka organizacyjna, która jest zwolniona z obowiązku posiadania wyżej wspomnianego zezwolenia, musi jednak spełniać wymagania określone w tym względzie dla przedsiębiorców. Każdy właściciel nieruchomości powinien mieć podpisaną umowę zapewniającą mu odbieranie odpadów komunalnych. Podmioty odbierające odpady komunalne, działające na terenie danej gminy, mają obowiązek przekazywania władzom lokalnym informacji o umowach zawartych z właścicielami nieruchomości. Gminy prowadzą ewidencję tych umów, co umożliwi im wskazanie mieszkańców, którzy nie podejmują stosownych działań mających na celu właściwe zagospodarowanie odpadów

³ Selektywna zbiórka odpadów pozwala na zmniejszenie zużycia surowców pierwotnych i znacznie ogranicza ilość odpadów deponowanych na składowiskach.

powstających w gospodarstwie domowym i umożliwia podjęcie w stosunku do nich odpowiednich działań. W przypadku, gdy właściciel nie podpisał umowy z podmiotem odbierającym odpady, gmina dokonuje tzw. wykonania zastępczego obciążając właściciela odpadów opłatą⁴ nałożoną w drodze decyzji i organizując odbieranie odpadów. Jeżeli na terenie gminy nie działają przedsiębiorcy odbierający odpady od właścicieli nieruchomości, gmina musi zorganizować system zbierania odpadów komunalnych dla wszystkich jej mieszkańców.

Przedmiot i metodyka badań

Celem przeprowadzonych badań było określenie w jakim zakresie mieszkańcy terenów wiejskich wywiązują się z wynikających z prawa polskiego wymogów dotyczących zagospodarowania odpadów komunalnych. Ustawa o utrzymaniu czystości i porządku w gminach [Ustawa... 1996] nakłada na posiadaczy odpadów obowiązek pozbycia się ich w określony w ustawie sposób zgodny z zasadami gospodarowania odpadami, wymaganiami ochrony środowiska oraz planami gospodarki odpadami⁵.

Badania przeprowadzono wiosną i latem 2007 roku w trzech gminach (Hajnówka, Bielsk Podlaski i Łapy) położonych w południowej części województwa podlaskiego. W celu określenia zmian zachodzących w sposobach zagospodarowania odpadów komunalnych badania powtórzono w gminie Bielsk Podlaski latem 2008 roku. Dwie (Hajnówka i Bielsk Podlaski) spośród objętych badaniami to gminy wiejskie, jedna (Łapy) jest gminą miejsko-wiejską. Informacje niezbędne do przeprowadzenia analizy uzyskano z wywiadów przeprowadzonych według specjalnie przygotowanych w tym celu kwestionariuszy z osobami zamieszkującymi na objętych badaniami obszarach wiejskich. Wykorzystane w pracy informacje pochodzą z 75 poprawnie wypełnionych kwestionariuszy w 2007 roku oraz 26 z 2008 roku. Badania w gminie Bielsk Podlaski przeprowadzono dwukrotnie na tej samej zbiorowości. Latem 2008 roku wywiady przeprowadzono z 26 osobami spośród 28 osób objętych badaniami w 2007 roku.

Zagospodarowanie odpadów komunalnych na terenach wiejskich

Przeprowadzone badania wykazują, że sytuacja dotycząca właściwego zagospodarowania odpadów komunalnych powstających na terenach wiejskich województwa podlaskiego ulega poprawie. Spośród 35 osób, objętych badaniami wiosną 2007 roku jedynie 35% miało podpisaną umowę z wyspecjalizowanym przedsiębiorstwem o odbiór odpadów z posesji. Respondenci (40 osób), z którymi wywiady przeprowadzono latem 2007 roku, już w 80% posiadali odpowiednią umowę i wszyscy twierdzili, że było to efektem nacisków wywieranych przez gminę. Każdy właściciel nieruchomości otrzymał pismo, w którym gmina powołując się na ustawę o utrzymaniu czystości i porządku w gminach [Ustawa... 1996] wyznaczyła termin, do którego powinien on zawrzeć odpowiednią umowę. Po tym terminie gminy miały przystąpić, do tzw. wykonania

⁴ Opłata ta jest przekazywana na konto Gminnego Funduszu Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej.

⁵ Zgodnie z ustawą o odpadach [Ustawa... 2001] plany takie tworzone są na szczeblu krajowym, wojewódzkim, powiatowym i gminnym.

zastępczego organizując odbiór odpadów z posesji i obciążając właściciela opłatą nałożoną w drodze decyzji⁶. Równocześnie gminy przypomniały mieszkańcom, że jednym z warunków uzyskania płatności z tytułu wsparcia działalności rolniczej na obszarach o niekorzystnych warunkach gospodarowania (gminy objęte badaniami są położone na tych obszarach) jest właściwe zagospodarowanie odpadów komunalnych.

Z badań przeprowadzonych latem 2008 roku wynika, że 85% (22 osoby) właścicieli posesji, z którymi przeprowadzono wywiady ma podpisane umowy odbioru odpadów komunalnych. Z pozostałych 4 osób 3 na terenach wiejskich spędza niewielką część roku. Mieszkają one na stałe w mieście i tam mają podpisaną stosowną umowę. Twierdzą, że powstające na terenie posesji odpady wywożą do pojemników posiadanych w mieście⁷. Spośród osób objętych badaniami latem 2008 roku tylko jedna nie posiadała żadnej umowy odbioru odpadów komunalnych. W wyniku wzrostu kosztów z 16,40 zł/kwartał do 30 zł/kwartał zerwała ona podpisaną wcześniej z przedsiębiorstwem umowę. Zmianie uległy również motywacje, skłaniające właścicieli posesji do zawarcia stosownej umowy. W 2008 roku jedynie 23% (6 osób) powiedziało, że była to groźba kar⁸. Wszystkie osoby, które podały groźbę kar jako główną motywację do podpisania umowy wywozu odpadów posiadały ją już w ubiegłym roku. Pozostałe 77% objętych badaniami twierdziło, że umowę odbioru odpadów komunalnych podpisało ze względu na brak innych możliwości ich zagospodarowania. Byli wśród nich zarówno właściciele posesji, którzy po raz pierwszy podpisali umowę w ostatnim roku jak i tacy, którzy zawarli ją wcześniej.

Osoby, z którymi przeprowadzono wywiady, posiadają pojemniki o objętości 120 l. Odpady odbierane są od nich raz w miesiącu. Z badań przeprowadzonych w 2008 roku wynika, że taki pojemnik jest wystarczający w gospodarstwach domowych składających się maksymalnie z dwóch osób. Wszyscy respondenci z gospodarstw o większej liczbie osób twierdzą, że pojemnik o objętości 120 l wywożony raz w miesiącu nie jest wystarczający. Pomimo to, ze względu na wyższe koszty, nikt z nich nie zdecydował się na podpisanie umowy wywozu odpadów z pojemnika o pojemności 240 l. W objętych badaniami gospodarstwach domowych odpady, które nie są odbierane przez odpowiednie przedsiębiorstwa, są wykorzystywane w produkcji rolniczej (głównie jako pasza dla zwierząt lub nawóz), spalane lub zakopywane. Pomimo posiadania stosownych umów dotyczących odbioru odpadów komunalnych z posesji, 72% spośród osób objętych badaniami twierdzi, że znaczna część⁹ odpadów stałych powstających w gospodarstwie domowym jest zakopywana lub spalana (w tym np. plastikowe butelki po napojach) w

⁶ Z badań przeprowadzonych latem 2008 roku wynika, że pomimo upływności wyznaczonego terminu (ponad rok), gminy nie podjęły działań związanych z wykonaniem zastępczym.

⁷ Jedną z tych osób posiada indywidualną umowę wywozu odpadów komunalnych, pozostałe dwie osoby są członkami spółdzielni mieszkaniowej i tam wraz z czynszem wnoszą opłatę za wywóz odpadów stałych.

⁸ Nikt spośród nich nie potrafił powiedzieć jakie byłyby to kary.

⁹ Szacuje się, że w 2004 roku masa odpadów komunalnych wytworzonych przez jednego mieszkańca w Polsce wynosiła 309 kg, z tego 15 kg/mieszkańca/rok stanowiły odpady zielone, a 65 kg/mieszkańca/rok odpady kuchenne ulegające biodegradacji [Uchwała... 2006], które na obszarach wiejskich mogą być wykorzystywane w produkcji roślinnej i zwierzęcej. Przyjmując, że ciężar objętościowy odpadów komunalnych w Polsce wynosi 175 kg/m³ [Czeliński 2003] uzyskujemy rocznie 1,31 m³ odpadów komunalnych (bez odpadów zielonych i kuchennych ulegających biodegradacji) wytwarzanych przez jednego mieszkańca. Z gospodarstw objętych badaniami odbierane jest rocznie około 1,44 m³. Przy średniej liczbie osób w gospodarstwach objętych badaniami wynoszącej 2,04, rocznie z gospodarstw tych odbieranych jest 0,71 m³/mieszkańca. Można, więc przypuszczać, że w gospodarstwach objętych badaniami prawie połowa (1,23 m³/gosp. dom./rok) odpadów komunalnych jest zakopywana lub spalana [Sobolewska 2008].

paleniskach domowych. Zgodnie z ustawą o utrzymaniu czystości i porządku w gminach [Ustawa... 1996] odpady komunalne powinny być przekazywane przez właścicieli wyspecjalizowanym przedsiębiorstwom. W związku z powyższym samodzielne ich zagospodarowywanie poprzez spalanie bądź zakopywanie jest zabronione¹⁰. Spalanie odpadów komunalnych w paleniskach domowych powoduje emisję do atmosfery m.in. tlenku węgla (gaz trujący dla ludzi i zwierząt), dwutlenku siarki (powoduje trudności w oddychaniu u ludzi i zwierząt oraz kwaśne deszcze), cyjanowodoru (tworzy z wodą kwas pruski, jedną z najsilniejszych trucizn) czy dioksyn i furanów¹¹ (toksycznością przewyższają cyjanek potasu, powodują powstawanie raka, zaburzenia funkcjonowania układu odpornościowego, uszkodzenia płodu i bezpłodność) [Majkowski 2004]. Zakopywanie odpadów komunalnych może natomiast być przyczyną zanieczyszczenia wód gruntowych, a występujące w nich tworzywa sztuczne mogą pozostawać w miejscu ich składowania nawet do około 1000 lat [Majkowski 2004]. Właściciele posesji, którzy wszystkie odpady, łącznie z odpadami organicznymi, przekazują wyspecjalizowanemu przedsiębiorstwu to emeryci nie posiadający gospodarstwa rolnego lub osoby na stałe mieszkające w pobliskim mieście i tam wywożące powstające na terenach wiejskich odpady komunalne.

Osoby objęte badaniami płaciły w 2007 roku kwartalnie od 15,60 do 19,60 zł za odbiór raz w miesiącu odpadów z pojemnika o pojemności 120 l, obecnie (lato 2008) opłata ta wynosi 30 zł/kwartał (ponieważ w 2008 badania prowadzono jedynie w gminie Bielsk Podlaski informacja ta dotyczy dwóch przedsiębiorstw działających na jej terenie). Stawka opłaty nie jest uzależniona od liczby osób w gospodarstwie domowym, a jedynie od wielkości pojemnika¹² i przedsiębiorstwa (w 2007 roku), z którym respondenci mają podpisane umowy. W ramach przeprowadzonych w 2008 roku badań zapytano respondentów o maksymalną kwotę jaką skłonni byłiby zapłacić za wywóz odpadów komunalnych z posesji. Z uzyskanych odpowiedzi wynika, że średnio jest to 20 zł/miesiąc (60 zł/kwartał), a więc dwukrotnie więcej niż koszty ponoszone obecnie. Właściciele posesji o niższych dochodach (do 500 zł netto/miesiąc/osobę) deklarowały 10 ÷ 20 zł/miesiąc (30 ÷ 60 zł/kwartał). Osoby, których dochody netto przekraczały 500 zł/miesiąc/osobę skłonne byłyby zapłacić 20 ÷ 30 zł/miesiąc (60 ÷ 90 zł/kwartał).

Podsumowanie i wnioski

Stan gospodarki odpadami komunalnymi na terenach wiejskich w gminach objętych badaniami w ostatnim okresie uległ znacznej poprawie. Było to w znacznym stopniu wynikiem nacisków wywieranych przez gminy, które powołując się na ustawę o czystości i utrzymaniu porządku w gminach [Ustawa... 1996] wyznaczyły termin, do którego mieszkańcy musieli zawrzeć odpowiednie umowy, i po którym władze gminne

¹⁰ Niektóre gminy precyzują to wymaganie bardziej szczegółowo w uchwalanych regulaminach utrzymania czystości i porządku. Przykładowo w regulaminie gminy Lipno wymienia się zakaz spalania w paleniskach domowych odpadów z tworzyw sztucznych, gumy, odzieży, zaoliwionych szmat i mebli oraz zakaz zakopywania odpadów komunalnych [Regulamin... 2004].

¹¹ W Szwajcarii udział emisji dioksyn i furanów z palenisk domowych w całkowitej emisji rocznej tych związków osiąga prawie 40% [Nussbaumer 2004].

¹² Przedsiębiorstwa oferowały również pojemniki o pojemności 240 l. Żadna z osób objętych badaniami nie posiadała takiego pojemnika.

przystąpiłyby do tzw. wykonania zastępczego, obciążając właścicieli nieruchomości opłatami nałożonymi w drodze decyzji. Dodatkowo wszystkim mieszkańcom przypomniano, że jednym z warunków uzyskania płatności z tytułu wsparcia działalności rolniczej na obszarach o niekorzystnych warunkach gospodarowania (gminy objęte badaniami są położone na tych obszarach) jest właściwe zagospodarowanie odpadów komunalnych. Innym czynnikiem, który pojawił się w odpowiedziach respondentów dopiero w 2008 roku¹³, skłaniającym mieszkańców terenów wiejskich na Podlasiu do podpisywania umów wywozu odpadów komunalnych z wyspecjalizowanymi przedsiębiorstwami, jest zauważana coraz częściej uciążliwość zagospodarowywania ich we własnym zakresie.

Z przeprowadzonych badań wynika, że obecnie problemem na terenach wiejskich nie jest brak umów wywozu odpadów komunalnych, a brak kontroli ilości odpadów niewłaściwie zagospodarowywanych. Gminy zbierają jedynie informacje o nieruchomościach, których właściciele mają podpisane odpowiednie umowy, co pozwala zidentyfikować posesje, z których odpady nie są odbierane przez wyspecjalizowane przedsiębiorstwa. Nie prowadzi się natomiast kontroli ilości odpadów wywożonych w stosunku do liczby osób w gospodarstwie domowym. Właściciele nieruchomości posiadający odpowiednie umowy w dalszym ciągu znaczną część odpadów zakopują lub spalają w paleniskach domowych. Powoduje to często zanieczyszczenie środowiska substancjami szkodliwymi dla zdrowia i życia ludzi (np. spalanie w paleniskach domowych plastikowych butelek po napojach). Przyczyną tego stanu może być niska świadomość mieszkańców na temat zagrożeń wynikających z niewłaściwego zagospodarowania odpadów oraz chęć ponoszenia jak najniższych kosztów.

Obecnie w Ministerstwie Budownictwa przygotowuje się nowelizację ustawy o utrzymaniu czystości i porządku w gminach [Ustawa..., 1996]. Zgodnie z aktualnym projektem, rada gminy będzie mogła uchwalić przejęcie przez gminę od właścicieli nieruchomości wszystkich lub tylko wskazanych obowiązków dotyczących właściwego postępowania z odpadami¹⁴. Opłaty za odbieranie odpadów komunalnych, zwane „podatkami śmieciowym” lub „opłatą śmieciową”, pobierane byłyby w takim przypadku przez gminę, a nie bezpośrednio przez przedsiębiorstwo odbierające odpady od ich posiadacza. Wprowadzenie „podatku śmieciowego” przez gminy pozwoliłoby na objęcie zbiórką odpadów wszystkich mieszkańców. Ponieważ jest on naliczany w zależności od liczby osób w gospodarstwie domowym, a nie, jak w przypadku indywidualnych umów, od ilości odbieranych odpadów, zmniejszyłaby się również motywacja mieszkańców do zagospodarowywania, jak dotychczas, części powstających w gospodarstwie domowym odpadów w sposób nielegalny i szkodliwy dla środowiska. Oczekuje się w związku z wprowadzeniem „opłaty śmieciowej” szeregu korzyści, do których można zaliczyć [Małecki 2006]:

- możliwość łatwiejszego dyscyplinowania mieszkańców w zakresie obowiązku płacenia za wywóz odpadów komunalnych,
- zmniejszenie liczby nielegalnych składowisk odpadów,

¹³ Z badań przeprowadzonych w 2007 roku wynikało, że wszyscy posiadający umowy wywozu odpadów podpisali je tylko ze względu na nacisk wywierany przez gminę.

¹⁴ Taka możliwość istnieje obecnie, jednak zgodnie z obowiązującą ustawą [Ustawa... 1996] aby przejąć od właścicieli posesji obowiązki dotyczące właściwego postępowania z odpadami, gmina musi przeprowadzić referendum, co jest postrzegane jako główna bariera do podjęcia takich działań [Małecki 2006].

- wyeliminowanie z rynku przedsiębiorstw, które mogą zaniżać ceny wywozu odpadów na skutek bezpłatnego składowania ich w nielegalnych miejscach,
- likwidację „podrzucania” śmieci przez mieszkańców domów jednorodzinnych do wspólnych kontenerów przeznaczonych dla mieszkańców bloków,
- ułatwienie w pozyskiwaniu środków z UE na przedsięwzięcia z zakresu gospodarki odpadami komunalnymi.

W związku z powyższym znaczna część gmin po wprowadzeniu zmian w ustawie, z których główną jest zniesienie obowiązku przeprowadzenia referendum, zapewne wprowadzi taką opłatę.

Innym problemem dotyczącym gospodarki odpadami na objętych badaniami terenach wiejskich jest brak selektywnej zbiórki odpadów. Jedynie wykorzystywane w produkcji rolniczej odpady organiczne są odseparowywane. Selektywna zbiórka odpadów dotycząca oddzielnego gromadzenia odpadów będącymi surowcami wtórnymi typu papier, szkło, tworzywa sztuczne pozwala na zmniejszenie ilości odpadów deponowanych na składowiskach oraz ogranicza konieczność pozyskiwania surowców pierwotnych. Przyczynia się w ten sposób do mniejszej degradacji środowiska naturalnego. Spośród gmin objętych badaniami na terenach wiejskich jedynie Hajnówka prowadzi selektywną zbiórkę opakowań PET¹⁵ i szkła (spośród 25 sołectw 18 wyposażonych jest w jeden pojemnik na opakowania PET i jeden na szkło), w gminie Łapy selektywna zbiórka odpadów prowadzona jest na terenie miasta. Ustawione w łatwo dostępnym dla wszystkich mieszkańców miejscu pojemniki do segregacji odpadów, za wywóz których nie musieliby oni ponosić dodatkowych kosztów, umożliwiłyby odzysk części surowców wtórnych z terenów wiejskich. W takim przypadku gminy musiałyby jednak pokryć koszty odbioru wysegregowanych odpadów. Gdyby pojemniki na odpady segregowane umiejscowione były na terenie indywidualnych posesji i gdyby koszty odbioru tych odpadów mieli ponosić mieszkańcy, można oczekiwać, że nie byłoby oni zainteresowani segregacją odpadów. Sytuacja taka zmieni się cokolwiek, gdy zostanie wprowadzony ‘podatek śmieciowy’ i opłata nie będzie uzależniona od ilości odpadów.

Literatura

- Czeluśniak R. [2003]: Program ochrony środowiska gminy Kalety. Maszynopis Eko-dom, Kalety.
- Leszczyński S. [2001]: Wybrane aspekty gospodarowania odpadami w perspektywie przyłączenia się Polski do UE. [W:] Gospodarka wodno-ściekowa i odpadowa w świetle integracji Polski z Unią Europejską. E. Grygorczuk-Petersons (red.). Wyd. Politechniki Białostockiej, Białystok.
- Majkowski R. [2004]: Spalanie odpadów w paleniskach domowych. Skutki oraz zagrożenia dla środowiska i zdrowia ludzi. *Kominiarz Polski* nr 3.
- Małecki P. [2006]: Uwarunkowania i doświadczenia w funkcjonowaniu opłaty śmieciowej. *Ekonomia i Środowisko* nr 2 (30).
- Nussbaumer T. [2004]: Dioxin – und PAK-Emissionen der privaten Abfallverbrennung. Umwelt-Materialien 172. Bundesamt für Umwelt, Wald und Landschaft, Berno.
- Ochrona środowiska 2007. [2007]. GUS, Warszawa.
- Regulamin utrzymania czystości i porządku na terenie Gminy Lipno. [2004]. Załącznik do uchwały nr XV/80/04 Rady Gminy Lipno z dnia 6 września 2004 roku.
- Sądej W., Połuszny J., Luliński Z., Namiotko A. [2007]: Problemy gospodarki komunalnymi w Brodnicy w aspekcie zrównoważonego rozwoju. [W:] Ekologiczne aspekty zrównoważonego rozwoju regionalnego i lokalnego. K. Michałowski (red.). Wyd. Wyższej Szkoły Ekonomicznej w Białymstoku, Białystok.

¹⁵ Opakowania z tworzyw sztucznych np. butelki po napojach, opakowania artykułów spożywczych.

- Sobolewska A. [2008]: Akceptacja społeczna „podatku śmieciowego” na terenach wiejskich. *Wies i Rolnictwo*, nr 1 (138).
- Uchwała Rady Ministrów z dnia 29 grudnia 2006 roku w sprawie krajowego planu gospodarki odpadami. [2006]. *Monitor Polski*, nr 90, poz. 946.
- Ustawa z dnia 13 września 1996 r. o utrzymaniu czystości i porządku w gminach. [1996]. *Dz. U.* nr 132, poz. 622 z późn. zm.
- Ustawa z dnia 15 września 2000 r. o referendum lokalnym. [2000]. *Dz. U.* nr 88, poz. 985.
- Ustawa z dnia 27 kwietnia 2001 r. o odpadach. [2001]. *Dz. U.* nr 62, poz. 628 z późn. zm.
- Ustawa z dnia 29 stycznia 2004 r. prawo zamówień publicznych. [2004]. *Dz. U.* nr 19, poz. 177 z późn. zm.
- Ustawa z dnia 29 lipca 2005 r. o zmianie niektórych ustaw w związku ze zmianami w podziale zadań i kompetencji administracji terenowej. [2005]. *Dz. U.* nr 175, poz. 1462 z późn. zm.

Stanisław Stańko¹

Katedra Ekonomiki Rolnictwa i Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego
Warszawa

Tendencje zmian cen produktów rolnych i żywnościowych w Polsce w latach 1996-2008

Tendencies in changes of the agricultural products and food prices in Poland in years 1996-2008

Abstract. The aim of the paper is to present the trends of prices of farm products and those of food retail prices in Poland. An increase of prices of farm products as a raw material was smaller than that of the prices of finished food products in years 1997-2008.

Key words: prices, tendency, agricultural products, food prices

Synopsis. W artykule przedstawiono zmiany cen surowców rolniczych i cen artykułów spożywczych z nich wytwarzanych w Polsce w latach 1996-2008 na rynkach zbóż, wieprzowiny, wołowiny i mleka. Ceny detaliczne rosły szybciej niż ceny surowców rolniczych.

Słowa kluczowe: ceny, tendencje, produkty rolne, ceny żywności

Wstęp

Wraz z rozwojem gospodarczym rolnictwo coraz bardziej powiązane jest z innymi działami gospodarki poprzez przepływy towarów. Gospodarka nie może rozwijać się bez wydajnego i nowoczesnego rolnictwa, tak jak i nowoczesne rolnictwo nie może się rozwijać i funkcjonować bez powiązań z działami wytwarzającymi środki produkcji i przetwarzającymi produkty rolnicze.

Współcześnie produkty rolnicze wytworzone w gospodarstwie rzadko nadają się do bezpośredniego spożycia. Zanim znajdą się na „stole konsumenta” podlegają one przetworzeniu. Konsumenty pytają w sklepach o pieczywo, ciastka, kostki masła, ser, befsztyki a nie o ziarno pszenicy, żywiec wieprzowy czy wołowy. Również wtedy, gdy przetworzenie danego produktu nie jest konieczne (np. ziemniaki konsumpcyjne, owoce, warzywa czy kwiaty) często udostępniane są konsumentom po uprzednim przygotowaniu do sprzedaży (np. odpowiednio posortowane, umyte, opakowane).

Cel i metoda badań

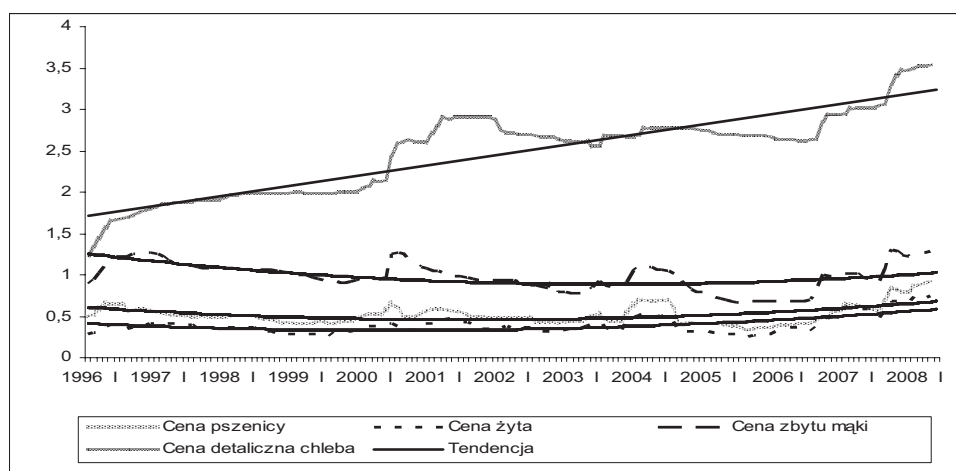
Celem opracowania było określenie dominujących kierunków zmian w cenach surowców rolniczych, cenach zbytu artykułów spożywczych z nich wytwarzanych i cenach detalicznych. Podstawą analizy były szeregi czasowe charakteryzujące badane kategorie rynkowe w poszczególnych miesiącach w latach 1997-2008 (do kwietnia tego ostatniego roku). Tendencje zmian wyodrębniono w oparciu o funkcje trendu.

¹ Dr hab., prof. SGGW; e-mail: stanislaw_stanko@sggw.pl.

Wyniki badań

Tendencje zmian cen surowców rolniczych i cen detalicznych żywności mogą kształtować się rozmaicie. W krótszych okresach kierunki zmian mogą być rozbieżne. Przykłady tendencji cen surowców i cen detalicznych artykułów przedstawiono z rynku zbóż, żywca wieprzowego, wołowego i mleka.

Tendencje zmian cen skupu pszenicy i żyta, zbytu mąki i cen detalicznych chleba mieszanego w Polsce w poszczególnych miesiącach w latach 1996-2008 przedstawia rys. 1.



Rys. 1. Ceny skupu pszenicy i żyta, zbytu mąki i ceny detaliczne chleba mieszanego w Polsce w latach 1996-2008 w poszczególnych miesiącach, zł/kg

Fig. 1. Purchase prices of rye and wheat, wholesale prices of flour and retail prices of mixed bread in Poland, years 1996-2008, monthly, PLN/kg

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych GUS.

Analiza zmian cen wskazuje, że w ostatnich 12 latach zmiany cen były następujące (rys. 1):

- cena detaliczna chleba mieszanego wzrosła o 1,42 zł/kg,
- cena zbytu mąki poznańskiej zmniejszyła się o 0,25 zł/kg,
- cena skupu pszenicy wzrosła o 0,04 zł/kg,
- cena skupu żyta wzrosła o 0,15 zł/kg.

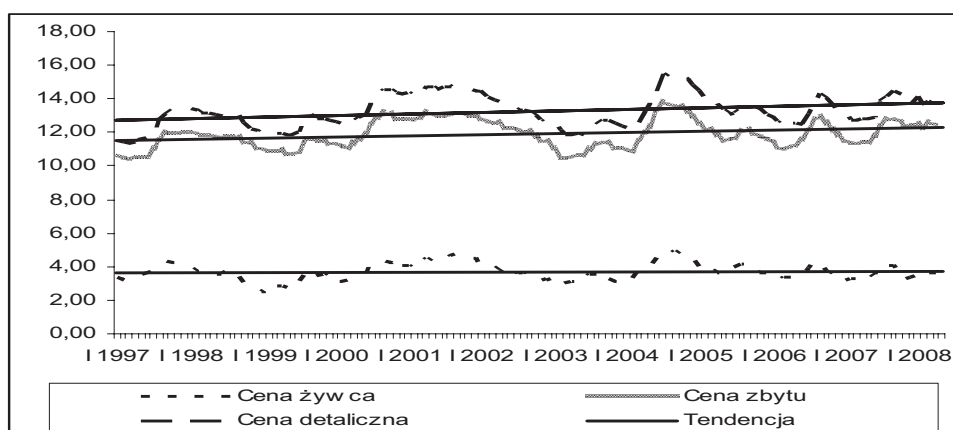
Wokół tendencji występują wahania charakteryzujące się zróżnicowaną skalą zmian cen. Ceny detaliczne chleba szybko rosły w latach 1996-2002, natomiast tendencja spadkowa występowała w cenach skupu zbóż i zbytu mąki. W latach 2003-2006 (do połowy roku) cena detaliczna chleba niewiele się zmieniła, natomiast tendencja spadkowa występowała w cenach skupu zbóż i zbytu mąki. Od połowy 2006 r. szybko rosły ceny surowców rolniczych i ceny detaliczne. Od połowy 2006 r. do kwietnia 2008 r. przyrost cen wyniósł:

- cen detalicznych chleba 0,93 zł/kg,
- cen zbytu mąki piekarniczej 0,49 zł/kg,
- cen skupu pszenicy 0,50 zł/kg,

- cen skupu żyta 0,37 zł/kg.

W wyniku takich tendencji zwiększyła się marża piekarnicza i handlowa, a zmniejszyła marża młynarska. Nastąpiło także zmniejszenie udziału ceny surowca rolniczego w cenie detalicznej chleba.

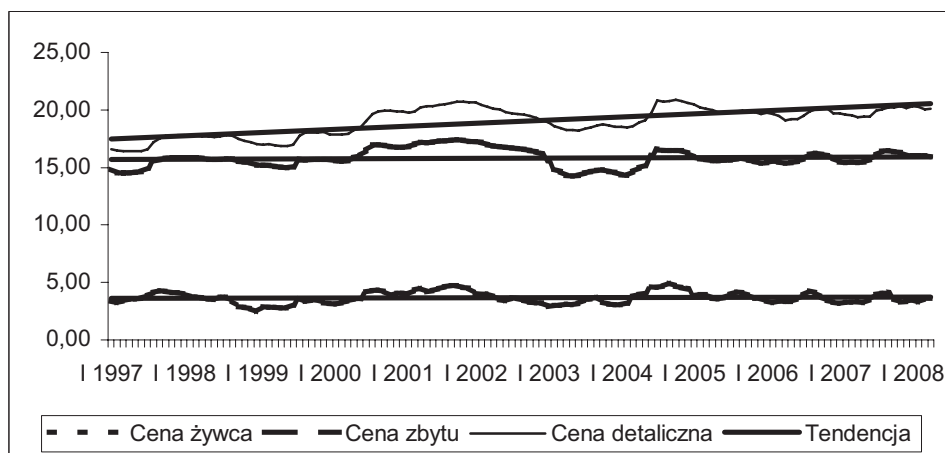
Zmiany cen skupu żywca wieprzowego oraz cen zbytu i cen detalicznych schabu środkowego i szynki gotowanej przedstawiają wykresy 2 i 3.



Rys. 2. Ceny skupu żywca wieprzowego, ceny zbytu i ceny detaliczne schabu środkowego w Polsce w latach 1997-2008 w poszczególnych miesiącach, zł/kg

Fig. 2. Purchase prices of pig lifeweight, wholesale and retail prices of middle loin in Poland, years 1996-2008, monthly, PLN/kg

Źródło: jak rysunek 1.



Rys. 3. Ceny skupu żywca wieprzowego, ceny zbytu i ceny detaliczne szynki gotowanej w Polsce w latach 1997-2008 w poszczególnych miesiącach, zł/kg

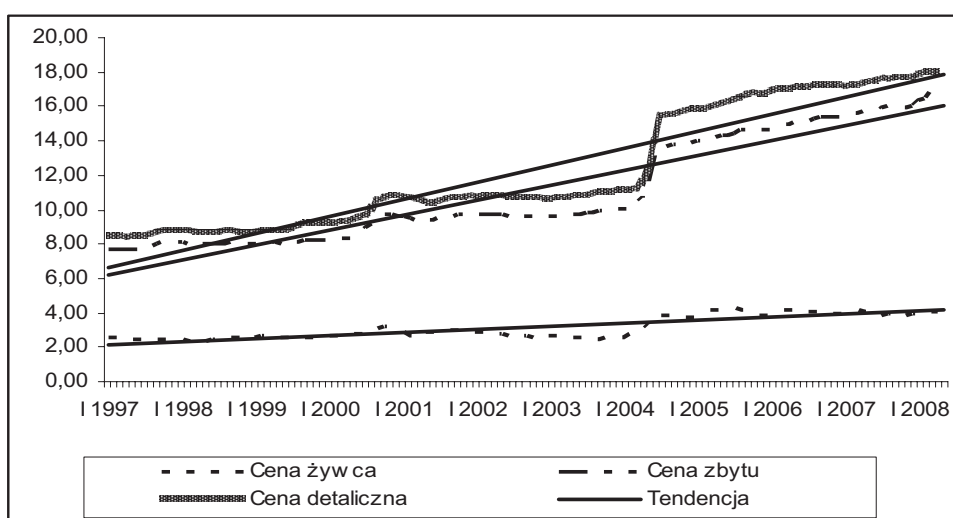
Fig. 3. Purchase prices of pig lifeweight, wholesale and retail prices of boiled ham in Poland, years 1996-2008, monthly, PLN/kg

Źródło: jak rysunek 1.

Cechą charakterystyczną cen skupu żywca wieprzowego jest powolna tendencja wzrostowa, wokół której występują wahania cykliczne i sezonowe. Szybszą tendencją wzrostową charakteryzują się ceny zbytu i detaliczne mięsa. W latach 1997-2007 przyrosty cen wyniosły:

- żywca wieprzowego 0,11 zł/kg,
- zbytu schabu środkowego 0,73 zł/kg,
- detalicznych schabu 1,06 zł/kg,
- zbytu szynki 0,20 zł/kg.
- detalicznych szynki 3,00 zł/kg.

Tendencje cen na rynku wołowiny przedstawia rys. 4.



Rys. 4. Ceny skupu żywca wołowego, ceny zbytu i ceny detaliczne mięsa wołowego w Polsce w latach 1996-2008 w poszczególnych miesiącach, zł/kg

Fig. 4. Purchase prices of cattle liveweight, wholesale and retail prices of beef in Poland, years 1996-2008, monthly, PLN/kg

Źródło: jak rysunek 1.

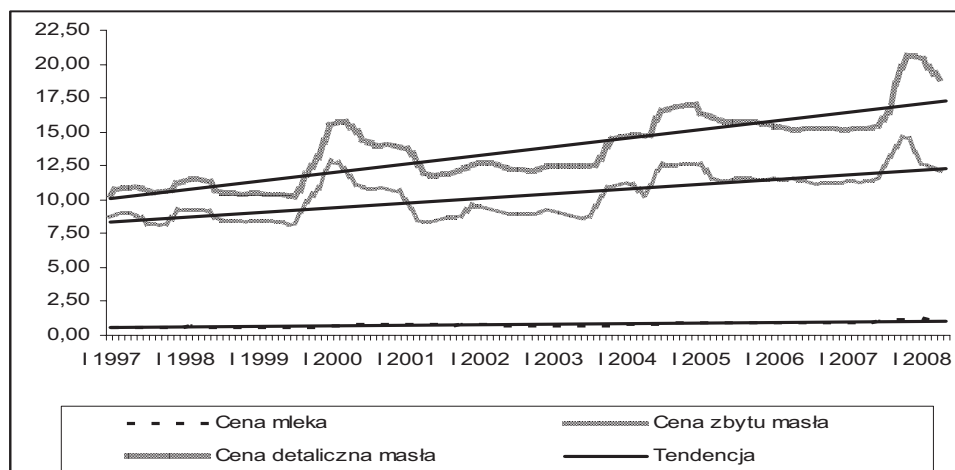
W kształtowaniu się cen na rynku wołowiny można wyróżnić dwa okresy: przed integracją kraju z UE i po integracji. Do czasu wstąpienia Polski do UE ceny żywca wołowego odznaczały się względną stabilizacją, wzrastały średnio w roku o 1,6%, tj. poniżej poziomu inflacji, i osiągały poziom 50% cen w UE. Przyspieszenie wzrostu cen związane jest z wstąpieniem Polski do UE i zwiększeniem popytu eksportowego, głównie w krajach Europy Zachodniej [Stańko i Lewandowski, 2006]. W ciągu kilku miesięcy 2004 r. ceny żywca wołowego wzrosły o 1 zł/kg. Od 2005 r. utrzymują się na podobnym poziomie. Szybkimi przyrostami charakteryzują się natomiast ceny zbytu i ceny detaliczne wołowiny.

W latach 1997-2007 na rynku wołowiny wzrosły ceny:

- żywca wołowego o 1,90 zł/kg,
- zbytu mięsa o 9,61 zł/kg,
- detaliczne mięsa o 10,92 zł/kg.

Obecnie ceny żywca wołowego w Polsce osiągają poziom około 75% cen UE. Trudno będzie uzyskać poziom UE bez poprawy jakości oferowanych produktów, głównie z ras mięsnych.

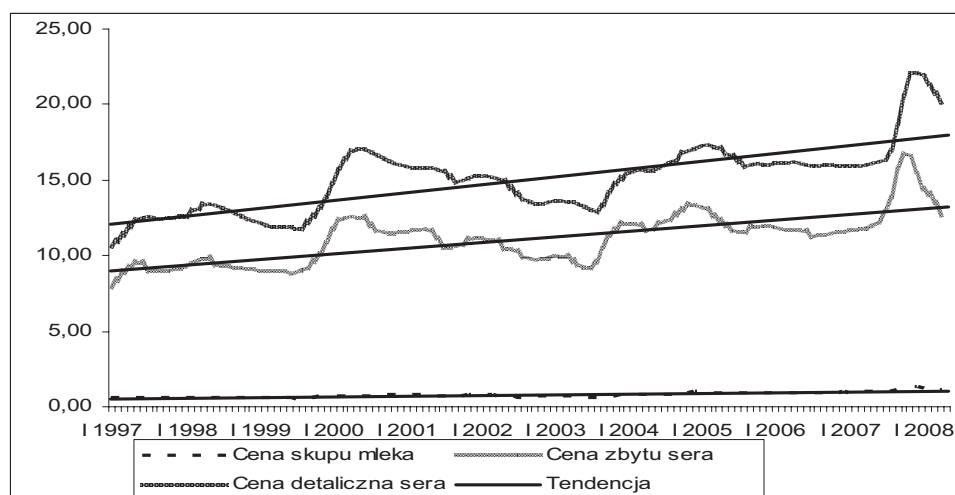
Tendencje zmian cen na rynku mleka i jego artykułów przedstawiają wykresy 5 i 6.



Rys. 5. Ceny skupu mleka, ceny zbytu i ceny detaliczne masła w Polsce w latach 1997-2008 w poszczególnych miesiącach, zł/kg

Fig. 5. Purchase prices of milk, wholesale and retail prices of butter in Poland, years 1996-2008, monthly, PLN/kg

Źródło: jak rysunek 1.



Rys. 6. Ceny skupu mleka, ceny zbytu i ceny detaliczne sera edamskiego w Polsce w latach 1997-2008 w poszczególnych miesiącach, zł/kg

Fig. 6. Purchase prices of milk, wholesale and retail prices of Edam type cheese in years 1996-2008, monthly, PLN/kg

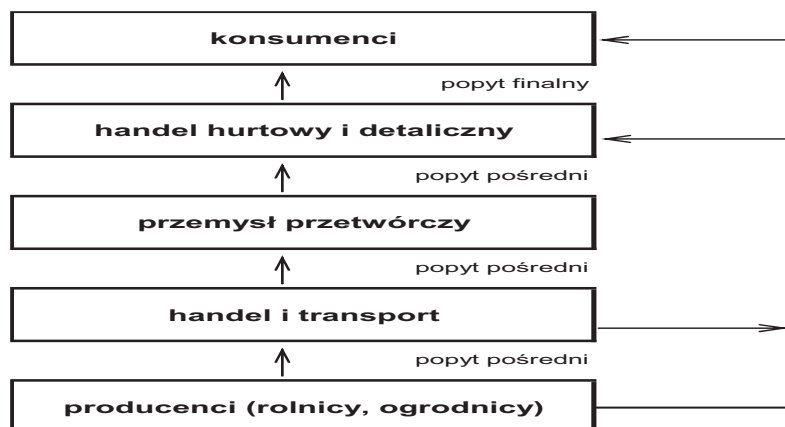
Źródło: jak rysunek 1.

Ceny skupu mleka i jego artykułów charakteryzują się tendencją wzrostową. Wokół niej występują wahania sezonowe i koniunkturalne. W latach 1997-2007 przyrosty cen były następujące:

- mleka surowego 0,50 zł/kg,
- zbytu masła 3,91 zł/kg,
- detaliczne masła 7,01 zł/kg,
- zbytu sera edamskiego 4,11 zł/kg,
- detaliczne sera 5,73 zł/kg.

Przedstawione tendencje zmian cen na rynku zbóż, mięsa, mleka i produktów z nich wytwarzanych wskazują, że powiększają się różnice między cenami surowca rolniczego a cenami detalicznymi produktów. Przyczyn takich tendencji jest kilka. Jedną z głównych są zmiany w strukturze popytu.

Wraz z rozwojem gospodarczym następują zmiany w konsumpcji i jej strukturze, przetwórstwie i dystrybucji żywności. Wraz ze wzrostem dochodów ludności nie tylko zmniejsza się udział wydatków na żywność w wydatkach ogółem, ale ulega też zmianie struktura popytu. Zwiększa się relatywnie popyt na artykuły bardziej przetworzone, o wyższych walorach użytkowych, które można łatwiej przechowywać, szybko przygotować do spożycia, a zmniejsza popyt na produkty przygotowywane w sposób tradycyjny. Wzrost zapotrzebowania na produkty spożywcze odpowiednio przygotowane do konsumpcji wynika z postępu i podziału pracy między różne sfery działalności człowieka. Dla cen produktów rolnych ma to określone konsekwencje. Popyt na produkty rolnicze zgłaszany jest przez przedsiębiorstwa przetwórcze i handlowe. Mogą one i najczęściej narzucają swoje warunki co do cen skupu, wymagań jakościowych, terminów i wielkości dostaw surowców rolniczych. Wszystko to powoduje, że wyprodukowane w rolnictwie surowce przechodzą przez kilka ogniw łańcucha marketingowego, zanim osiągną swoje przeznaczenie finalne. Ogólny schemat przepływu produktów rolnych przedstawia rys. 7.



Rys. 7. Schemat przepływu produktów rolnych
 Fig. 7. Flow diagram for agricultural products
 Źródło: [Heijman i inni 1997, s. 146].

Strukturę i długość łańcucha, przez który przechodzi surowiec rolniczy i wytworzone z niego produkty, determinują rozmaite czynniki, takie jak rodzaj surowca, stopień

koncentracji produkcji, poziom rozwoju kraju i rynku. W wyniku takich procesów popyt na produkty rolne ma dwójaki charakter: pośredni i bezpośredni. Popyt pośredni (wtórny lub pochodny) dotyczy surowców pochodzenia rolniczego, które służą do produkcji artykułów nadających się do spożycia. Wynika on z popytu bezpośredniego (finalnego), który tworzą gospodarstwa domowe. Popyt pośredni tworzy głównie przemysł spożywczy. Niektóre produkty rolne są również wykorzystywane jako surowiec w innych gałęziach przemysłu. Część produktów rolnych sprzedawana jest bezpośrednio konsumentom (np. kwiaty, niektóre owoce). Większość produktów rolnych przechodzi określona drogę od producenta do konsumenta.

W poszczególnych ogniwach łańcucha marketingowego niezbędne są działania w celu dostosowania do siebie produkcji i konsumpcji co do rodzaju towaru, miejsca, czasu, ilości i jakości. Działania w łańcuchu marketingowym nazywa się funkcjami i można podzielić je na kilka grup [Heijman i inni 1997]:

- funkcje wymienne (np. kupno, gromadzenie, sprzedaż),
- funkcje fizyczne (np. przetwórstwo, magazynowanie, sprzedaż),
- funkcje wspierające (np. sortowanie i standaryzacja, ponoszenie ryzyka).

Realizacja poszczególnych funkcji wiąże się z nakładami czynników produkcji i kosztami ich wykorzystania. Na przykład w przetwórstwie będą to opłata pracy, kapitału, energii, różnych materiałów bezpośrednich i usług, podatki i zbliżone do nich opłaty, koszt zagospodarowania odpadów itp. Z tego powodu powstają różnice pomiędzy cenami, które płacą konsumenci i tymi, które otrzymują rolnicy za swoje produkty. Wielkość tej różnicy nazywanej marżą (np. przetwórczą lub handlową) zależy od stopnia przetworzenia danego produktu. Zależy ona także od warunków rynkowych. Marża jest duża, gdy przedsiębiorstwo przemysłowe lub handlowe kupuje od drobnych producentów takie produkty, które nie mają alternatywnego wykorzystania i nie można ich przechowywać. Obecnie w gospodarkach rozwiniętych marże są głównym składnikiem ceny detalicznej i stanowią 70-75% jej poziomu [Urban 2002, s. 34]. Taka wysokość marż powoduje, że w cenie detalicznej udział ceny surowca rolniczego jest niewielki i wraz z rozwojem gospodarczym zmniejsza się. Dla ilustracji tej tezy przedstawiamy zmiany w wydatkach na żywność i wartość produkcji rolniczej w niej zawartej w długim okresie na przykładzie USA. Udział wartości produkcji rolniczej w cenach detalicznych przeciętnego koszyka spożywczego wynosił w 1950 roku 47%, w 1960 roku 39%, w 1970 roku 39%, w 1989 roku 24%, w 1998 roku 22%, a obecnie wynosi 19,7% [Cramer, Jensen i Southgate 2001, s. 323]. Podobne prawidłowości dotyczą i innych krajów. Udział wartości produkcji rolniczej w cenach detalicznych towarów jest zróżnicowany w zależności od stopnia przetworzenia produktu. Na przykład w USA wynosi on w mięsie 30%, drobiu 43%, produktach mlecznych 36%, świeżych owocach 17%, świeżych warzywach 20%, pieczywie i ciastkach 6% [Cramer, Jensen i Southgate 2001, ss. 323-324]. Urban [2002, s. 35] opisuje pewne podobieństwa między strukturą cen żywności w USA i w Niemczech, w których marże przetwórcze i handlowe wynoszą:

- około 90% ceny produktów przetwórstwa zbóż,
- około 75% ceny tłuszczów, owoców i warzyw,
- około 65-70% ceny mięsa i przetworów, produktów mleczarskich, ziemniaków,
- około 50-60% ceny produktów mniej przetworzonych (np. jaj, mięsa drobiowego, mleka, masła, mąki).

Podsumowanie

Przedstawione wyniki badań wskazują, że wzrost cen surowców rolniczych jest mniejszy niż wzrost cen detalicznych żywności z nich otrzymany. Jest to prawidłowość występująca w gospodarce rynkowej. O cenach detalicznych żywności w coraz większym stopniu decydują koszty, ponoszone w różnych ogniwach łańcucha marketingowego, związane z przetwórstwem i dystrybucją produktów. W wyniku takich procesów zmniejsza się udział wartości surowca rolniczego w cenie detalicznej artykułów żywnościowych. Oznacza to także coraz większe znaczenie kosztów pozarolniczych środków produkcji w kształtowaniu cen detalicznych żywności.

Literatura

- Cramer G. L., Jensen C. W., Southgate D. D. Jr. [2001]: *Agricultural Economics and Agribusiness*. John Wiley & Sons Inc.
- Heijman W., Krzyżanowska Z., Gędek S., Kowalski Z. [1997]: *Ekonomika rolnictwa. Zarys teorii*. Fundacja Rozwój SGGW. Warszawa.
- Stańko S., Lewandowski R. [2007]: Tendencje zmian cen na rynku wołowiny i cielęciny w Polsce w latach 1996-2006. *Acta Scientiarum Polonorum. Oeconomia* nr 6(2), ss. 71-80.
- Stańko S. [1999]: Tendencje zmian cen produktów rolnych i żywnościowych w krajach gospodarczo rozwiniętych i w Polsce. *Roczniki Nauk Rolniczych, seria G*, t. 88, z. 1, ss. 7-20.
- Urban R. [2002]: Wartość dodana i marże w przetwórstwie głównych produktów rolnych. IERiGŻ, Warszawa, ss. 35.

Ewa Stawicka¹

Katedra Ekonomiki Edukacji, Komunikowania i Doradztwa
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego
Warszawa

Kapitał ludzki jako element różnicujący dochody kierowników gospodarstw (na przykładzie województwa mazowieckiego)

Human capital as a factor determining income in privately owned farms; case study of the Masovian voivodeship

Abstract. The aim of this work is to analyze the current state and changes in the human capital level of individual farmers who live in the Masovian voivodeship and to determine certain relations between the human capital level represented by farmers and the economic results of their farms. The paper presents the results of empirical research which was based on a survey and an analysis of data derived from account books of hundred individual farmers.

Keywords: human capital, knowledge-based economy, lifelong learning, economic results

Synopsis. Celem niniejszej pracy jest rozpoznanie stanu i zmian w poziomie kapitału ludzkiego użytkowników indywidualnych gospodarstw rolnych z województwa mazowieckiego oraz ukazanie zależności pomiędzy poziomem kapitału ludzkiego rolników a wynikami ekonomicznymi kierowanych przez nich gospodarstw.

Słowa kluczowe: kapitał ludzki, gospodarka oparta na wiedzy, kształcenie ustawiczne, wyniki ekonomiczne

Wstęp

Ludność polskich obszarów wiejskich, zwłaszcza pracująca w rolnictwie, ma duże trudności z osiąganiem satysfakcjonujących efektów produkcyjnych i ekonomicznych. Przyczyną takiego stanu rzeczy są zapóźnienia, które pojawiły się już w etapie przechodzenia do gospodarki rynkowej, takie jak niski poziom wykształcenia ludności, niska aktywność społeczna i kulturalna, bezrobocie, brak kapitału finansowego oraz trudności jego akumulacji wskutek niskich dochodów rolników i ludności wiejskiej, jak też słaba infrastruktura techniczna i instytucjonalna wsi. Należy podkreślić, że występuje bardzo silne powiązanie tych barier między sobą, a od ich pokonania zależy rozwój obszarów wiejskich. Jest to bardzo skomplikowany i wielowątkowy problem. Natomiast głównym czynnikiem, który inspiruje przekształcenia i procesy rozwojowe a jednocześnie cechuje się wielopłaszczyznowym działaniem, jest kapitał ludzki. Jego podstawowym elementem, uważanym za najważniejszy czynnik rozwoju gospodarczego i cywilizacyjnego każdego kraju i regionu jest wykształcenie. Jednak całościowo ujęty kapitał ludzki to również postawa życiowa, stan zdrowia, aktywność zawodowa, mobilność, przedsiębiorczość i inne wartości zawarte w człowieku, które można i należy wzbogacać. Wobec globalizacji gospodarki, przenikania technologii, informacji, techniki, a również konieczności konkurowania na ogromnym rynku, jakość kapitału ludzkiego i społecznego współdziałania może być źródłem przewagi konkurencyjnej.

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

Szczególne znaczenie nabiera funkcja personalna, czyli umiejętność podejmowania trafnych decyzji i szybkiego dostosowywania się do zmian, zarówno przez pojedyncze osoby, jak i całe organizacje (użytkowników indywidualnych gospodarstw rolnych), a także gotowość do kształcenia ustawicznego.

Użytkownicy gospodarstw rolnych, którzy chcą funkcjonować na globalnym rynku, muszą wiedzę i pozostałe elementy kapitału ludzkiego traktować jako strategiczny zasób, ale także powinni dążyć do zdobywania istotnych danych i informacji, które wpływają na powstawanie nowej wiedzy. Bowiem wiedza i informacja stają się sposobem radzenia sobie z coraz bardziej skomplikowaną rzeczywistością, a także mają ułatwić zrozumienie sensu zmian społeczno-gospodarczych.

Ze względu na specyfikę zagadnienia przedstawianego w pracy będzie używane określenie „kapitał ludzki użytkownika indywidualnego gospodarstwa rolnego”. Kapitał ten zdefiniowano jako:

- wykształcenie, doświadczenie zawodowe oraz poziom wiedzy ogólnej i branżowej rolnika,
- podejmowanie przez rolnika edukacji w systemie pozaszkolnym,
- ochrona zdrowia i życia,
- zaangażowanie społeczne, uznanie i autorytet wśród społeczności lokalnej.

Cel, materiały i metody

Celem artykułu jest przedstawienie różnic w dochodach rolników będących kierownikami gospodarstw w zależności od poziomu kapitału ludzkiego, który reprezentują. Przedmiotem badań byli użytkownicy indywidualnych gospodarstw rolnych województwa mazowieckiego (w latach 1995-2003 badania objęły wszystkich (100) kierowników gospodarstw, którzy nieprzerwanie prowadzili rachunkowość rolną dla potrzeb Instytutu Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej – Państwowego Instytutu Badawczego (IERiGŻ-PIB). W roku 2006 porównano dochody wszystkich rolników z województwa mazowieckiego, bowiem po 2004 roku wcześniej badani rolnicy nie prowadzili już rachunkowości dla potrzeb IERiGŻ-PIB. Materiał badawczy przede wszystkim stanowiły informacje pochodzące z ksiąg rachunkowych prowadzonych przez Zakład Rachunkowości IERiGŻ-PIB w Warszawie oraz dane Głównego Urzędu Statystycznego. Do oceny i porównania poziomu kapitału ludzkiego kierowników indywidualnych gospodarstw rolnych opracowano miernik kapitału ludzkiego (tabela 1).

Do wartościowego przedstawienia poziomu kapitału ludzkiego poszczególnych kierowników gospodarstw posłużono się danymi uzyskanymi z badań ankietowych, które zostały ocenione² i przeliczone według tego miernika. Za każdą cechę kierownikowi gospodarstwa można było przyznać od 0 do 5 punktów

Obliczenia z zastosowaniem miernika i oceny kapitału ludzkiego kierownika indywidualnego gospodarstwa rolnego pozwoliły na podział rolników na trzy grupy charakteryzujące się: **A - niskim**, **B - średnim**, **C - wysokim** poziomem kapitału ludzkiego (tabela 2).

² Ocena punktowa według kryteriów i cech charakteryzujących kapitał ludzki rolnika [Stawicka 2007].

Tabela 1. Miernik oceny kapitału ludzkiego głównego użytkownika-kierownika indywidualnego gospodarstwa rolnego

Table 1. Measure of human capital level for a main user of a privately owned farm

Kryterium	Cechy charakteryzujące kapitał ludzki rolnika	waga	Ocena (0-5)
Przygotowanie zawodowe	- wykształcenie	0,3	
	- aktywność edukacyjna	0,1	
	Razem	0,4	
Doświadczenie zawodowe	- wiek kierownika gospodarstwa	0,2	
	- doświadczenie w pracy w gospodarstwie rolnym	0,1	
	Razem	0,3	
Aktywność społeczna rolnika	- pełnienie funkcji społecznej z wyboru	0,1	
	- przynależność do organizacji pozarządowych	0,1	
	Razem	0,2	
Ochrona zdrowia	- kontrola stanu zdrowia	0,05	
	- wypoczynek poza miejscem zamieszkania	0,05	
	Razem	0,1	
	Łącznie	1,00	

Źródło: opracowanie własne

Tabela 2. Podział kierowników gospodarstw według miernika kapitału ludzkiego użytkownika indywidualnego gospodarstwa rolnego

Table 2. Level of human capital represented by main users of privately owned farms

Kapitał ludzki grupa	poziom	Wartość ważona przyjętych kryteriów	Liczba rolników w grupie
A	niski	< 2	44
B	średni	2,01-3,00	40
C	wysoki	> 3,01	16

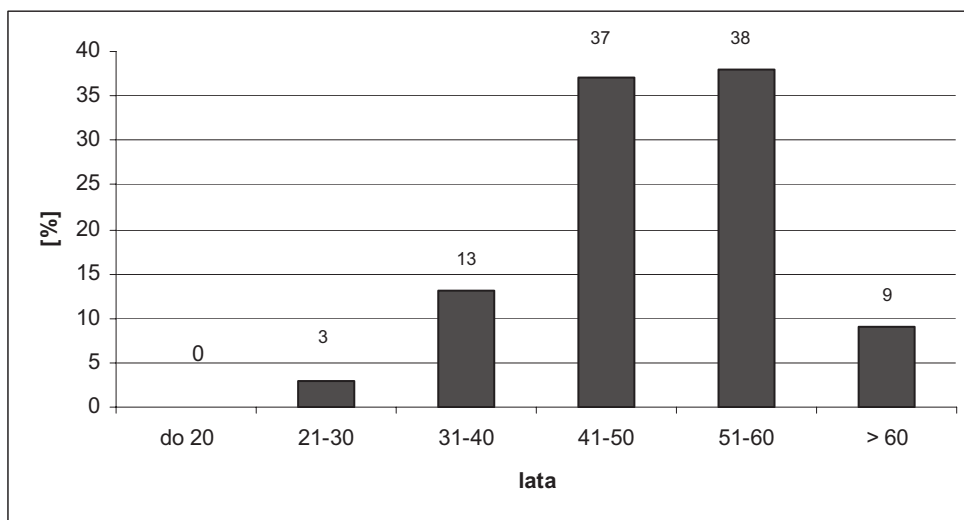
Źródło: opracowanie własne

Według wyżej przedstawionego podziału przeprowadzono analizę wyników ekonomicznych badanych gospodarstw. W celu uwypuklenia różnic pomiędzy grupami A, B i C przedstawiono jedynie porównania średnich wyników dla grup gospodarstw.

Charakterystyka kierowników gospodarstw województwa mazowieckiego

W badanych stu gospodarstwach funkcję kierownika w przeważającym stopniu pełnili mężczyźni (stosunek płci 93:7), którzy najczęściej znajdowali się w przedziale wiekowym 41-60 lat (rysunek 1). Ponieważ największą grupę stanowili rolnicy znajdujący się w przedziale wiekowym powyżej 50 lat, można przypuszczać, że w części tych gospodarstw po 2003 roku wystąpiły zmiany kierownika. Badania wykazały, że z roku na rok rolnicy przekazujący gospodarstwa następcom charakteryzowali się coraz młodszym wiekiem (możliwość korzystania z rent strukturalnych po ukończeniu 55 lat). W okresie 1995-2001 wystąpiło 10 zmian kierownika gospodarstwa, w większości przypadków z ojca na syna (8 zmian) lub z męża na żonę i odwrotnie. Średni wiek osób przekazujących gospodarstwo to 65 lat oraz wykształcenie podstawowe. Natomiast w roku 2002 i 2003 wystąpiło 5 zmian kierownika gospodarstwa, z żony na męża (1 zmiana), z wuja na siostrzeńca (1), stryja na

bratanka (1), ojca na syna (3). Średni wiek osób przekazujących gospodarstwo to 63 lata. W obu badanych okresach następcą był najczęściej mężczyzna w wieku 31-40 lat, z wykształceniem zasadniczym zawodowym rolniczym. We wszystkich przypadkach osoby przejmujące gospodarstwo legitymowały się lepszym przygotowaniem zawodowym, niż osoba je przekazująca.



Rys. 1. Wiek kierowników badanych gospodarstw

Fig 1. Distribution of surveyed farmers by age

Źródło: badania własne

Grupa badanych rolników (100) charakteryzowała się lepszym przygotowaniem zawodowym niż ogólnie rolnicy z województwa mazowieckiego, jeszcze lepiej prezentowali się na tle rolników z całej Polski³. Natomiast z roku na rok występowała poprawa w poziomie wykształcenia osób zatrudnionych w rolnictwie. W 2007 roku w całym województwie mazowieckim wyniki kształtowały się następująco: kursy rolnicze ukończyło 21,4 kierowników gospodarstw (w sumie stanowiło to 48,4 % ogółu osób z wykształceniem rolniczym), średnie lub wyższe wykształcenie rolnicze posiadało 9,6%, czyli 21,6% ogółu osób z wykształceniem rolniczym. Relatywnie zmniejszyła się liczba kierowników gospodarstw bez przygotowania rolniczego.

³ W całym województwie mazowieckim ludność związana z rolnictwem charakteryzowała się niższym poziomem wykształcenia od ludności niezwiązanej z rolnictwem, podobnie jak w skali całego kraju. Struktura wykształcenia ludności w wieku 13 lat i więcej zamieszkałej w gospodarstwach domowych z użytkowaniem indywidualnego gospodarstwa rolnego w województwie mazowieckim w 2002 roku przedstawiała się następująco: wykształcenie podstawowe nieukończone posiadało 5,6% rolników, wykształcenie podstawowe ukończone 38,1%, zasadnicze zawodowe 26,0%, policealne 2,2%, średnie ogólnokształcące 5,4%, średnie zawodowe 17%, wyższe 5,4%. Kobiety częściej niż mężczyźni legitymowały się wykształceniem wyższym (kobiety 6,4%, mężczyźni 4,5%), i policealnym (odpowiednio 3,4% i 1,1%), średnim zawodowym (17,4% i 16,6%) oraz średnim ogólnokształcącym (7,7% i 3,1%). Mężczyźni natomiast zdecydowanie częściej deklarowali wykształcenie zasadnicze zawodowe (32,0%) niż kobiety (19,8%) [Raport... 2003].

W zdecydowanej większości gospodarstw indywidualnych w całym badanym okresie 1995 – 2007 główny użytkownik gospodarstwa był jednocześnie osobą kierującą gospodarstwem (około 97%) (tabela 3).

Tabela 3. Przygotowanie zawodowe rolników, %
Table 3. Distribution of farmers by level of professional education, %

Przygotowanie zawodowe	Rok			
	2004		2007	
Zasięg badania	Polska	województwo mazowieckie	badani rolnicy	województwo mazowieckie
bez przygotowania rolniczego	50,2	49,5	43,0	46,2
wyższe rolnicze	1,1	1,1	7,0	9,6
średnie i policealne rolnicze	6,6	6,1	24,0	
zasadnicze zawodowe rolnicze i kursy rolnicze	42,1	43,3	26,0	44,2

Źródło: obliczono na podstawie badań własnych i raportu GUS [Raport... 2003]

Kapitał ludzki a dochody rolników, wyniki badań kierowników gospodarstw województwa mazowieckiego

Poziom kapitału ludzkiego (KL) rolników był czynnikiem wyraźnie związanym z poziomem produkcji czystej⁴ w skali całego gospodarstwa. Różnica między wynikami rolników z wysokim poziomem KL a średnim poziomem KL wynosiła odpowiednio 42% i 36% na korzyść rolników z grupy C. Lekki spadek produkcji czystej (produkcja czysta z jednostki powierzchni) wystąpił w roku 1998 we wszystkich grupach gospodarstw. W kolejnych latach poziom produkcji czystej lekko wzrastał. Podkreślić jednak należy, że rolnicy z grupy C osiągnęli lepsze wyniki od rolników z grupy A i B w całym badanym okresie.

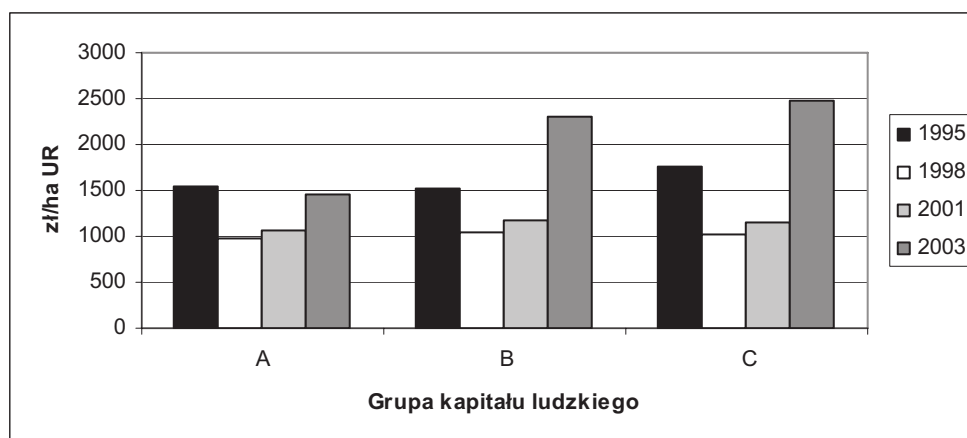
W przypadku kolejnej kategorii ekonomicznej, jaką jest dochód rolniczy (DR), rolnicy z wysokim poziomem KL wygoszparowali średnio wartości o 31 % wyższe od rolników z niskim poziomem KL i o 26% wyższe niż rolnicy ze średnim poziomem KL.

Natomiast w 2003 roku różnice w dochodzie były wyższe niż w roku 1995, wystąpił wzrost różnicy DR do 53% na korzyść grupy C w stosunku do grupy A i do 26% odpowiednio C w stosunku do B. Analizując wyniki DR w przeliczeniu na 1 ha UR należy zauważyć, że choć średnio rolnicy z grupy C osiągnęli lepsze wyniki niż rolnicy z grupy A i B, to jednak w okresie kilku lat (widoczne jest to w latach 1998 i 2001), rolnicy z grupy B w przeliczeniu na 1 ha UR osiągnęli wyższe dochody z działalności rolniczej. Uzasadnieniem tego stanu rzeczy był fakt ogólnego spadku dochodów rolniczych w 1998 roku, ale również pewnych zmian w organizacji produkcji. Rolnicy z grupy C częściej dokonywali zmian produkcyjnych, które przynosiły efekty nie od razu, ale już w roku 2003 widoczny był znaczny wzrost dochodu rolniczego w tej grupie. W cenach stałych z 2003 r. dochód wzrósł w przypadku grupy B o 29 % i C o 30% w stosunku do dochodu z 1995 roku, zaś rolnicy z grupy A osiągnęli dochody na poziomie roku 1995. Występowała, choć nieznaczna, różnica w poziomie dochodu rolniczego w przeliczeniu na jednostkę powierzchni w grupach KL (rys. 2). Najkorzystniejsze wyniki, które osiągnęli rolnicy z

⁴ Produkcja czysta stanowi różnicę pomiędzy produkcją globalną a nakładami materialnymi [Wyniki... 2004]

grupy C, były szczególnie widoczne w latach 1995 i 2003, zaś lata 1998 i 2001 to czas wyrównania dochodów rolników z wszystkich grup (lekka przewaga rolników z grupy B).

Dochód uzyskiwany przez rolników w znacznej mierze zależał od rozmiarów produkcji, poniesionych nakładów, cen, ale również od dochodów spoza gospodarstwa. Dochód z produkcji rolniczej oraz dochody spoza gospodarstwa składają się na dochód osobisty rodziny rolniczej, który można uważać za cel działalności zawodowej. Dla sytuacji ekonomicznej rodziny rolniczej ważny jest zatem nie tylko poziom dochodów z gospodarstwa i produkcji rolniczej, ale całość dochodu, jaki uzyskuje ona z wszelkich źródeł. Ta dopiero wielkość może służyć do porównań sytuacji ekonomicznej ludności rolniczej oraz pozostałych grup zawodowych. Kategorią dochodu, która zawiera zarówno dochód z gospodarstwa jak i spoza niego, jest dochód osobisty.



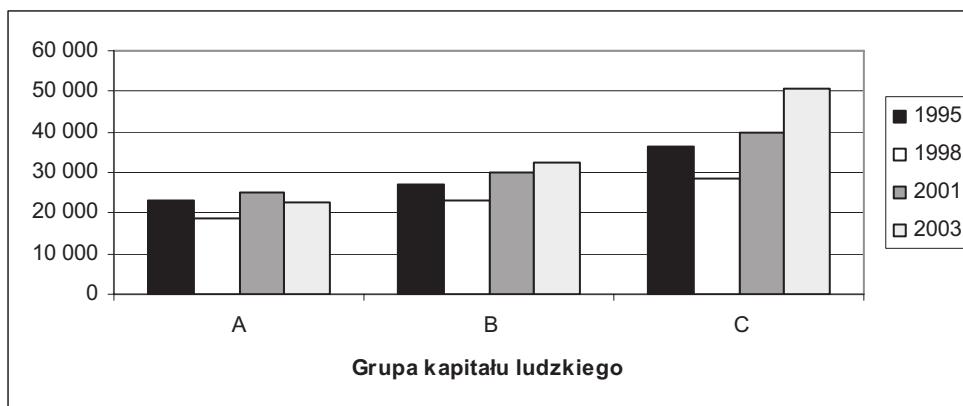
Rysunek 2. Poziom dochodu rolniczego netto z 1 ha UR w cenach stałych z 2003 r., według grup kapitału ludzkiego, zł/ha/rok

Fig 2. Level of agricultural income from 1 hectare of agricultural land, fixed prices of 2003, according to human capital group, PLN/hectare/year

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych z gospodarstw prowadzących rachunkowość dla potrzeb IERiGŻ-PIB

Porównując grupy gospodarstw i biorąc za kryterium podziału na grupy kapitał ludzki reprezentowany przez kierownika gospodarstwa, można zauważyć, że rolnicy z grupy C (wysoki poziom kapitału ludzkiego) osiągnęli dochód osobisty wyższy niż rolnicy z grup A i B. Dochody rolników z grupy C w stosunku do grup A i B były większe średnio o 43% i o 28%. Sytuacja dochodowa rolników z niskim i średnim poziomem KL była podobna, różnica w roku 1995 była na poziomie 17% na korzyść rolników ze średnim poziomem KL. Natomiast w tym samym roku rolnicy z wysokim poziomem KL osiągnęli dochód wyższy o 55% od rolników z niskim poziomem KL i o 32% niż rolnicy ze średnim poziomem KL. W roku 2001 rolnicy z grupy C osiągnęli dochód osobisty wyższy o 58% niż rolnicy z grupy A i o 33% wyższy niż rolnicy z grupy B. W przypadku kierowników gospodarstw z grupy C w latach 1995-2003 dochód osobisty (ceny bieżące) wzrósł o 20 519 zł, w przypadku rolników z grupy B o 15 362 zł, a grupy A o 12 749 zł. Analizując z kolei dochody osobiste w cenach stałych z 2003 roku należy zauważyć, że w tym przypadku w całym badanym

okresie rolnicy osiągnęli coraz lepsze wyniki, z wyjątkiem roku 1998, który charakteryzował się spadkiem dochodów rolniczych (rys. 3).



Rys. 3. Poziom dochodu osobistego według grup poziomu kapitału ludzkiego, ceny stałe 2003 roku, zł/rok
 Fig 3. Level of personal income according to group of human capital represented by farmer, fixed prices of 2003, PLN/year
 Źródło: obliczenia własne na podstawie danych z gospodarstw prowadzących rachunkowość dla potrzeb IERiGŻ-PIB

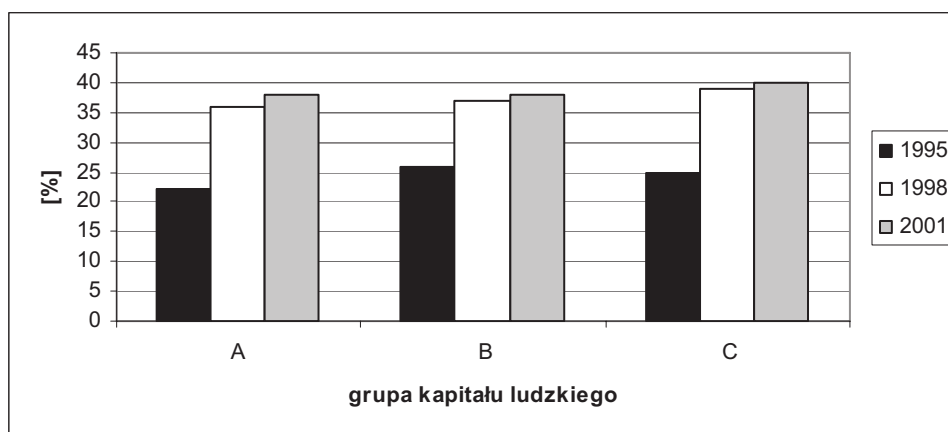
Na znaczną poprawę dochodów osobistych istotny wpływ miały przychody spoza gospodarstwa, których dynamika była wyższa aniżeli dochodu rolniczego. Przychody spoza gospodarstwa występowały we wszystkich grupach gospodarstw, świadczy to o podejmowaniu dodatkowych źródeł zarobkowania (praca najemna, warsztat, handel), a także o wzroście świadczeń emerytalnych, rentowych i zasiłków dla bezrobotnych pobieranych przez rolników.

W badanym okresie wzrastało znaczenie dochodów spoza gospodarstwa we wszystkich grupach gospodarstw. Gospodarstwa znajdowały się w dobrej sytuacji finansowej, bowiem średnio we wszystkich grupach gospodarstw wzrastały dochody spoza rolnictwa, które rekompensowały spadek dochodów rolniczych i ogólnie występował wzrost dochodów osobistych. Udział przychodów spoza gospodarstwa w dochodzie ogólnym przedstawia rysunek 4.

Dochody z działalności pozarolniczej, z tytułu prowadzenia warsztatów oraz działalności handlowej w największym stopniu uzyskiwali rolnicy z niskim poziomem KL. Również dochody ze świadczeń socjalnych nieznacznie dominowały w gospodarstwach kierowników z niskim poziomem KL. Natomiast kierownicy gospodarstw reprezentujący wysoki poziom KL uzyskiwali znaczące dochody z tytułu pracy najemnej, w roku 2001 były one dwukrotnie wyższe od dochodów uzyskiwanych przez kierowników gospodarstw o średnim poziomie KL i trzykrotnie wyższe od dochodów kierowników gospodarstw o niskim poziomie KL.

Rolnicy mający wysoki poziom KL pracowali jako doradcy, nauczyciele, ubezpieczyciele. Potwierdziła się teza, że wyższe płace są ekwiwalentem za dłuższy okres nauki i kształcenia. Ogólnie należy stwierdzić, że rolnicy z wysokim poziomem kapitału ludzkiego lepiej wykorzystywali możliwości podjęcia pracy najemnej.

Należy zauważyć, pomijając wszelkie niekorzystne czynniki pogodowe, zmiany ekonomiczne itp. wpływające na poziom produkcji i dochodów rolniczych, że rolnicy o wysokim poziomie kapitału ludzkiego w całym badanym okresie uzyskiwali lepsze wyniki produkcyjno-ekonomiczne od rolników z grupy niskiego i średniego poziomu kapitału ludzkiego. Podkreślić jednak należy, że nie można mówić w tym przypadku o bardzo znaczących różnicach.



Rys. 4. Udział przychodów spoza gospodarstwa w dochodzie osobistym w gospodarstwach, według poziomu kapitału ludzkiego, w cenach stałych z 2001 roku, %

Fig 4. Share of income from outside the farm in the personal income of farmers according to human capital group of farms, %

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych z gospodarstw prowadzących rachunkowość dla potrzeb IERiGŻ-PIB

Największy wpływ na wyniki ekonomiczne, spośród wyróżnionych elementów kapitału ludzkiego (tab. 1), miało przygotowanie zawodowe rolników, czyli wykształcenie i doskonalenie zawodowe [Stawicka 2007].

Sytuacja ekonomiczna gospodarstw w województwie mazowieckim po 2004 roku

Dla polskiego rolnictwa rok 2004 był pierwszym, w którym rolnicy mogli skorzystać z dopłat bezpośrednich, co nie pozostało bez wpływu na wzrost dochodów tej grupy ludności. W roku tym, w porównaniu z rokiem 2003, dochody rolnicze wzrosły o około 2/3. Przyrost ten w 70% był spowodowany korzystnymi dla rolnictwa relacjami cen produktów i środków produkcji oraz dobrą pogodą, pozostała część przyrostu dochodów była spowodowana dopłatami bezpośrednimi (tabela 4). Mimo wzrostu dochody brutto polskich gospodarstw wynosiły 50-60% kwot dochodów gospodarstw unijnych. Dodatkowo, po przeliczeniu ich na 1 pełnozatrudnioną osobę zatrudnioną w gospodarstwie rolniczym, proporcje te były jeszcze mniej korzystne [Józwiak 2005].

W 2006 roku dochód z rodzinnego gospodarstwa rolnego w grupie gospodarstw do 5 ha UR wynosił 21 014 zł, w grupie 5-10 ha 21 868 zł, 10-20 ha 22 412 zł, 20-30 ha 39 251 zł, 30-50 ha 62 830 zł, powyżej 50 ha 178 245 zł. W regionie Mazowsza i Podlasia dominujący udział mają gospodarstwa wielokierunkowe o wielkości ekonomicznej do 16 ESU⁵. W 2007 roku istniało w regionie 309 tys. gospodarstw domowych związanych z użytkowaniem indywidualnego gospodarstwa rolniczego, w tym 262,6 tys. gospodarstw domowych użytkujących gospodarstwo o powierzchni powyżej 1 ha UR. Działalność rolnicza jako główne źródło utrzymania (ponad 50% dochodów ogółem) występowała u 76,5% gospodarstw. Drugim źródłem utrzymania była praca najemna (28,9% dochodów), następnie emerytury i renty, które stanowiły 17,3% dochodów ludności rolniczej, potem działalność pozarolnicza (5,9% dochodów), inne źródła (1,0% dochodów).

Tabela 4. Dochód przedsiębiorców rolnych (cały kraj) w latach 1998-2006, ceny bieżące, mln zł
Table 4. Income of farmers (all country) in years 1998-2006, current prices, million PLN

Rok	Dochód	Rok poprzedni =100
1998	11 062	X
1999	8120	73,4
2000	9095	112,0
2001	11 310	124,4
2002	8486	79,5
2003	8196	91,2
2004	20 195	246,4
2005	17801	88,1
2006	21 032	118,2

Źródło: strona internetowa IERiGŻ-PIB [Instytut... 2008]

Wnioski

Poziom kapitału ludzkiego jest elementem, który wpływa na zróżnicowanie wyników ekonomicznych w rolnictwie. Rolnicy reprezentujący wysoki poziom kapitału ludzkiego osiągnęli korzystniejsze wyniki ekonomiczne mierzone dochodem rolniczym, przychodami spoza gospodarstwa czy nadwyżką ekonomiczną. Gospodarstwa, których kierownicy cechowali się wysokim poziomem kapitału ludzkiego (wykształcenie, szczególnie rolnicze, doświadczenie zawodowe, wysoki poziom wiedzy ogólnej i branżowej, podejmowanie edukacji w systemie pozaszkolnym, ochrona zdrowia i życia, zaangażowanie społeczne, uznanie i autorytet wśród społeczności lokalnej) osiągnęli zdecydowanie lepsze wyniki ekonomiczne od rolników ze średnim i niskim poziomem KL

Gospodarstwa rolników mających wysoki poziom KL mają większe szanse rozwojowe (kierownicy gospodarstw reprezentujący wysoki poziom KL charakteryzowali się potrzebą ciągłego aktualizowania wiedzy, bardziej realistycznie oceniali sytuację, rozumieli konieczność dostosowywania się do zmian, częściej poszukiwali i wdrażali

⁵ Wielkość ekonomiczną gospodarstw określa się przez łączną kwotę standardowej nadwyżki brutto/rok (SNB). Wielkość tę oznacza się w jednostkach ESU (European Size Unit), 1 ESU = 1200 euro SNB.

innowacje, posiadali większe obszary gospodarstwa, częściej je powiększali, mieli gospodarstwa lepiej wyposażone w maszyny i urządzenia, ich majątki miały większą wartość od gospodarstw rolników z grupy średniego poziomu KL, a jeszcze większą niż rolników o niskim poziomie kapitału ludzkiego [Stawicka 2007].

Literatura

- Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej – Państwowy Instytut Badawczy. [2008]. Strona internetowa. Tryb dostępu: www.rer.ierigz.waw.pl. Data odczytu: lipiec 2008.
- Józwiak W. [2005]: Sytuacja ekonomiczna i aktywność gospodarza różnych grup polskich gospodarstw rolniczych. Wstępne wyniki badań. IERiGŻ- PIB Warszawa.
- Stawicka E. [2007]: Kapitał ludzki jako element różnicujący wyniki ekonomiczne użytkowników indywidualnych gospodarstw rolnych (na przykładzie województwa mazowieckiego). Rozprawa doktorska broniąca na Wydziale Ekonomicznym SGGW, Warszawa.
- Raport GUS. Tryb dostępu: www.gus.waw.pl.
- Raport z Wyników Powszechnego Spisu Rolnego 2002. [2003]. GUS, Warszawa.
- Wyniki rachunkowości rolnej gospodarstw indywidualnych . [2004]. IERiGŻ-PIB, Warszawa.

Elżbieta Szymańska¹

Katedra Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego
Warszawa

Dochodowość gospodarstw trzodowych o różnych systemach produkcyjnych w Polsce po integracji z UE²

Profitability of pig farms characterized by different production systems after Polish accession to the EU

Abstract. The aim of the research was to analyze the level of profitability of pig farms characterized by different production systems: opened or closed. Analysis was made for all farms which produced 100 and more porkers per year and maintained accountancy within the Polish FADN in years 2004-2005. The research shows that the higher specialization was connected with lower input of production factors. The costs structure of pigs for slaughter production was characterized by the highest share of fodder costs. Higher farm income was achieved in farms with closed production system. In this group higher profitability of labour and fixed assets was noted too. These farms had bigger capacity for saving and self-financing in comparison with farms that followed the open system of production.

Key words: swine farms, production system, farm income

Synopsis. Celem badań było określenie poziomu dochodów rolniczych w gospodarstwach prowadzących chów trzody chlewnej w różnych systemach: otwartym lub zamkniętym. Analizą objęto wszystkie gospodarstwa, które produkowały 100 i więcej tuczników rocznie oraz prowadziły rachunkowość w ramach polskiego FADN w latach 2004-2006. Z badań wynika, że z większą specjalizacją gospodarstw wiązały się mniejsze nakłady czynników produkcji. W strukturze kosztów produkcji żywca wieprzowego największy udział stanowiły koszty pasz. Wyższy poziom dochodu rolniczego osiągnięto w gospodarstwach o zamkniętym systemie chowu trzody chlewnej. W tej grupie odnotowano także wyższą dochodowość pracy i środków trwałych. Gospodarstwa te posiadały także wyższą zdolność do samofinansowania działalności i tworzenia oszczędności w porównaniu z gospodarstwami o otwartym systemie produkcji.

Słowa kluczowe: gospodarstwa trzodowe, system produkcji, dochód rolniczy

Wstęp

Polska należy do grupy największych producentów wieprzowiny w Unii Europejskiej, po Niemczech, Hiszpanii i Francji. W 2005 roku udział polskiej wieprzowiny stanowił 9,2% produkcji Wspólnoty [World... 2006]. Po przystąpieniu Polski do UE został zmieniony zakres interwencji na rynku trzody chlewnej w Polsce. Zniesiono bariery celne w handlu produktami rolno-spożywczymi z krajami UE i przyjęto zewnętrzną taryfę celną Wspólnoty. Ponadto wdrożono nowe formy wsparcia dla gospodarstw rolniczych w postaci płatności bezpośrednich i funduszy strukturalnych [Szymańska 2007]. Zmiany te wpłynęły na osiągane przez rolników dochody.

Podstawową formą dochodu w gospodarstwie rolniczym jest dochód rolniczy. Stanowi on tę część dochodu globalnego, która pozostaje do dyspozycji rolnika po uregulowaniu przez niego zobowiązań wobec państwa i najemnej siły roboczej [Fereniec 1998]. Dochód,

¹ Dr inż., ul. Nowoursynowska 166, 02-787 Warszawa, e-mail: elzbieta_szymanska@sggw.pl

² Praca naukowa finansowana ze środków na naukę w latach 2005-2007 jako projekt badawczy nr 2 P06Z 079 29

rozumiany jako efekt pracy rodziny rolnika, spełnia dwie funkcje: konsumpcyjną i akumulacyjną [Farkowski 1991]. Pierwsza z tych funkcji określa materialne warunki bytu rolnika i jego rodziny, a druga umożliwia rozwój gospodarstw. Dochód rolniczy stanowi podstawowy cel działalności gospodarstwa rolniczego [Wiatrak 1982]. Jego wysokość decyduje o możliwości realizacji różnych celów rolnika i jego rodziny [Klepacki 1997].

W 2006 roku chów trzody chlewnej stanowił źródło dochodu rolniczego dla 529,0 tys. gospodarstw rolnych w kraju [Rynek...2007]. Był on prowadzony w systemie zamkniętym lub otwartym. Pierwszy z nich polega na tym, że w gospodarstwie utrzymywane są wszystkie grupy trzody chlewnej, a produktem końcowym są tuczniaki. Drugi oznacza specjalizację w jednym lub w dwóch etapach cyklu produkcyjnego. Najczęściej jest to chlewnia loch, gdzie końcowym produktem są prosięta, albo tuczarnia, w której tuczy się zakupione prosięta lub warchlaki. Każde z tych rozwiązań organizacyjnych wskazane jest dla określonego typu gospodarstw oraz posiada swoje zalety i wady.

Celem badań było określenie poziomu dochodów rolniczych w gospodarstwach prowadzących chów trzody chlewnej w systemie zamkniętym i otwartym. Zamknięty system chowu trzody chlewnej zmniejsza ryzyko produkcyjne. Stwarza większe możliwości dostosowania sprzedaży zwierząt do potrzeb płatniczych gospodarstwa. Zmniejsza, o kwotę zakupu prosiąt, zapotrzebowanie na kapitał. Ponadto w tym systemie znane jest pochodzenie materiału i jego jakość. Unika się ryzyka sprowadzenia chorób do chlewni i nie stresuje się młodych zwierząt podczas transportu [Reisch i Zeddies 1995]. Wadą tego systemu jest jednak konieczność posiadania zróżnicowanych budynków i ich wyposażenia, stosowania różnych rodzajów pasz oraz potrzeba wiedzy z zakresu rozrodu trzody chlewnej i tuczu poszczególnych grup zwierząt.

Specjalizacja umożliwia produkcję o większej skali, ale wymusza konieczność współdziałania kilku podmiotów gospodarczych. Wymaga posiadania środków finansowych na zakup zwierząt, zwiększa ryzyko produkcyjne i stwarza zagrożenie sprowadzenia chorób do stada. Techniczno-produkcyjne i rynkowo-ekonomiczne wymagania zmuszają jednak do coraz większej specjalizacji i podziału pracy w chowie trzody chlewnej. W związku z tym w krajach Europy Zachodniej coraz częściej stosuje się otwarty system chowu trzody chlewnej.

Metodyka badań

W badaniach zastosowano celowy dobór próby. Wybrano wszystkie gospodarstwa, które produkowały 100 i więcej tuczników rocznie oraz nieprzerwanie prowadziły rachunkowość w ramach polskiego FADN w latach 2004-2006. W 2004 roku analizą objęto 199 takich gospodarstw, a w kolejnych latach 205. W tym okresie zwiększyła się, bowiem liczba gospodarstw z trzodą chlewną, w których prowadzono rachunkowość.

Ze względu na postawiony cel badań gospodarstwa podzielono na dwie grupy, o otwartym i zamkniętym systemie chowu trzody chlewnej. W pierwszej grupie uwzględniono jednostki, w których kupowano prosięta i produkowano z nich tuczniaki. W drugiej wyodrębniono gospodarstwa z zamkniętym systemem produkcji żywca wieprzowego, gdzie utrzymywano wszystkie grupy trzody chlewnej. Liczba gospodarstw w poszczególnych grupach nie była jednak stała, ponieważ rolnicy dążąc do wzrostu efektywności produkcji zmieniali w kolejnych latach system chowu trzody chlewnej. W grupie o zamkniętym systemie chowu liczba gospodarstw wzrosła z 167 w 2004 roku do

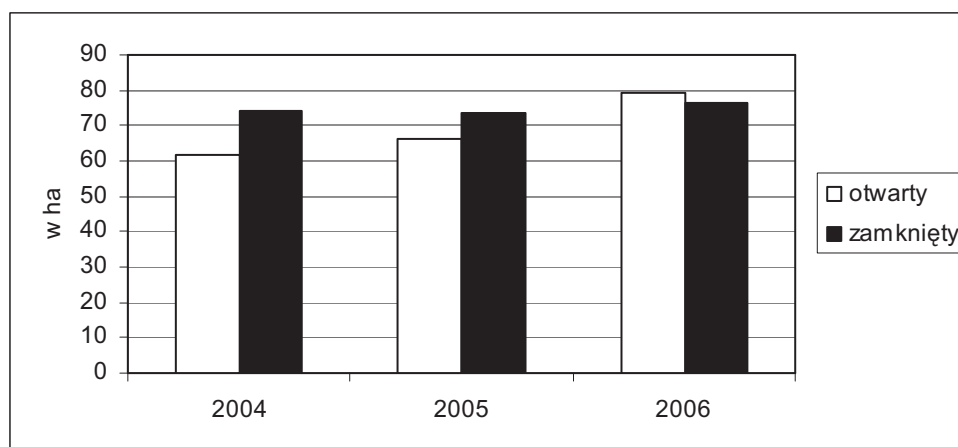
174 w 2006 roku, a w grupie o otwartym systemie produkcji żywca wieprzowego zmieniała się od 31 do 33.

W badaniach uwzględniono powierzchnię gospodarstw, nakłady pracy, pogłowie zwierząt, wartość produkcji i jej strukturę, poziom kosztów, osiągnięte dochody, zdolność gospodarstw do samofinansowania działalności na podstawie wskaźnika „cashflow” (przepływ środków pieniężnych netto) oraz poziom inwestycji. Wskaźnik „cashflow”, zgodnie z metodyką obowiązującą w FADN, obejmował przychody gospodarstw pomniejszone o wydatki w roku obrachunkowym w ramach działalności operacyjnej. Ponadto w analizie wykorzystano dane GUS, IERiGŻ-PIB oraz informacje z literatury przedmiotu.

W analizie zgromadzonych informacji posłużono się metodą opisową oraz statystyką graficzną i tabelaryczną. Zastosowanie bardziej zaawansowanych metod statystycznych nie było możliwe ze względu na brak dostępu do danych źródłowych z poszczególnych gospodarstw. W związku z ochroną informacji zbieranych w ramach systemu FADN, dla potrzeb realizacji tego tematu IERiGŻ-PIB udostępnił potrzebne dane tylko dla określonych grup gospodarstw.

Wyniki badań

Uwarunkowania wewnętrzne i zewnętrzne polskich gospodarstw przemawiają na korzyść stosowania otwartego systemu chowu trzody chlewnej. Istnieje bowiem duże rozdrobnienie producentów, posiadających stosunkowo małą powierzchnię użytków rolnych. W wielu gospodarstwach znajdują się niewykorzystane budynki, nadające się do adaptacji na tucz tuczników. Ponadto, szczególnie mniejsze, gospodarstwa dysponują ograniczonymi zasobami finansowymi. Większej specjalizacji w chowie tego gatunku zwierząt sprzyja także polityka rolna. Popierane są, bowiem różne formy współdziałania rolników, zwłaszcza grupy producenckie [Winnicki i Nawrocki 2005].

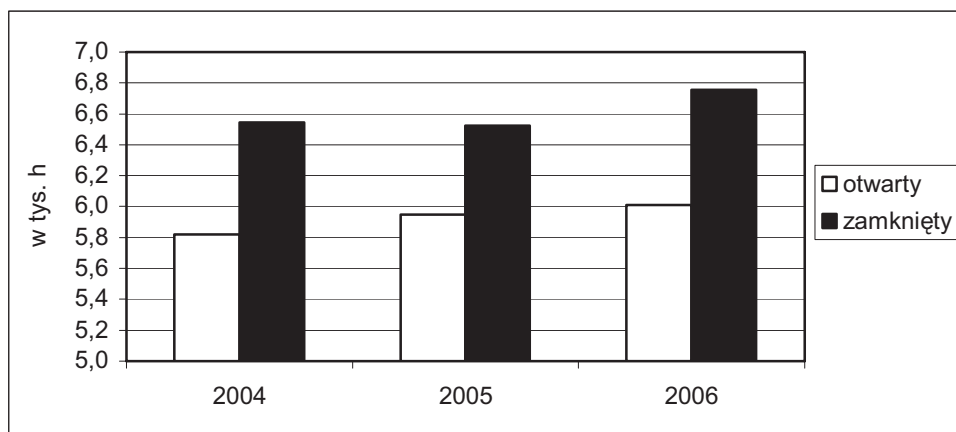


Rys. 1. Średnia powierzchnia UR w gospodarstwach o różnych systemach produkcji żywca wieprzowego
Fig. 1. Average agricultural land area in farms with different systems of pigs for slaughter production

Źródło: badania własne

W analizowanej populacji dominowały jednak gospodarstwa o zamkniętym systemie chowu trzody chlewnej. W stosunku do gospodarstw zakupujących prosięta ich liczba była większa ponad 5-krotnie.

W latach 2004-2005 większym obszarem UR dysponowały gospodarstwa o zamkniętym systemie chowu trzody chlewnej (rys. 1). Średnia powierzchnia UR w gospodarstwach tej grupy wynosiła około 74,0 ha. W kolejnym roku większy przeciętny obszar UR odnotowano w gospodarstwach o otwartym systemie produkcji żywca wieprzowego, średnio 79,1 ha. W tej grupie gospodarstw w latach 2004-2006 średnia powierzchnia UR zwiększyła się o 17,6 ha. Zmiany te wynikały głównie ze zwiększenia powierzchni gruntów dzierżawionych. W latach 2004-2006 odsetek UR dzierżawionych w tej grupie zwiększył się z 27,1 do 37,0%. Gospodarstwa o zamkniętym systemie chowu trzody chlewnej dzierżawiły średnio od 26,6 do 29,1 ha UR.

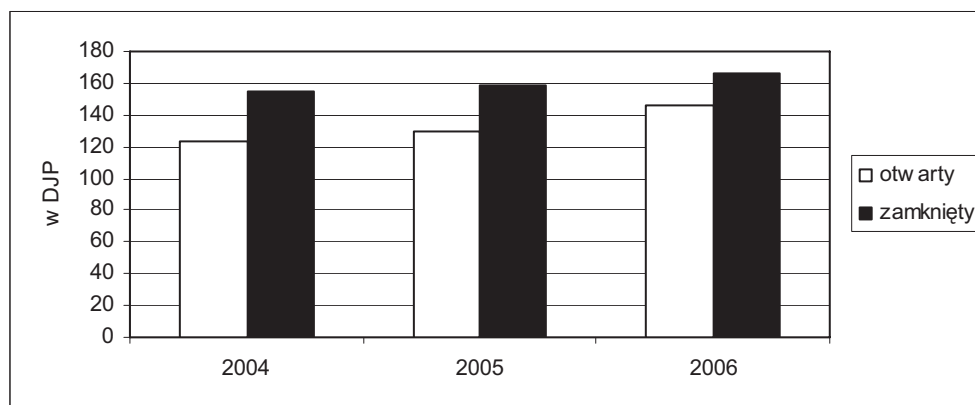


Rys. 2. Średnie nakłady pracy w gospodarstwach o różnych systemach produkcji żywca wieprzowego
 Fig. 2. Average labour input in farms with different production systems of pigs for slaughter
 Źródło: badania własne

Niższe nakłady pracy wystąpiły w gospodarstwach o otwartym systemie chowu trzody chlewnej (rys. 2). Stanowiły one średnio od 5800 h w 2004 roku do 6000 h w 2006 roku. Przy czym nakłady pracy własnej ukształtowały się na podobnym poziomie w całym analizowanym okresie i wynosiły przeciętnie 3900 h rocznie. W gospodarstwach o zamkniętym systemie produkcji żywca wieprzowego przeciętne nakłady pracy były wyższe o 570 h w 2004 roku i 740 h w 2006 roku. Około 35,0% nakładów pracy w tej grupie stanowiła praca najemna.

Większe stada trzody chlewnej w dużych jednostkach przeliczeniowych (DJP) utrzymywano w gospodarstwach o zamkniętym systemie chowu (rys. 3). W 2004 roku przeciętne stado tego gatunku zwierząt w tej grupie stanowiło 161,8 DJP, a w 2006 roku o 11 DJP więcej. W gospodarstwach o otwartym systemie produkcji żywca wieprzowego średnie pogłowie trzody chlewnej było mniejsze. Przeciętnie obejmowało ono od 126,3 DJP w 2004 roku do 150,9 DJP w 2006 roku. Z pozostałych gatunków zwierząt w analizowanych gospodarstwach najczęściej występowało bydło. W pierwszej grupie stanowiło ono przeciętnie od 3,04 DJP w 2004 roku do 4,33 DJP w 2006 roku. W gospodarstwach o zamkniętym systemie chowu trzody chlewnej pogłowie bydła

obejmowało średnio 6,36 DJP. W grupie o tym systemie chowu wstępowały jeszcze owce i kozy. Ich pogłowie stanowiło przeciętnie 0,32 DJP.



Rys. 3. Przeciętne pogłowie trzody chlewnej w gospodarstwach o różnych systemach produkcji żywca wieprzowego, DJP

Fig. 3. Average pigs number in farms with different production systems of pigs for slaughter, BFU

Źródło: badania własne

Na osiągnięte w gospodarstwach wyniki ekonomiczne duży wpływ miała sytuacja na rynku żywca wieprzowego. W pierwszym półroczu 2004 roku cena skupu tuczników systematycznie rosła i w czerwcu przeciętnie wynosiła 4,6 zł/kg żywca. Opłacalność chowu trzody chlewnej w tym okresie była jednak niska, ponieważ ceny zbóż i pasz aż do sierpnia kształtowały się na bardzo wysokim poziomie.

Tabela 1. Średnia wartość produkcji i jej struktura w gospodarstwach o różnych systemach produkcji żywca wieprzowego

Table 1. Average value and structure of production in farms with different production systems of pigs for slaughter

Wartość i struktura produkcji	Rok i system produkcji żywca wieprzowego					
	2004		2005		2006	
	otwarty	zamknięty	otwarty	zamknięty	otwarty	zamknięty
Wartość produkcji, tys. zł	599,2	628,2	501,8	571,3	543,8	595,4
Struktura produkcji, %						
- wieprzowina	73,7	70,0	72,6	72,0	69,9	68,9
- wołowina i cielęcina	0,2	0,9	0,7	1,2	1,3	1,3
- mleko i przetwory	0,6	1,4	0,7	1,9	0,8	1,7
- zboża	17,9	19,5	19,3	16,9	21,0	18,9
- ziemniaki	0,4	0,9	0,5	0,7	0,6	0,9
- buraki cukrowe	1,3	2,6	0,8	3,5	0,4	2,5
- rośliny oleiste	3,1	3,1	2,7	2,6	4,2	3,5
- inna produkcja	2,8	1,6	2,7	1,2	1,9	2,3

Źródło: badania własne

Poprawa opłacalności wystąpiła dopiero w drugiej połowie 2004 roku. Wówczas ceny skupu żywca wieprzowego ustabilizowały się na wysokim poziomie z czerwca, a ceny zbóż

po zniwach obniżyły się. W tym czasie zaczęły rosnać ceny psiać.

W pierwszej połowie 2005 roku relacje cen trzoda:pasze zawężyły się, ale nadal były korzystne. Ceny psiać w dalszym ciągu rosły, ale równolegle zwiększała się podaż tuczników. W tej sytuacji w drugiej połowie 2005 roku opłacalność chowu trzody chlewnej pogorszyła się na skutek spadku cen żywca wieprzowego [Rynek... 2005]. Rok 2006 był niekorzystny dla producentów wieprzowiny. W pierwszym półroczu średnia cena skupu trzody chlewnej wynosiła tylko 3,38 zł/kg żywca. W sierpniu i wrześniu ceny nieoczekiwanie wzrosły, ale pod koniec 2006 roku ponownie obniżyły się do nieopłacalnego poziomu. Ponadto mniejsze zbiory zbóż w 2006 roku spowodowały wzrost cen pasz [Rynek... 2007].

W badanej populacji średnia wartość uzyskanej produkcji była większa w gospodarstwach o zamkniętym systemie chowu trzody chlewnej (tab. 1). W 2004 roku różnica w przeciętnej wartości produkcji między analizowanymi grupami stanowiła 29,0 tys. zł, a w kolejnym roku zwiększyła się do 69,5 tys. zł. W strukturze wartości produkcji dominowała wieprzowina. Jej przeciętny udział był wyższy od 0,6 do 3,7% w gospodarstwach o otwartym systemie produkcji. W tej grupie średnio wynosił on od 73,7% w 2004 roku do 69,9% w 2006 roku. W produkcji roślinnej największy odsetek stanowiły zboża, wykorzystywane jako pasza dla trzody chlewnej. Udział pozostałych roślin w wartości produkcji był mały. Buraki cukrowe i rośliny oleiste w gospodarstwach o zamkniętym systemie produkcji stanowiły około 6,0% wartości produkcji ogółem. W grupie o otwartym systemie chowu ich udział wynosił około 4,0%.

Tabela 2. Średni poziom i struktura kosztów w gospodarstwach o różnych systemach chowu trzody chlewnej

Table 2. Average level and structure of costs in farms with different production systems of pigs for slaughter

Koszty i ich struktura	Rok i system produkcji żywca wieprzowego					
	2004		2005		2006	
	otwarty	zamknięty	otwarty	zamknięty	otwarty	zamknięty
Koszty ogółem [tys. zł]	462,5	457,0	416,9	439,2	448,3	467,6
Struktura kosztów [%]:						
o koszty bezpośrednie:	75,0	72,7	71,4	69,9	71,7	69,2
- nawozy	7,6	6,6	8,0	7,0	7,6	6,8
- środki ochrony roślin	2,5	3,1	3,2	3,4	3,5	3,1
- pasze dla trzody chlewnej	58,7	55,2	54,3	51,7	53,5	51,2
o koszty ogólnogospodarcze	9,5	12,6	12,1	14,4	12,2	14,8
o amortyzacja	10,9	9,0	10,5	9,9	10,4	10,1
o koszty czynników zewnętrznych	4,6	5,5	5,9	5,8	5,7	5,9

Źródło: badania własne

Przeciętne koszty produkcji w 2004 roku ukształtowały się na podobnym poziomie w wyodrębnionych gospodarstwach (tab. 2). W kolejnym roku wyższe o 67,8 tys. zł koszty odnotowano w gospodarstwach o otwartym systemie chowu. Odmienna sytuacja wystąpiła w 2006 roku. Wówczas wyższe koszty produkcji wystąpiły w gospodarstwach o zamkniętym systemie chowu, a różnica między analizowanymi grupami wynosiła 19,3 tys. zł. W strukturze kosztów dominowały koszty bezpośrednie, których udział stanowił od 69,2 do 75,0% kosztów ogółem. Ponad 50,0% kosztów poniesiono na zakup pasz dla trzody chlewnej. Ich udział był większy w gospodarstwach o otwartym systemie produkcji żywca

wieprzowego. W tej grupie również odsetek kosztów ogólnogospodarczych był większy. W 2004 roku stanowiły one średnio 12,6% kosztów ogółem, a w kolejnych latach ich udział wzrósł do ponad 14,4%. Mniejszy udział w kosztach ogółem dotyczył amortyzacji i kosztów czynników zewnętrznych.

W związku z większą wartością produkcji wyższe średnie dochody rolnicze odnotowano w gospodarstwach o zamkniętym systemie chowu trzody chlewnej (tab. 3). W 2004 i 2006 roku przeciętny dochód rolniczy w tej grupie stanowił około 180 tys. zł. W 2005 roku jego wartość była niższa o 20 tys. zł. W gospodarstwach zakupujących prosięta do chowu średni dochód rolniczy był niższy od 16,2% w 2004 roku do 50,1% w 2005 roku.

Dochodowość ziemi w analizowanych grupach w 2004 roku ukształtowała się na podobnym poziomie. W gospodarstwach o otwartym systemie produkcji żywca wieprzowego średni dochód z jednostki powierzchni wynosił 2,52 tys. zł, a w gospodarstwach grupy drugiej był niższy tylko o 3,5%. W kolejnym roku poziom osiągniętych dochodów obniżył się w obu wyodrębnionych grupach. Wyższe jednak dochody na 1 ha UR odnotowano w gospodarstwach o zamkniętym systemie chowu. W 2005 roku były one wyższe o 35,0%, a w 2006 roku aż o 41,5%.

Tabela 3. Średni dochód rolniczy w gospodarstwach o różnych systemach chowu trzody chlewnej

Table 3. Average farms income in farms about different production systems of pigs for slaughter

Wyszczególnienie	Rok i system produkcji żywca wieprzowego					
	2004		2005		2006	
	otwarty	zamknięty	otwarty	zamknięty	otwarty	zamknięty
Dochód rolniczy na:						
- gospodarstwo	154717	179817	106779	160276	133231	181582
- ha UR	2516	2427	1608	2172	1684	2383
- osobę pełnozatrudnioną	58494	60463	39489	54056	48785	59147
- 1000 zł wartości środków trwałych	173	197	127	168	134	172
- kg wieprzowiny	0,35	0,41	0,29	0,39	0,35	0,44

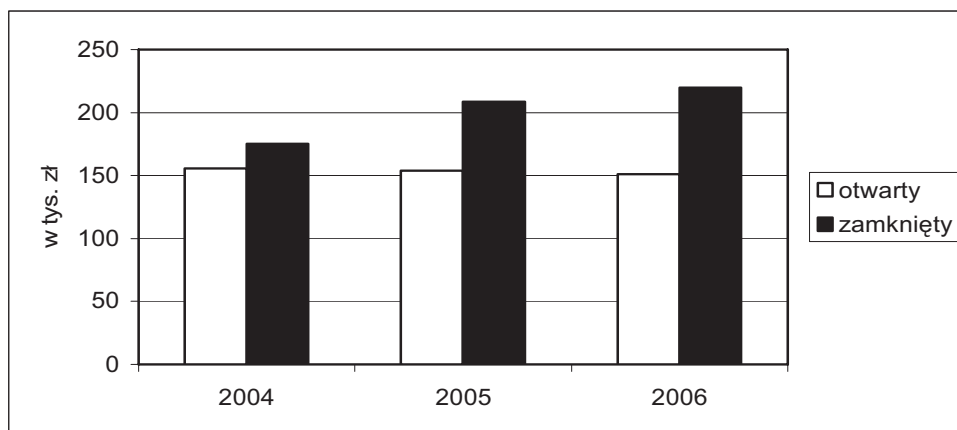
Zródło: badania własne

Na osobę pełnozatrudnioną wyższy poziom dochodu również cechował gospodarstwa o zamkniętym systemie produkcji żywca wieprzowego. W 2004 roku różnica w wielkości średniego dochodu między analizowanymi grupami była mała, ponieważ wynosiła zaledwie 3,4%. W kolejnych latach zwiększyła się wielokrotnie, mimo że w całym analizowanym okresie przeciętne nakłady pracy były niższe w gospodarstwach o otwartym systemie chowu trzody chlewnej. W 2005 roku średni dochód rolniczy na osobę pełnozatrudnioną był wyższy w gospodarstwach o zamkniętym systemie produkcji żywca wieprzowego o 36,9%, a w 2006 roku o 21,2%.

Najwyższą średnią dochodowość środków trwałych w badanych gospodarstwach odnotowano w 2004 roku. Ponadto, w całym analizowanym okresie wyższy średni dochód na 1000 zł wartości środków trwałych wystąpił w gospodarstwach o zamkniętym systemie chowu trzody chlewnej. W tej grupie przeciętna wartość dochodu rolniczego na 1000 zł wartości środków trwałych wynosiła od 168 zł w 2005 roku do 198 zł w 2004 roku. W gospodarstwach o otwartym systemie produkcji żywca wieprzowego wartość tego dochodu

była niższa od 14,0% w 2004 roku do 31,8% w 2005 roku.

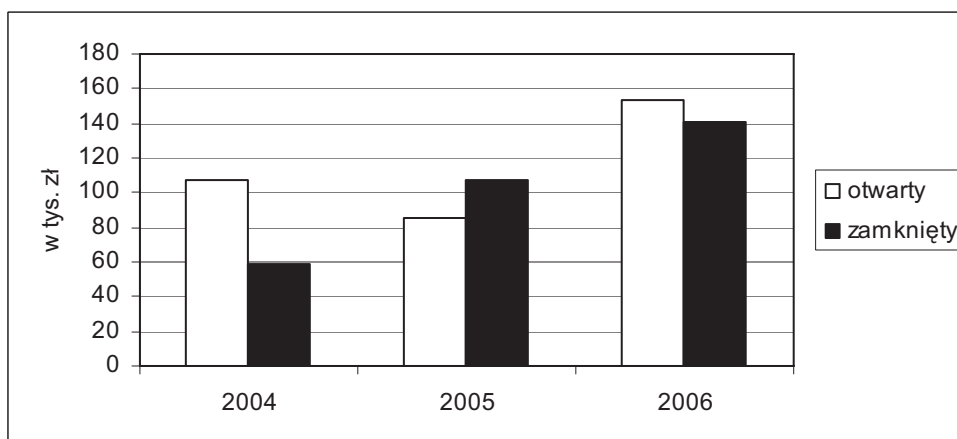
W odniesieniu do 1 kg wieprzowiny wyższą przeciętną wartość dochodu rolniczego odnotowano w gospodarstwach o zamkniętym systemie chowu trzody chlewnej. W tej grupie średni dochód z produkcji 1 kg wieprzowiny wynosił 0,41 zł w 2004 roku, 0,39 zł w 2005 roku oraz 0,44 zł w 2006 roku. W gospodarstwach zakupujących prosięta do chowu wartość tego dochodu była niższa od 16,7% w 2004 roku do 32,9% w 2005 roku.



Rys. 4. Średni przepływ środków pieniężnych netto z działalności operacyjnej w gospodarstwach o różnych systemach chowu trzody chlewnej, tys. zł/rok

Fig. 4. Average net cashflow in farms with different production systems of pigs for slaughter, thousand PLN/year

Źródło: badania własne



Rys. 5. Średnia wartość inwestycji brutto w gospodarstwach o różnych systemach chowu trzody chlewnej, tys. zł/rok

Fig. 5. Average value of gross investments in farms with different production systems of pigs for slaughter, thousand PLN/year

Źródło: badania własne

W związku z wyższym poziomem dochodu rolniczego wyższa zdolność do

samofinansowania swojej działalności i tworzenia oszczędności wystąpiła w gospodarstwach o zamkniętym systemie produkcji żywca wieprzowego (rys. 4). W 2004 roku wskaźnik „cashflow” w przeliczeniu na gospodarstwo w tej grupie stanowił 175,2 tys. zł, a w 2006 roku był wyższy o 44,4 tys. zł. Rolnicy stosujący otwarty system chowu trzody chlewnej dysponowali mniejszymi środkami finansowymi, które mogli przeznaczyć na finansowanie swojej działalności lub na tworzenie oszczędności. W tej grupie przeciętny wskaźnik „cashflow” w analizowanych latach ukształtował się na poziomie około 153,0 tys. zł.

W 2004 i 2006 roku więcej środków przeznaczono na inwestycje w gospodarstwach o otwartym systemie produkcji żywca wieprzowego (rys. 5). W 2004 roku w gospodarstwach tej grupy przeciętnie zainwestowano 107,6 tys. zł, a w grupie drugiej o 48,6 tys. zł mniej. Odmierna sytuacja wystąpiła w 2005 roku. Wówczas więcej środków zainwestowano w gospodarstwach o zamkniętym systemie chowu trzody chlewnej. Najwyższy poziom inwestycji w obu analizowanych grupach odnotowano w 2006 roku. W tym roku w grupie pierwszej (system otwarty) na inwestycje przeznaczono średnio 153,9 tys. zł na gospodarstwo, a w grupie drugiej o 13,2 tys. zł mniej.

Podsumowanie i wnioski

Zrealizowane badania dotyczą gospodarstw silniejszych ekonomicznie, które mają większą szansę przetrwania i rozwoju w przyszłości. Nie wyczerpują one w pełni zagadnień związanych z kształtowaniem się dochodów w gospodarstwach stosujących różne systemy produkcji żywca wieprzowego. Pozwalają jednak na sformułowanie kilku wniosków o charakterze poznawczym.

1. Analizowane gospodarstwa dysponowały dużą powierzchnią UR i specjalizowały się w produkcji żywca wieprzowego. Chów trzody chlewnej stanowił dla nich podstawowe źródło dochodu rolniczego, którego poziom zależał od przyjętego systemu produkcji. W zdecydowanej większości badanych gospodarstw (około 84,0%) stosowano zamknięty system chowu trzody chlewnej, pomimo wielu zalet otwartego jako większej specjalizacji.
2. Z większą specjalizacją gospodarstw wiązały się mniejsze nakłady czynników produkcji. W gospodarstwach o zamkniętym systemie chowu trzody chlewnej średnie nakłady pracy były wyższe o 9,7% w 2005 roku oraz o 12,4% w pozostałych latach. Ponadto, gospodarstwa tej grupy w latach 2004-2005 dysponowały większą powierzchnią UR. Z kolei gospodarstwa o otwartym systemie chowu w większym zakresie korzystały z dzierżawy UR.
3. W strukturze kosztów produkcji żywca wieprzowego największy udział stanowiły koszty pasz, zwłaszcza w gospodarstwach o otwartym systemie chowu trzody chlewnej. W tej grupie obejmowały one średnio od 53,5 do 58,7% kosztów ogółem. W celu ich obniżenia rolnicy wykorzystywali w żywieniu trzody chlewnej zboża własnej produkcji. Ich udział w wartości produkcji analizowanych gospodarstw wynosił przeciętnie od 16,9 do 21,0%.
4. W badanej populacji wyższe dochody osiągnęto w gospodarstwach, które utrzymywały wszystkie grupy trzody chlewnej. W tych gospodarstwach wystąpiła także wyższa dochodowość pracy i środków trwałych. W 2005 roku średni dochód rolniczy na osobę pełnozatrudnioną w gospodarstwach o zamkniętym systemie produkcji żywca

wieprzowego był wyższy o 36,9%, a przypadający na 1000 zł wartości środków trwałych o 31,7%. W tej grupie wyższe dochody uzyskiwano również w przeliczeniu na 1 kg wieprzowiny.

5. Wyższa dochodowość gospodarstw o zamkniętym systemie chowu trzody chlewnej wpłynęła na większą ich zdolność do samofinansowania i tworzenia oszczędności ze środków wypracowanych w ramach działalności operacyjnej. Jednak w porównaniu z gospodarstwami o otwartym systemie produkcji żywca wieprzowego rolnicy utrzymujący wszystkie grupy trzody chlewnej w swoich gospodarstwach w 2004 i 2006 roku mniej środków przeznaczali na inwestycje.

Literatura

- Farkowski C. [1991]: Dochodowe zróżnicowanie rodzin chłopskich. SGGW-AR, Warszawa, ss. 5.
- Fereniec J. i inni [1998]: Praktyczne zastosowanie wyników badań w ekonomice i organizacji gospodarstw rolniczych. Wyższa Szkoła Rolniczo-Pedagogiczna, Siedlce, ss. 56.
- Klepacki B. [1997]: Produkcyjne i ekonomiczne przystosowania gospodarstw prywatnych do zmian warunków gospodarowania. Wydawnictwo SGGW, Warszawa, ss. 119.
- Reisch E., Zeddies J. [1995]: Wprowadzenie do ekonomiki i organizacji gospodarstw rolnych. Wydawnictwo Akademii Rolniczej w Poznaniu, Poznań, ss. 445-455.
- Rynek mięsa, stan i perspektywy* nr 28. [2005]. IERiGŻ, ARR, MRiRW, Warszawa, ss. 4-14.
- Rynek mięsa, stan i perspektywy* nr 32. [2007]. IERiGŻ, ARR, MRiRW, Warszawa, ss. 5-15.
- Szymańska E. [2007]: Uwarunkowania funkcjonowania gospodarstw trzodowych w Polsce po integracji z UE. [W:] Społeczne uwarunkowania zarządzania logistyczno-marketingowego globalizacji. L. Sobolak (red.). Wydawnictwo Politechniki Częstochowskiej, Częstochowa, ss. 297-302.
- Wiatrak A.P. [1982]: Dochody i akumulacja w gospodarce chłopskiej. PWN, Warszawa, ss. 35.
- Winnicki S, Nawrocki L. [2005]: Zamknięty czy otwarty cykl produkcji trzody chlewnej. *Trzoda Chlewna* nr 7, ss. 78-80.
- World Pigmeat Production and Pig Population in Selected Countries. [2006]. Tryb dostępu: http://www.danishmeat.dk/smcms/DMA_Home/statistics/statistics_2004/pig_popul_and_produc/world_pig_meat_prod/Index.htm?ID=6712. Data odczytu: lipiec 2008.

Alina Walenia¹
Wydział Ekonomii
Uniwersytet Rzeszowski
Rzeszów

Czynniki warunkujące konkurencyjność rolnictwa Podkarpacia w procesie integracji ze Wspólnotą Europejską

Factors determining competitiveness of the Podkarpacie region agriculture in the process of Polish integration with the European Community

Abstract. The region of Podkarpacie in comparison to other regions of Poland is characterised by high differentiation of natural, socio-economic, infrastructural, ecologic and historical factors. Rural areas dominate in the spatial structure of the region and are inhabited by around 60% of the inhabitants of the region. Therefore, these areas have great economic, social and ecological significance in the region. Due to that fact the actions taken should be mostly aimed at:

- shaping a strong subsystem of food economy in the region, that would include modern farming, agricultural and food industry, manufacturing means of production for farming and food industry, domestic and foreign agricultural trade, services for the food economy sector and farming education,
- changing the mono-cultural character of rural areas by means of development of non-agricultural economic and social functions within these areas and therefore pursuing integrated development of rural areas.

Implementation of those changes means meeting competitive EU standards, which requires overcoming a significant barrier of high costs of transformation. Most important is a skilful and possibly complete absorption of the EU financial support for the agricultural sector by the region of Podkarpacie. Absorption of those resources by beneficiaries from the region of Podkarpacie in years 2004-2006 can be positively evaluated. Experience gained in management of structural support in years 2004-2006 will undoubtedly enable more effective usage of a significantly larger allocation of resources in the current financial period in the EU, i.e. in years 2007 – 2013.

Key words: Podkarpacie region, agriculture, EU support

Synopsis. Podkarpacie ma swoje specyficzne cechy mające wpływ na tempo i kierunki rozwoju gospodarczego i społecznego. Do najbardziej specyficznych cech województwa podkarpackiego należy zaliczyć:

- niski poziom rozwoju gospodarczego przy znaczącym wewnętrznym zróżnicowaniu jego cech,
- bardzo wysoki odsetek ludności wiejskiej w ogólnej liczbie mieszkańców województwa i powstające stąd problemy rozwoju obszarów wiejskich,
- słabe ekonomicznie rolnictwo, przy wysokim odsetku osób utrzymujących się z pracy w rolnictwie i małą skłonnością do zmian tego sektora gospodarki,
- przygraniczne położenie (granica wschodnia i południowa Polski) i wynikająca stąd peryferyjność województwa,
- wysoki udział obszarów prawnie chronionych w powierzchni ogólnej województwa, ale słabe wykorzystanie zasobów przyrodniczych dla rozwoju perspektywicznych sektorów gospodarki (usługi turystyczne, uzdrowiskowe).

Obszary wiejskie wraz z obszarami leśnymi dominują w strukturze przestrzennej regionu i są zamieszkiwane przez ok. 60% jego mieszkańców. Obszar ten posiada więc ważne znaczenie gospodarcze, społeczne oraz ekologiczne. Dlatego też podejmowane działania powinny zmierzać przede wszystkim do:

¹ email: alinawalenia@poczta.onet.pl

- ukształtowania się silnego podsystemu gospodarki żywnościowej w regionie obejmującego nowoczesne rolnictwo, przemysł rolno-spożywczy, sektory produkujące środki produkcji dla rolnictwa i przemysłu spożywczego, obrót rolny krajowy i zagraniczny, usługi dla sektora żywnościowego oraz edukację rolniczą,

- zmiany monokulturowego charakteru obszarów wiejskich poprzez rozwijanie ich pozarolniczych funkcji gospodarczych i społecznych, a zatem dążenie do zintegrowanego rozwoju obszarów wiejskich.

Wdrożenie tych zmian to sprostanie konkurencyjnym standardom UE, wymagające pokonania istotnej bariery wysokich kosztów transformacji. Najważniejsze w tym celu jest umiejętne i jak najbardziej pełne wykorzystanie przez Podkarpacie unijnego wsparcia finansowego dla sektora rolnego. Pozytywnie należy ocenić absorpcję tych środków przez beneficjentów z Podkarpacia w okresie lat 2004-2006. Doświadczenie nabyte w gospodarowaniu pomocą strukturalną w latach 2004-2006 pozwoli niewątpliwie na bardziej efektywne wykorzystanie znacznie większej alokacji środków w bieżącym okresie finansowym w UE, tj. w latach 2007-2013.

Słowa kluczowe: produkcja rolnicza, struktura agrarna, obszary wiejskie, przetwórstwo rolno-spożywcze, agroturystyka, środki UE

Wprowadzenie

Województwo podkarpackie w porównaniu do innych regionów kraju, charakteryzuje się odmiennymi warunkami gospodarowania, które wynikają z dużego zróżnicowania warunków przyrodniczych, społeczno-gospodarczych, infrastrukturalnych, ekologicznych i historycznych. Naturalną bazą rozwoju gospodarczego są występujące surowce i korzystne warunki glebowo-klimatyczne. W ujęciu syntetycznym podkarpackie należy do województw słabo rozwiniętych, ze względu na poziom i efektywność rozwoju, nasycenie infrastrukturą i poziom życia. Znajduje to odzwierciedlenie m.in. w wielkości PKB przypadającej na 1 mieszkańca (15 miejsce w kraju) i w poziomie wynagrodzeń (16 miejsce w kraju). Stosunkowo niska jest liczba podmiotów gospodarczych przypadająca na 1 000 mieszkańców oraz podmiotów gospodarczych z udziałem kapitału zagranicznego na 10 000 mieszkańców². Na Podkarpaciu występują luki w zakresie infrastruktury technicznej, społecznej i ekonomicznej mające, wpływ na niski poziom życia jego mieszkańców. Podkarpackie należy do województw o słabej atrakcyjności inwestycyjnej, co utrudnia przeprowadzenie koniecznych procesów restrukturyzacyjnych w przemyśle, rolnictwie, leśnictwie i innych dziedzinach działalności gospodarczej i społecznej.

W oparciu o potencjalne warunki i czynniki rozwoju, wykształciły się 3 podstawowe funkcje województwa podkarpackiego w gospodarce krajowej, tj. przemysłowa (przemysł rolno-spożywczy), rolnicza oraz rekreacyjno-wypoczynkowa i turystyczna.

W porównaniu do innych regionów województwo podkarpackie na większości swojego obszaru ma dobre warunki naturalne dla rozwoju rolnictwa. Rolnicza przestrzeń produkcyjna stwarza warunki do rozwoju pracochłonnych kierunków produkcji, w tym zdrowej żywności, oraz przetwórstwa rolno-spożywczego. Znaczny udział obszarów wiejskich w województwie, wynoszący ponad 60%, jest jednym z największych w kraju. Niezbędne w tej sytuacji jest tworzenie na wsi nowych miejsc pracy poza rolnictwem: w usługach, handlu, rzemiośle i drobnym przemyśle oraz w agroturystyce. Bardzo wysoki odsetek ludności wiejskiej na Podkarpaciu wymusza konieczność inwestowania w infrastrukturę techniczną i społeczną na wsi, mającą na celu poprawę jakości życia mieszkańców, w skali znacznie większej niż w regionach bardziej zurbanizowanych. Wyposażenie obszarów

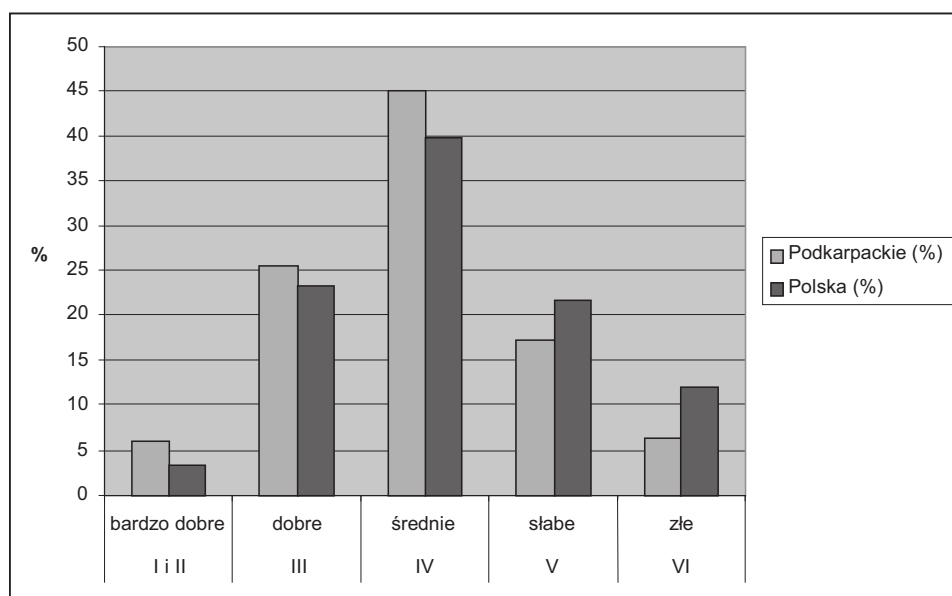
² Dane GUS (stan na koniec 2006 r.), [Rocznik... 2007].

wiejskich Podkarpacia w składniki infrastruktury jest zdecydowanie gorsze w porównaniu z obszarami zurbanizowanymi. Problem ten ma na Podkarpaciu znacznie większy wymiar niż w większości regionów w Polsce.

Celem opracowania jest identyfikacja problemów rozwojowych rolnictwa i obszarów wiejskich województwa podkarpackiego w świetle współczesnych procesów rozwojowych i uwarunkowań specyfiki regionu.

Uwarunkowania rozwoju rolnictwa, przetwórstwa i organizacji rynku rolnego na Podkarpaciu; warunki produkcji rolniczej i struktura agrarna

Istotnym problemem obszarów wiejskich w województwie podkarpackim jest słabe ekonomicznie i rozdrobnione rolnictwo, które bez głębokiej restrukturyzacji nie będzie wypełniać ani funkcji produkcyjnych (wytwarzanie surowców i produktów rolniczych w warunkach dużej konkurencji), ani też funkcji pozaprodukcyjnych (wzbogacanie walorów krajobrazowych, ochrona środowiska naturalnego). Przygraniczne położenie Podkarpacia powinno być czynnikiem przyspieszającym jego rozwój w wyniku silnych związków gospodarczych z regionami Ukrainy i Słowacji. W rzeczywistości jest jednak inaczej, a dodatkowo integracja Polski z UE nie przyspieszyła współpracy gospodarczej Podkarpacia z Ukrainą (polityka handlowa UE, wizy dla obywateli Ukrainy przyjeżdżających do Polski). Istotnym atutem Podkarpacia są walory przyrodnicze i krajobrazowe, które powinny stać się podstawą rozwoju funkcji turystycznych regionu.



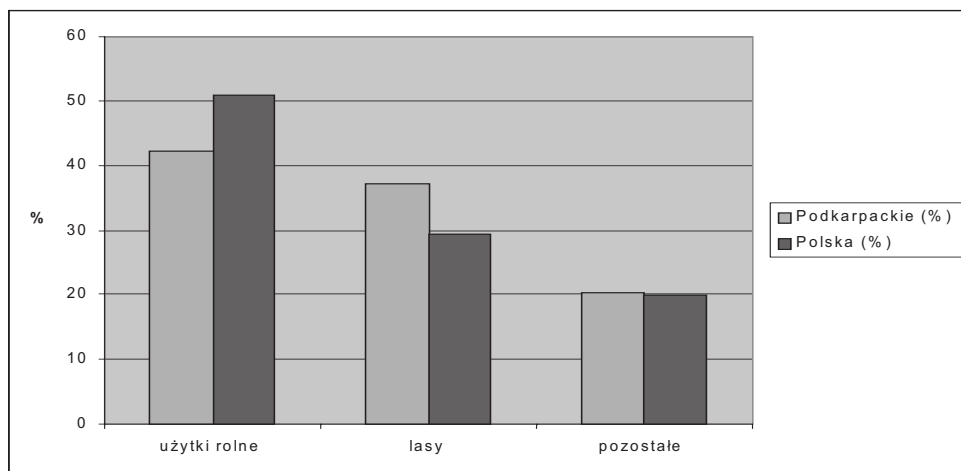
Rys. 1. Struktura użytków rolnych wg klas bonitacyjnych Podkarpacia

Fig.1. The structure of arable land according to the stand quality classification of the region Podkarpacie

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych WUS za 2006 r.

Z uwagi na warunki społeczno-gospodarcze występujące w przeszłości rolnictwo województwa podkarpackiego posiada własną specyfikę, wyróżniającą się przede wszystkim dużym rozdrobnieniem agrarnym, nadmiarem zasobów siły roboczej oraz niską towarowością produkcji rolnej. Znaczne zróżnicowanie warunków przyrodniczo-glebowych sprawia, że produkcja rolnicza prowadzona jest zarówno na bardzo dobrych, jak i słabych glebach, w korzystnych i skrajnie niekorzystnych warunkach klimatycznych, na terenach nizinnych, podgórskich, a także górskich, na których użytkowanie gruntów rolniczych jest szczególnie uciążliwe. Średni wskaźnik waloryzacji rolniczej przestrzeni produkcyjnej wynoszący 73 pkt jest wyższy od przeciętnego dla kraju (67 pkt), co potwierdza, iż region Podkarpacia ma korzystne warunki do rozwoju produkcji rolniczej (rys. 1).

Region Podkarpcki w porównaniu do kraju posiada korzystną strukturę użytkowania ziemi, sprzyjającą kreowaniu funkcji pozarolniczych (rys.2). Niekorzystnym zjawiskiem jest znaczny udział ugorów i odłogów, których szacunkowa powierzchnia wynosiła około 30-40% powierzchni użytków rolnych.



Rys. 2. Struktura użytkowania ziemi w woj. podkarpackim
 Fig.2 . The structure of land use in the province of podkarpackie
 Źródło: opracowanie własne na podstawie danych WUS za 2006 r.

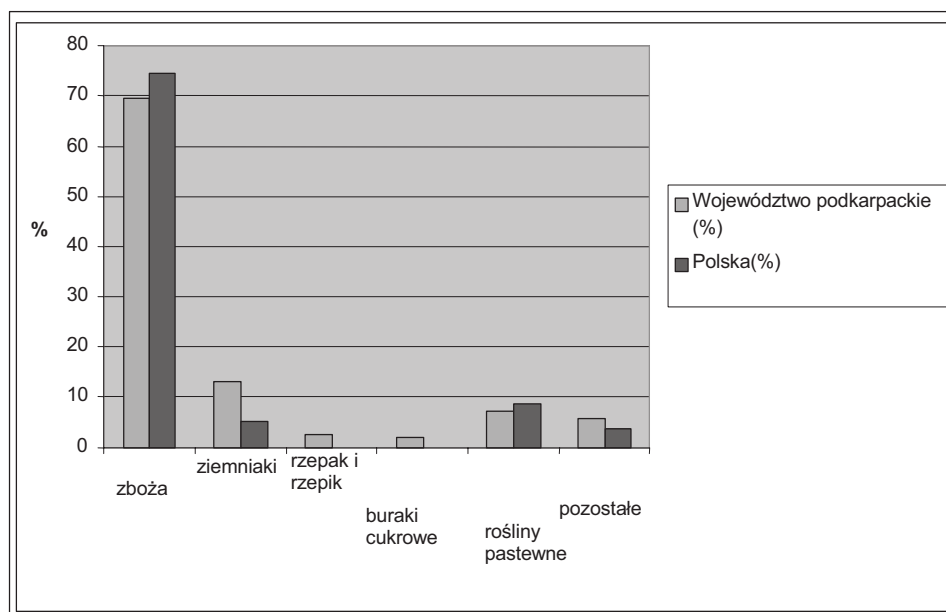
Negatywny wpływ na wdrażanie nowoczesnych zasad produkcji rolnej wywiera niekorzystny rozróg gospodarstw. Przeciętne gospodarstwo w województwie podkarpackim składa się z kilku do kilkunastu działek, których wielkość nie przekracza 0,35 ha. Podstawowym zabiegiem kompleksowo urządzającym rolniczą przestrzeń produkcyjną jest scalanie gruntów. W warunkach podkarpackiego rozdrobnionego rolnictwa scalenia gruntów są najbardziej sprawnym instrumentem dokonywania przemian w strukturze agrarnej i w tworzeniu racjonalnie ukształtowanych gospodarstw rolnych. W wyniku analiz³ oszacowano, że w województwie podkarpackim około 690 tys. ha (73%) ogółu użytków rolnych wymaga scalenia. W perspektywie obszar ten może się zwiększyć, ze względu na planowany

³ Analiza przeprowadzona przez zespół ekspertów opracowujących strategię rozwoju Podkarpacia na lata 2007-2020 [Strategia...2006].

proces rozbudowy ponadregionalnych urządzeń infrastruktury technicznej, deorganizujących rolniczą przestrzeń produkcyjną. Głównie dotyczy to projektowanej autostrady A4 i drogi szybkiego ruchu. Oczekiwania społeczności wiejskiej Podkarpacia zmierzają do wielofunkcyjnego urządzenia obszarów, polegającego przede wszystkim na:

- scaleniu lub wymianie gruntów,
- urządzeniu głównych dróg transportu rolnego,
- lokalnych regulacji stosunków wodnych,
- rekultywacji gruntów zdewastowanych i zdegradowanych,
- zalesianiu gruntów nieefektywnych dla produkcji rolniczej,
- budowie lub modernizacji infrastruktury technicznej i społecznej,
- stworzeniu warunków do inwestowania w lokalne usługi oraz przetwórstwo miejscowych surowców.

W większości gospodarstw produkcja ma niewyspecjalizowany charakter, a jej struktura nie odbiega od przeciętnej w skali kraju. W strukturze produkcji (wg stanu na koniec 2006 r.) dominujące znaczenie ma produkcja roślinna. W ostatnim okresie znacznie zmniejszyła się przewaga produkcji zwierzęcej nad roślinną, spadła też, uprzednio wysoka, liczba zwierząt gospodarskich. Najważniejszym kierunkiem produkcji w gospodarstwach rolnych województwa podkarpackiego jest produkcja roślinna (55% ogólnej liczby gospodarstw indywidualnych), natomiast mniejsze znaczenie w stosunku do innych województw ma produkcja zwierzęca (13%). Pozostałe gospodarstwa (32%) nie prowadzą produkcji rolniczej. Powierzchnia zasiewów roślin podstawowych kształtuje się na poziomie około 4% zasiewów ogółem w kraju. W produkcji roślinnej dominuje uprawa zbóż i roślin okopowych (rys. 3).



Rys. 3. Struktura upraw na Podkarpaciu

Fig.3. The structure of crops in the region of Podkarpacie

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych WUS za 2006 r.

Mimo występowania terenów specjalizujących się w określonym kierunku upraw (np. ogrodnictwo) struktura produkcji rolnej nie odzwierciedla specyfiki rolnictwa Podkarpacia: duża liczba małych gospodarstw rolnych, a także nadwyżka zasobów ludzkich występujących na obszarach wiejskich.

Szczególnie widoczne były w ostatnim okresie zmiany w produkcji zwierzęcej, tj. nastąpił znaczny spadek pogłowia bydła, szczególnie krów. Dotyczyło to szczególnie chowu bydła mięsnego. Główną przyczyną takiej sytuacji były utrzymujące się przez długi czas niskie ceny żywca i trudności z jego zbytem. Zachwiania na światowym rynku wołowiny, wywołane kolejnymi epidemiami zaraźliwych chorób bydła, doprowadziły do drastycznego obniżenia jej konsumpcji. Obecna populacja krów i jałowic, w tym szczególnie o mięsny kierunku użytkowania, jest bardzo niewielka i nie ma w zasadzie żadnego wpływu na skalę i jakość produkcji wołowiny w województwie podkarpackim. Ponadto rozwój przemysłu mleczarskiego, ograniczony przepisami Unii Europejskiej, powoduje, iż produkcja mleczarska w województwie podkarpackim jest ograniczona do przyznanych Polsce wielkości kwot produkcyjnych. Ponadto niespełnienie wymogów norm jakościowych przez producentów mleka spowoduje dalsze odejście znacznej liczby drobnych dostawców od tego kierunku produkcji. Tym samym spadek pogłowia krów mlecznych powoduje zwalnianie znacznych obszarów naturalnych miejsc produkcji paszy.

Warunki społeczno-ekonomiczne i zatrudnienie w rolnictwie Podkarpacia

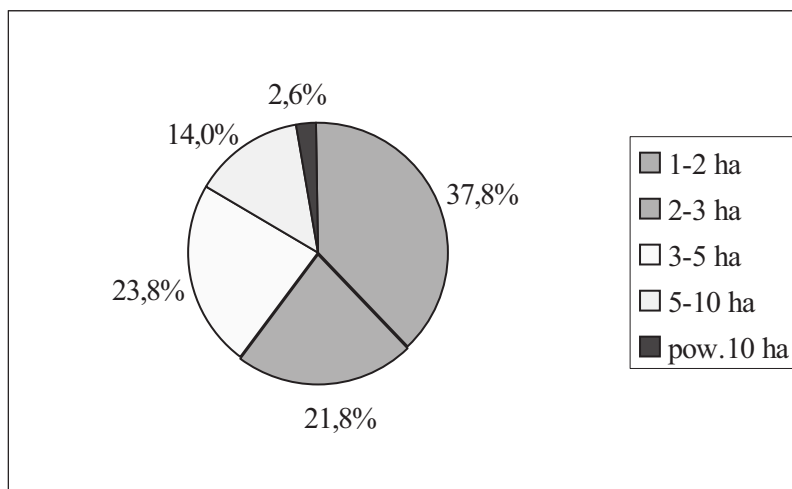
Województwo podkarpackie jest regionem ze zdecydowaną przewagą ludności wiejskiej w ogólnej liczbie mieszkańców (w 2006 r. jej udział wynosił 59,5%, podczas gdy przeciętnie w Polsce 38,5%). Z tego względu problemy rozwojowe obszarów wiejskich, a także ich walory powinny mieć ważne znaczenie przy opracowywaniu strategii rozwoju Podkarpacia. Słabe strony Podkarpacia to rozdrobnione mało wydajne rolnictwo, będące jednocześnie źródłem utrzymania dużej części mieszkańców wsi, a także słabe związki rolnictwa z nierolniczymi ogniwami agrobiznesu (przetwórstwo, handel, usługi). Czynniki te warunkują niski poziom dochodów budżetowych większości jednostek samorządu terytorialnego, niepozwalający na przyspieszenie rozwoju infrastruktury technicznej i społecznej na wsi. Poprawa infrastruktury jest jednym z warunków rozwoju przedsiębiorczości pozarolniczej na wsi. O znaczeniu istotnych sektorów gospodarki regionu Podkarpacia świadczy między innymi odsetek osób w nich zatrudnionych. W 2006 r. w rolnictwie i w leśnictwie pracowało około 30% zatrudnionych w województwie, w przemyśle i budownictwie 29%, zaś w usługach 40% (z wyłączeniem podmiotów gospodarczych zatrudniających do 9 osób) [Województwo... 2007]. Wysoki poziom zatrudnienia w rolnictwie zestawiony ze strukturą obszarową gospodarstw (gdzie dominują małe gospodarstwa do 5 ha UR, o udziale około 83% w ogólnej strukturze gospodarstw) wskazuje, iż bardzo duża część zasobów pracy w rolnictwie nie jest w pełni wykorzystana, co uzasadnia potrzebę restrukturyzacji rolnictwa polegającą na:

- odchodzeniu ludzi z rolnictwa do zajęć pozarolniczych,
- przyspieszaniu poziomu przemian obszarowych w rolnictwie, polegających na zmniejszeniu liczby gospodarstw rolnych (obecnie około 198 tys. gospodarstw powyżej 1 ha UR) i powiększaniu ich przeciętnego obszaru,

- podejmowaniu przez ludność rolniczą działalności w ramach gospodarstw rolnych, poprawiających wykorzystanie czynnika pracy i poprawiających dochody.

Jedną z głównych słabości rolnictwa regionu, podobnie jak rolnictwa w kraju, obniżających jego konkurencyjność na wspólnym rynku Unii Europejskiej jest rozdrobniona struktura obszarowa i znaczny odsetek ludności utrzymującej się z pracy w rolnictwie. Gospodarstwa dysponujące niewielką powierzchnią użytków rolnych, charakteryzujące się przerosłem zatrudnieniem, mają niską efektywność ekonomiczną, czego konsekwencją jest niski dochód rolników i ich rodzin, co z kolei uniemożliwia akumulację kapitału niezbędnego do podjęcia inwestycji mogących podnieść tą efektywność. Rolnik wytwarzający niewielkie ilości produktów w zróżnicowanym asortymencie ma trudności z utrzymaniem wysokiej jakości i ze zbytem produkcji. Niewielka skala produkcji ogranicza też możliwości realizowania postępu technologicznego, zarówno z powodów finansowych jak i technicznych.

Województwo podkarpackie charakteryzuje się znacznym rozdrobnieniem obszaru gospodarstw rolnych oraz niekorzystną strukturą przestrzenną (szachownica gruntów). Według danych WUS na koniec 2006 r. liczba gospodarstw rolnych wynosiła 311,9 tys., tj. 10,6% gospodarstw w kraju⁴. Przeciętna powierzchnia użytków rolnych w gospodarstwie rolnym wynosiła 2,59 ha i była prawie dwukrotnie niższa niż w kraju (5,76 ha) [Powiaty... 2007]. Ponad 80% gospodarstw ma powierzchnię mniejszą niż 5 ha, przy jednoczesnym dużym udziale gospodarstw od 1 do 2 ha (37,8%), a gospodarstw powyżej 5 ha jest 16,6% (rys. 4).



Rys. 4. Struktura indywidualnych gospodarstw rolnych według przeciętnej powierzchni użytków rolnych (stan na koniec 2006 r.), %

Fig.4. Distribution of individual farms by average area of arable land (status for the end of 2006), %

Źródło: [Rocznik statystyczny województwa... 2007]

⁴ Dotyczy to gospodarstw rolnych ogółem, w tym także o powierzchni do 1 ha.

Na przestrzeni kilku ostatnich lat nastąpiły niekorzystne zmiany w strukturze gospodarstw w regionie w odniesieniu do powierzchni użytków rolnych. Liczba gospodarstw powyżej 1 ha użytków rolnych wynosiła na koniec 2006 r. 198,6 tys. i w porównaniu z 2000 r. zmniejszyła się o 8,2 tys. (4%). Niekorzystna jest także struktura demograficzna rolnictwa Podkarpacia. Ponad 28% (56,6 tys.) użytkowników gospodarstw rolnych powyżej 1 ha osiągnęło wiek emerytalny (powyżej 60 lat). W pierwszym okresie funkcjonowania rent strukturalnych (do końca 2006 r.) ich wpływ na zmianę struktury obszarowej i demograficznej gospodarstw rolnych w województwie podkarpackim był znikomy. W okresie do końca 2006 r. 984 rolników (w wieku powyżej 55 lat) otrzymało renty strukturalne (przekazało gospodarstwa rolne), co stanowiło zaledwie 0,49% ogólnej liczby gospodarstw rolnych i 1,7% liczby użytkowników gospodarstw rolnych w wieku powyżej 60 lat w województwie podkarpackim. W ogólnej liczbie ludności związanej z gospodarstwami rolnymi przeważały osoby w wieku produkcyjnym (58,1%) oraz przedprodukcyjnym (26,2%).

Analiza źródeł dochodów⁵ ludności Podkarpacia związanej z gospodarstwem rolnym wskazywała, iż tylko 5% ludności utrzymywało się wyłącznie z pracy w swoim gospodarstwie rolnym, natomiast dodatkowo z pracy poza gospodarstwem utrzymywało się aż 50% mieszkańców. Wysoki wskaźnik, bo wynoszący 45% ogółem mieszkańców wykazywało inne dodatkowe dochody o charakterze niezarobkowym (zasiłki, renty, emerytury). Poziom wykształcenia użytkowników gospodarstw rolnych był poniżej przeciętnej dla kraju. Zdecydowanie dominowało ukończone wykształcenie podstawowe (38,5% użytkowników ogółem) i wykształcenie zasadnicze zawodowe (32,2%), a wykształcenie wyższe posiadało tylko 3%.

Przetwórstwo i rynek rolny

Przetwórstwo rolno-spożywcze jest jedną z lepiej rozwiniętych dziedzin gospodarki województwa, skoncentrowaną w branżach mięsnej, zbożowo-młynarskiej, owocowo-warzywnej, mleczarskiej i cukrowniczej. Jednocześnie jednak przeżywa poważny kryzys związany z procesem restrukturyzacji w poszczególnych branżach. Na pogarszającą się jego kondycję ma wpływ załamanie dotychczasowych, tradycyjnych rynków zbytu (rynek wschodni), słabe tempo wdrażania nowoczesnych technologii i systemów zarządzania, a także odbiegający od obowiązujących w Unii Europejskiej norm standard wielu gospodarstw.

Ukształtowana w przetwórstwie rolnym w przeszłości dominacja dużych zakładów nie jest dostatecznie uzupełniana siecią małych i średnich podmiotów prywatnych o zróżnicowanym profilu produkcji.

Działalność innowacyjna przedsiębiorstw oznacza szeroki zakres działań, które zmierzają do opracowania i wdrożenia nowych lub istotnie ulepszonych wyrobów i procesów. Innowacyjność przedsiębiorstwa wyznaczają zarówno jej możliwości wewnętrzne, jak również zdolność do wyszukania i absorpcji takich rozwiązań, które powstają w organizacjach i instytucjach zajmujących się kreowaniem i promowaniem innowacji. Innowacje, decydując o kierunkach i tempie rozwoju gospodarczego, mają także wpływ na strukturę i warunki współpracy między krajami, regionami i przedsiębiorstwami. Innowacyjność poszczególnych podmiotów gospodarczych, jakimi są przedsiębiorstwa, stanowi o innowa-

⁵ Dane WUS na koniec 2006 r. [Rocznik statystyczny województwa... 2007].

cyjności regionów i gospodarki. Zdolność do generowania i absorpcji innowacji, obok dostępności regionu oraz jakości zasobów ludzkich, jest najważniejszą determinantą rozwoju regionów we współczesnej gospodarce globalnej [Pietrzyk 2005].

Przedsiębiorstwa regionu Podkarpackiego, w tym także te z branży spożywczej, również znajdują się w sytuacji, w której muszą podejmować działania adaptujące je do wieloaspektowych zmian zachodzących w otoczeniu. Województwo podkarpackie, jak wskazują dane statystyczne, jest jednym z najbiedniejszych województw w Polsce i znajduje się w grupie województw charakteryzujących się najniższym poziomem aktywności gospodarczej. Nie oznacza to jednak, że przedsiębiorstwa z tego regionu nie angażują się w realizację przedsięwzięć innowacyjnych. W 2006 roku udział przedsiębiorstw przemysłowych (o liczbie pracujących ponad 49 osób), które prowadziły działalność innowacyjną (tzn. poniosły na nią nakłady), w ogólnej liczbie przedsiębiorstw kształtował się, podobnie jak średnio w Polsce, na poziomie nieco ponad 39%. Ten wydawałoby się wysoki udział plasował jednak województwo dopiero na 9 miejscu w kraju⁶.

Rolnictwo województwa podkarpackiego, obok dużego rozdrobnienia produkcji, charakteryzuje się również rozdrobnieniem obrotu produktami rolnymi. W wyniku urynkwienia gospodarki zlikwidowane zostały utrwalone wcześniej kanały dystrybucji, a rynek rolny stał się mocno rozproszony i mało przejrzysty dla słabych ekonomicznie i małych, biorąc pod uwagę ich potencjał produkcyjny, gospodarstw rolnych, co utrudnia zbyt artykułów rolnych. Celem rozwiązania problemów w obrocie produktami rolnymi i ich pochodnymi powstała inicjatywa usystematyzowania dystrybucji produktów żywnościowych przez utworzenie profesjonalnego rynku hurtowego w Rzeszowie, prowadzonego przez Podkarpackie Centrum Hurtowe „AGROHURT” S.A. Ma ona na celu organizację rynku rolnego oraz poprawę warunków handlu.

Agroturystyka jako forma aktywizacji obszarów wiejskich Podkarpacia

W województwie podkarpackim są korzystne warunki do prowadzenia działalności agroturystycznej. Atutem jest małe zanieczyszczenie środowiska naturalnego i niewielka urbanizacja obszaru. Agroturystyka stanowi istotne pole aktywizacji zawodowej ludności związanej z rolnictwem. Podjęcie działalności gospodarczej w tym zakresie stwarza możliwości pracy dla wszystkich członków rodzin użytkowników gospodarstw rolnych, a także innych osób zamieszkających na terenach wiejskich. Jest to dodatkowe, pozarolnicze źródło dochodów z wynajmu kwater, żywienia turystów oraz ze sprzedaży produktów rolnych. Agroturystyka może stać się szczególnie istotnym źródłem dochodów dla ludności związanej z małymi gospodarstwami rolnymi o małej skali produkcji rolniczej i niskim poziomie jej towarowości. Agroturystyka stwarza możliwości rozwoju innych działalności, ponieważ przyciąga turystów i generuje popyt. Wymusza konieczność podejmowania i rozszerzania działalności pozarolniczej typu handel, gastronomia, usługi transportowe, rekreacyjno-sportowe i inne. Agroturystyka prowadzi więc do tworzenia wielu pozarolniczych źródeł dochodów. To jedna z szans ożywienia gospodarczego obszarów wiejskich [Rut 2004]. Rozwojowi agroturystyki i produkcji ekologicznej na Podkarpaciu sprzyja niski stopień chemizacji rolnictwa (nawożenie mineralne częściowo jest rekompensowane nawożeniem organicznym). Inne uwarunkowania to korzystne warunki glebowo-klimatyczne oraz po-

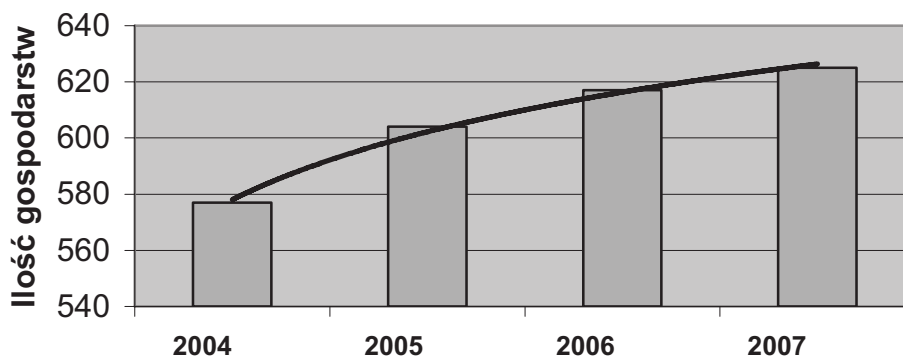
⁶ Dane GUS wg stanu na koniec 2006 roku [Rocznik... 2007].

stępujący rozwój infrastruktury technicznej i społecznej wsi, a przede wszystkim znaczące zasoby siły roboczej, które sprzyjają prowadzeniu tej formy działalności rolniczej.

Struktura gruntów na danym obszarze to istotny czynnik warunkujący możliwości turystycznego wykorzystania regionu. To, czy obszar jest wysoko zurbanizowany czy typowo rolniczy, warunkuje formy turystyki, które można uprawiać. Rozwój wielofunkcyjnego rolnictwa zakłada wypracowanie takiego modelu wsi, który byłby przyjazny dla środowiska, chroniący różnorodność krajobrazu, przy jednoczesnym zachowaniu odpowiednich dochodów, pozwalających godnie żyć mieszkańcom wsi. Wszystko to musi być jednak inicjowane i ukierunkowane, a czasem wymaga jedynie dodatkowej stymulacji. Lokalne samorządy oraz instytucje wspierające rolnictwo skutecznie wykorzystują środki Unii Europejskiej. Ich angażowanie powoduje szybszy rozwój gospodarczy wsi, co doprowadzi do pozytywnych zmian.. Wieś powinna stać się partnerem dla miast i ich przeciwwagą. Musi być silna gospodarczo i kulturowo, bogata w wartości przyrodnicze i krajobrazowe.

Jednymi z najważniejszych czynników warunkujących rozwój agroturystyki są cechy rolnictwa i terenów wiejskich. W określaniu predyspozycji gminy (a w szerszym ujęciu powiatu) do rozwoju agroturystyki uwzględnia się następujące kryteria:

- gęstość zaludnienia,
- udział rolniczej gospodarki nieuspołecznionej w powierzchni użytków rolnych,
- udział łąk i pastwisk w powierzchni użytków rolnych,
- udział lasów w powierzchni całkowitej gminy (powiatu),
- udział osób utrzymujących się ze źródeł pozarolniczych,
- wielkość gospodarstw rolnych.



Rys. 5. Liczba gospodarstw agroturystycznych na Podkarpaciu

Fig.5. Number of agritourism farms in the region of Podkarpacie

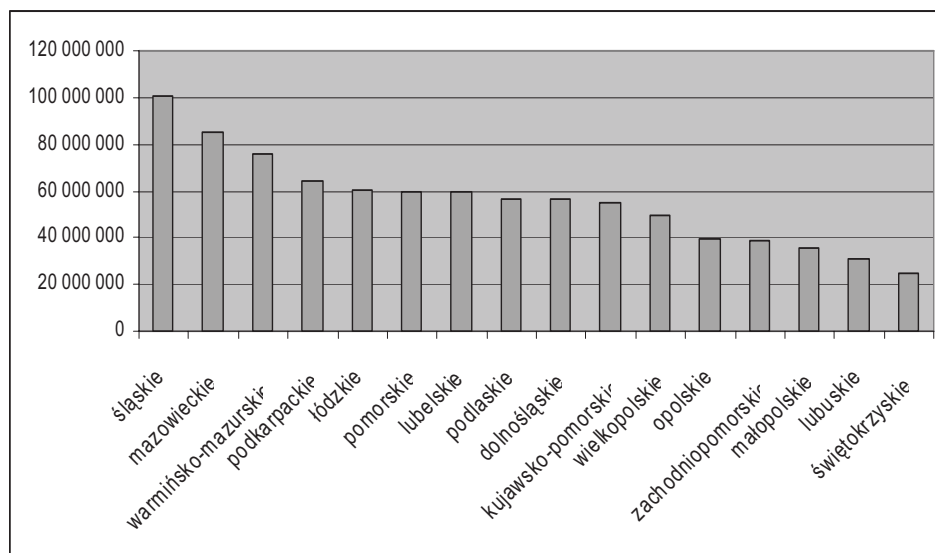
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Podkarpackiego Ośrodka Doradztwa Rolniczego w Boguchwale

Podkarpacie charakteryzuje się pod tymi względami cechami sprzyjającymi rozwojowi agroturystyki. Rolnictwo ma charakter rodzinny, gospodarstwa rolne mają małą powierzchnię i użytkują grunty rolne sposób zróżnicowany. Wykorzystując posiadane zasoby

mieszkaniowe oraz niewykorzystane zasoby pracy agroturystyka stwarza możliwości zwiększenia dochodu gospodarstw rolnych. Może się tak stać, jeżeli urzędy gmin, organizacje i stowarzyszenia rolnicze poprzez informację i szkolenia zachęcą rolników do zainteresowania się tą działalnością pozarolniczą. Dużą rolę w zwiększeniu liczby gospodarstw agroturystycznych mogą spełnić dopłaty otrzymywane z Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa, a otrzymywane na rozbudowę, czy też przystosowanie gospodarstw do działalności turystycznej.

Korzystne warunki do rozwoju agroturystyki powodują systematyczne zwiększanie się liczby gospodarstw agroturystycznych (rys. 5).

Ze względu na atrakcje turystyczne, walory historyczno-kulturowe, dużą lesistość, malownicze ukształtowanie terenu, nieskażone środowisko oraz gościnność mieszkańców, województwo podkarpackie jest wspaniałym miejscem dla turystów. Mocnymi cechami województwa są wysokie walory przyrodniczo-krajobrazowe, czyste środowisko naturalne, korzystna struktura własnościowa i obszarowa gospodarstw rolnych. Posiadane zasoby mieszkaniowe oraz niewykorzystane zasoby pracy stwarzają podstawy do rozwijania pozarolniczej działalności usługowej jaką jest agroturystyka pozwalająca uzyskiwać dodatkowe dochody. Słabymi stronami województwa jest niski standard nawierzchni dróg lokalnych oraz brak na terenach wiejskich kanalizacji co wymaga zwiększenia nakładów na budowę infrastruktury komunalnej. Także zły stan zabytków wymaga szybkiej ich restauracji. Korzystnym zjawiskiem, ułatwiającym rozwój agroturystyki jest możliwość wykorzystania środków unijnych na projekty turystyczne, zarówno przez samorząd terytorialny jak i przez samych rolników. Pozytywnie należy ocenić absorpcję środków z budżetu UE z przeznaczeniem na rozwój agroturystyki w województwie podkarpackim w okresie 2004-2006.



Rys. 6. Wartość wkładu UE we wszystkich podpisanych umowach o dofinansowanie projektów z zakresu turystyki i agroturystyki w ujęciu regionalnym według stanu na koniec 2006 roku, zł

Fig. 6 Value of the EU input in all signed agreements for financial support of projects in the scope of tourism and agritourism from, by regions, according to the status for the end of 2006, zł

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych MRiRW

Podsumowanie

Województwo podkarpackie, w porównaniu do innych regionów kraju, charakteryzuje się odmiennymi warunkami gospodarowania, które wynikają z dużego zróżnicowania warunków przyrodniczych, społeczno-gospodarczych, infrastrukturalnych, ekologicznych i historycznych. Obszary wiejskie wraz z obszarami leśnymi dominują w strukturze przestrzennej regionu i są zamieszkiwane przez około 60% jego mieszkańców. Obszar ten posiada więc ważne znaczenie gospodarcze, społeczne oraz ekologiczne. Dlatego też podejmowane działania w procesie integracji ze Wspólnotą Europejską powinny zmierzać przede wszystkim do:

- ukształtowania się silnego podsystemu gospodarki żywnościowej w regionie, obejmującego nowoczesne rolnictwo, przemysł rolno-spożywczy, sektory produkujące środki produkcji dla rolnictwa i przemysłu spożywczego, obrót rolno-krajowy i zagraniczny, usługi dla sektora żywnościowego oraz edukację rolniczą,
- zmiany monokulturowego charakteru obszarów wiejskich poprzez rozwijanie pozarolniczych funkcji gospodarczych i społecznych, a zatem dążenie do zintegrowanego rozwoju obszarów wiejskich.

Wdrożenie tych zmian to sprostanie konkurencyjnym standardom UE, wymagające pokonania istotnej bariery wysokich kosztów transformacji. Najważniejsze w tym celu, jest umiejętne i jak najbardziej pełne wykorzystanie przez Podkarpacie unijnego wsparcia finansowego dla sektora rolnego. Pozytywnie należy ocenić absorpcję tych środków przez beneficjentów z Podkarpacia w okresie 2004-2006. Doświadczenie nabyte w gospodarowaniu pomocą strukturalną w okresie 2004-2006, pozwoli niewątpliwie na bardziej efektywne wykorzystanie znacznie większej alokacji środków w bieżącym okresie finansowym w UE, tj. w latach 2007-2013.

Literatura

- Jurewicz A., Kozłowska B., Tomkiewicz E. [2004]: Wspólna polityka rolna. Zagadnienia prawne. Wydawnictwo Prawnicze LexisNexis, Warszawa.
- O co pytamy najczęściej. Część I: Rolnictwo. [2003]. Urząd Komitetu Integracji Europejskiej, Warszawa.
- Pietrzyk I. [2005]: Konkurencyjność regionów w ujęciu Komisji Europejskiej. [W:] Polityka regionalna i jej rola w podnoszeniu konkurencyjności regionów. M. Klamut i L. Cybulski (red.), AE, Wrocław.
- Polska wieś w Unii Europejskiej. [2006]. UKIE, Warszawa.
- Poczta W. [2003]: Ekonomiczne skutki warunków integracji Polski z UE dla sektora rolnego. Urząd Komitetu Integracji Europejskiej, Warszawa.
- Powiaty województwa podkarpackiego 2003 (wybrane dane statystyczne). [2007]. US, Rzeszowska Agencja Rozwoju Regionalnego, Rzeszów.
- Poznańska K. [2005]: Uwarunkowania innowacji w małych i średnich przedsiębiorstwach. Dom Wydawniczy ABC, Warszawa.
- Przygodzka, R. [2006]: Fiskalne instrumenty wspierania rozwoju rolnictwa – przyczyny stosowania, mechanizmy i skutki. Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok.
- Regionalny Program Operacyjny Województwa Podkarpackiego na lata 2007-2013. Wstępny projekt na dzień 15 grudnia 2005 r. [2005]. Rzeszów.
- Rocznik statystyczny 2006. [2007]. GUS, Warszawa.
- Rocznik statystyczny województwa podkarpackiego. [2007]. WUS w Rzeszowie, Rzeszów.
- Rut J. [2004]: Turystyka aktywna w Euroregionie Karpackim. Monografia turystyczna. UR, Rzeszów.
- Strategia Rozwoju Województwa Podkarpackiego na lata 2007-2020. Projekt. [2006]. Rzeszów.
- Województwo podkarpackie – podregiony, powiaty, gminy. [2007]. Urząd Statystyczny w Rzeszowie, Rzeszów.
- Zaleska M. [2006]: Instytucjonalizacja rynku rolnego w Polsce. Wydawnictwo Wieś Jutra, Warszawa.

Tomasz Wojewodziec¹
Katedra Ekonomiki i Organizacji Rolnictwa
Uniwersytet Rolniczy w Krakowie
Kraków

Perspektywy gospodarstw suplementarnych Pogórza Zachodniobeskidzkiego i Beskidów Zachodnich²

Perspectives for supplementary farms in the West Beskid Upland and Western Beskidy Mountains³

Abstract. The paper addresses issues of the economic decline of farms in the mountain and sub-mountain areas. The main objective of the work was to present opinions of users of farms reducing production concerning the way of future use of land resources at their disposal and the influence of the European integration process on their farm economic situation. The conducted analyses show a considerably advanced processes of economic decline in the investigated farms. In the perspective of a few years more than half of them will most probably lose their agricultural status, whereas the other will assume or stabilize their character of supplementary farms, where incomes derived from farming will actually provide only additional and generally small part of family income. Respondents' opinions on the influence of the European integration on their farms are diversified, but they only rarely see a chance for their farms' development, which results mainly from the acreage and character of the analyzed subjects.

Key words: economic decline, agricultural farms, supplementary farms

Synopsis. W pracy podjęto zagadnienia dotyczące upadku ekonomicznego gospodarstw na obszarach górskich i podgórszych. Głównym celem opracowania było przedstawienie opinii użytkowników gospodarstw ograniczających produkcję na temat planowanego sposobu wykorzystania posiadanych zasobów ziemi i wpływu procesu integracji europejskiej na sytuację gospodarstwa. W wyniku przeprowadzonych analiz można stwierdzić bardzo duże zaawansowanie procesów upadku ekonomicznego w badanych gospodarstwach. Ponad połowa z nich w perspektywie kilkunastu lat utraci najprawdopodobniej charakter rolniczy, a pozostałe przyjmą lub utrwalą charakter gospodarstw suplementarnych, z których dochody stanowiąc będą jedynie dodatkową i to na ogół niewielką część dochodów rodziny. Zdania respondentów na temat wpływu integracji europejskiej na ich gospodarstwa są podzielone, niemniej bardzo rzadko upatrują oni szans na rozwój swoich gospodarstw, co wynika głównie z wielkości i charakteru badanych podmiotów.

Słowa kluczowe: upadek ekonomiczny, gospodarstwa rolne, gospodarstwa suplementarne

Wprowadzenie

W badaniach naukowych ostatnich dwóch dekad bardzo wiele uwagi poświęcono potrzebie dywersyfikacji dochodów rodzin rolniczych i wdrażaniu koncepcji tzw. wielofunkcyjnego rozwoju wsi i rolnictwa, przy którym gospodarstwa rolnicze

¹ Dr inż., email: rrtwojew@cyf-kr.edu.pl

² Praca naukowa finansowana ze środków na naukę w latach 2006-2008 jako projekt badawczy nr 2 P06R 020 30

³ Research project financed from the state funds for science in 2006-2008 as a part of project no. 2P06R 020 30

nieposiadające wystarczającego potencjału do konkurencji na rynkach krajowych, a obecnie również na rynku Unii Europejskiej, powinny poszukiwać dodatkowych źródeł dochodów pozarolniczych. Dla obszarów leżących na pograniczu Śląska i Małopolski od niemal pół wieku bardzo charakterystyczny jest model gospodarstw dwuzawodowych (chłopsko-robotniczych), których powstawaniu sprzyjał rozwijający się dynamicznie na tym terenie przemysł. Transformacja gospodarki spowodowała znaczne ograniczenie miejsc pracy w przemyśle, co w połączeniu z pogorszeniem warunków ekonomicznych produkcji rolnej wymusiło uruchomienie potencjału przedsiębiorczości tkwiącego w lokalnym społeczeństwie. Można zatem twierdzić, iż koncepcja wielofunkcyjnego rozwoju rolnictwa i obszarów wiejskich była na tym obszarze bardzo skutecznie wdrażana.

W konsekwencji zachodzących przemian należy odejść już dziś od tezy o „dodatkowości” zatrudnienia i dochodów pozarolniczych dla użytkowników gospodarstw rolnych (rolników i ich rodzin) tzw. Podbeskidzia. Dla większości rodzin rolniczych to dochody z gospodarstwa są dodatkowym źródłem dochodów, podczas gdy główne źródło utrzymania rodziny znajduje się poza posiadanym (użytkowanym) gospodarstwem rolnym. Pozwala to na definiowanie takich gospodarstw jako gospodarstw suplementarnych (uzupełniających dochody). Suplementarny charakter większości gospodarstw Pogórza Zachodniobeskidzkiego i Beskidów Zachodnich może być wynikiem celowej działalności ich właścicieli, bardzo często jest jednak kolejnym etapem ich upadku ekonomicznego na co zwracali już uwagę w swoich badaniach m.in. Moskal i inni [2002] oraz Wojewodzie [2008B]

Uwagi metodyczne

Opracowanie stanowi jeden z elementów rozważań nad przyczynami zaniechania i ograniczania produkcji rolniczej przez gospodarstwa rolne w południowej Polsce. Badania ankietowe zostały przeprowadzone wśród użytkowników gospodarstw rolniczych powiatu wadowickiego. Powiat wadowicki leży na pograniczu dwóch krain geograficznych Pogórza Zachodniobeskidzkiego i Beskidów Zachodnich, stwarza to przesłanki do twierdzenia, iż procesy zachodzące w gospodarstwach z tego obszaru dobrze oddają przebieg badanych zjawiska na obszarach górzystych (górkich i podgórkich) w tej części Karpat. Dobór gospodarstw ze względu na podjęty temat był celowo-losowy, przedmiotem zainteresowania były gospodarstwa, które zaniechały lub znacznie ograniczyły produkcję rolniczą w stosunku do okresu wskazanego przez respondenta za najlepszy dla tego gospodarstwa.

Głównym celem opracowania jest przedstawienie opinii użytkowników gospodarstw ograniczających produkcję odnośnie sposobu wykorzystania posiadanych zasobów ziemi i wpływu procesu integracji europejskiej na sytuację gospodarstwa. Podjęto również próbę oceny zaawansowania procesu upadku ekonomicznego w 262 badanych gospodarstwach oraz najbardziej prawdopodobnej drogi ich przekształceń w perspektywie kolejnych kilkunastu lat.

Upadek ekonomiczny rozumiany jest jako ograniczanie funkcji produkcyjnych gospodarstwa, aż do momentu całkowitego zaprzestania działalności rolniczej. Proces ten może następować gwałtownie (np. w wyniku zdarzeń losowych, sytuacji rodzinnej, stanu zdrowia), na ogół jednak przebiega stopniowo, będąc konsekwencją bardzo wielu

czynników, i to zarówno o charakterze zewnętrznym jak i wewnętrznym. Do czynników zewnętrznych, mających wpływ na inicjowanie procesów upadku ekonomicznego, ich skalę i tempo, należą przede wszystkim warunki ekonomiczne prowadzenia produkcji rolniczej, tj. relacje cen produktów rolnych i środków produkcji, udogodnienia i bariery wynikające z polityki państwa wobec rolnictwa. Bardzo istotną rolę odgrywa też alternatywny dochód, jaki rolnik może uzyskać z pracy poza własnym gospodarstwem, oraz wysokość renty ekonomicznej, jaką można uzyskać z udostępnienia posiadanych zasobów ziemi innym podmiotom. Do istotnych czynników wewnętrznych gospodarstwa zaliczyć należy wielkość i strukturę posiadanych zasobów ziemi, pracy i kapitału, preferowany model pracy i życia i in.

W prezentowanych rozważaniach dokonano oceny zaawansowania procesów upadku ekonomicznego wykorzystując następujące kryteria: przyczyny ograniczania produkcji, wiek użytkownika, zaangażowania członków rodziny w pracę w gospodarstwie, posiadane źródła dochodów członków rodziny, plany wykorzystania posiadanych zasobów. Wielość kryteriów i duża różnorodność badanych gospodarstw wymagały indywidualnego podejścia do każdego z nich. W wyniku przeprowadzonych procedur wyodrębnione zostały następujące grupy gospodarstw:

- *stabilne gospodarstwa rolnicze (ROL)*, w których produkcja rolnicza jest prowadzona przez osoby w wieku poniżej 50 lat i stanowi w dalszym ciągu główne źródło utrzymania rodziny,
- *stabilne gospodarstwa suplementarne (SU)*, w których po okresie ograniczania produkcji nastąpiła stabilizacja produkcji rolniczej, będącej istotnym źródłem samozaopatrzenia lub/i dodatkowych dochodów dla rodziny rolnika,
- *gospodarstwa na dożycie (DO)*, w których produkcja prowadzona jest głównie z myślą osiągnięcia świadczeń emerytalnych (co najmniej 1 osoba ma powyżej 50 roku życia i oczekuje na rentę bądź emeryturę rolniczą, brak realnego następcy, który podtrzyma produkcję rolniczą),
- *gospodarstwa seniorów (SE)*, w których produkcja wynika głównie z przyzwyczajenia i uporu osób posiadających świadczenia emerytalne lub rentowe (obydwaj współmałżonkowie mają powyżej 50 lat oraz niezarobkowe lub zarobkowe źródło dochodów i brak realnego następcy; może występować formalny następca, który jednak jedynie pomaga w gospodarstwie posiadając inne źródło dochodów),
- *gospodarstwa o charakterze spekulacyjnym (SP)*, czyli gospodarstwa przejęte przez następców z myślą o ich sprzedaży w przyszłości lub czerpania korzyści o charakterze socjalnym (np. dostęp do rolniczych ubezpieczeń społecznych); produkcja, o ile jest jeszcze prowadzona to przede wszystkim w celach zachowawczych (utrzymanie ziemi w dobrej kulturze rolnej aby korzystać z dopłat); w grupie tej występują również gospodarstwa pobierające dopłaty obszarowe mimo użyczenia swojej ziemi innym podmiotom (nieformalny i nielegalny charakter tego zjawiska powoduje, iż rolnicy nie przyznają się do tego w trakcie badań ankietowych),
- *gospodarstwa bezrolne (BR)*, czyli podmioty funkcjonujące w statystyce powszechnej jako gospodarstwa rolnicze, a nie posiadające w praktyce cech

gospodarstwa rolnego, tzn. powierzchnia < 1 ha UR lub/i produkcja rolnicza ograniczona do przydomowego ogródka.

Wyniki badań

Zlokalizowane na obszarze Pogórza Zachodniobeskidzkiego i Beskidów Zachodnich gospodarstwa rolne to przede wszystkim podmioty o bardzo małej powierzchni. Średnia wielkość badanych gospodarstw kształtowała się na poziomie 4,2 ha UR, co jest wielkością niewiele wyższą od średniej dla obszaru Małopolski. W ostatnich kilkunastu latach, mimo znacznego ograniczenia liczby miejsc pracy w przemyśle, wciąż znaczna część osób będących właścicielami bądź użytkownikami gospodarstw rolnych znajduje zatrudnienie poza rolnictwem, gdzie odradzają się małe i średnie przedsiębiorstwa. Ogromne znaczenie dla mieszkańców obszarów wiejskich tego regionu mają renty i emerytury wypracowane przez członków rodzin rolniczych w latach 70. i 80. XX wieku, stanowiąc niejednokrotnie główne źródło utrzymania całych rodzin.

Nie ulega wątpliwości, iż głównymi przyczynami ograniczania produkcji przez gospodarstwa rolne w Polsce są czynniki ekonomiczne, a przede wszystkim brak opłacalności produkcji oraz trudności zbytu wytwarzanych produktów rolnych. Ekonomia skali jest szczególnie bezwzględna dla małych gospodarstw obszarów górskich i podgórskich, które wobec braku możliwości uzyskania satysfakcjonujących cen za wytwarzane przez siebie produkty znacznie ograniczyły produkcję towarową. Spośród badanych gospodarstw obszarów podgórskich 18% nie wykazało w 2005 roku żadnej produkcji towarowej, natomiast wśród tych, które taką produkcję wytworzyły, wynosiła ona średnio niecałe 7700 zł rocznie. Wśród gospodarstw zlokalizowanych na obszarach górskich aż 28% nie oferowało swojej produkcji na rynku, średnia wartość produkcji sprzedanej gospodarstw posiadających powiązania z rynkiem wynosiła natomiast około 6200 zł. Świadczy to o tym, iż większość badanych gospodarstw produkuje głównie bądź wyłącznie na samozaopatrzenie.

Bardzo istotnymi przyczynami ograniczania i zaniechania produkcji rolnej są również następstwa zmiany modelu pracy poza gospodarstwem, gdzie pracodawcy wymagają bardzo często pełnej dyspozycyjności i mobilności, co bardzo utrudnia równoległe prowadzenie gospodarstwa. Brak następców oraz niechęć ludzi młodych do pracy w rolnictwie wynika m.in. z braku parytetu dochodowego przy porównaniu pracy w gospodarstwie rolniczym i pracy najemnej poza gospodarstwem. Wzrastające wynagrodzenia w gospodarce powodują wzrost kosztów alternatywnych pracy we własnym gospodarstwie, co przy niskich cenach za wytwarzane produkty rolne prowadzi do braku uzasadnienia ekonomicznego dla prowadzonej w nim produkcji rolnej [Wojewódzic 2008B]

Wśród badanych gospodarstw dominowały zdecydowanie gospodarstwa suplementarne, stanowiące dodatkowe źródło dochodów dla użytkujących je rodzin. Dla co dwudziestego gospodarstwa, dochody z rolnictwa stanowiły główne źródło dochodów (ROL). Ponad połowę badanych gospodarstw stanowiły jednostki, które można zakwalifikować do stabilnych gospodarstw suplementarnych (SU). Za bardzo wysoki uznać

należy udział gospodarstw użytkowanych przez osoby posiadające już wypracowane wcześniej emerytury lub renty (SE). Bardzo często gospodarstwa te posiadają formalnego następcę, jednak jego zaangażowanie w pracę w gospodarstwie jest bardzo małe (<10 h tygodniowo).

Średnia powierzchnia UR w gospodarstwach użytkowanych przez osoby posiadające już wypracowane świadczenia emerytalno-rentowe oraz w gospodarstwach o charakterze spekulacyjnym jest relatywnie mniejsza niż w pozostałych grupach. Znaczna część gospodarstw oczekujących na świadczenia emerytalne lub rentowe (DO) to gospodarstwa, które przez wiele lat próbowały zachować charakter gospodarstw rolniczych lub stabilnych gospodarstw suplementarnych. Wobec braku środków na rozwój, problemów zdrowotnych, a przede wszystkim braku zainteresowania gospodarowaniem wśród następców ograniczyły one produkcję przyjmując postawę „na dotrwanie”. Gospodarstwa te posiadają jednak przeciętnie większe zasoby ziemi i uzyskały w 2005 roku wyższą przeciętną wartość produkcji towarowej niż stabilne gospodarstwa suplementarne, co pośrednio świadczyć może o większym znaczeniu rolnictwa i dochodów rolniczych dla rodzin z nimi związanych (tabela 1).

Tabela 1. Wybrane charakterystyki badanych gospodarstw w zależności od zaawansowania procesu ograniczania produkcji

Table 1. Selected characteristics of analyzed farms according to the stage of reduction of production process

Charakterystyka	Grupy gospodarstw				
	ROL	SU	DO	SE	SP
Udział w liczbie badanych gospodarstw, %	4,6	56,9	11,1	21,8	5,7
Średnia powierzchnia w momencie przejścia przez obecnego właściciela, ha	6,4	4,1	4,1	3,5	3,2
Średnia powierzchnia w 2006 r., ha	5,6	4,1	4,8	3,2	3,3
Przeciętna liczba osób zaangażowanych w pracę w gospodarstwie w 2006 r.	3,3	3,2	3,3	2,5	0,7
Przeciętne nakłady pracy, FWU*/100 ha UR	34,8	30,3	27,1	32,9	1,8
Przeciętna wartość produkcji towarowej w 2005 r. tys. zł/gospodarstwo	16,5	5,6	9,8	2,2	1,5

* FWU – roczna jednostka pracy nieopłaconej równa 2200 godzin.

Źródło: badania własne

Mała podaż ziemi na lokalnym rynku bardzo ogranicza rozwój podmiotom silniejszym ekonomicznie, część gospodarstw wciąż „walczących” o przetrwanie dodatkowo nie posiada wystarczających zasobów finansowych na powiększanie swojej bazy produkcyjnej. Obrót ziemią rolniczą przyjmuje zazwyczaj formę użyczenia ziemi. Powszechnie spotykane jest zatrzymywanie „prawa” do pobierania dopłat bezpośrednich przez właściciela ziemi, który ponosi również obciążenia finansowe wynikające z tytułu własności, tj. podatek rolny, składka na ubezpieczenie społeczne, OC gospodarstwa rolnego. Mimo pojawiających się coraz częściej przesłanek wskazujących na chęć sprzedaży lub formalnego wydzierżawienia posiadanych gruntów, barierę może stanowić deklarowana

powszechnie w 2004 roku chęć otrzymywania dopłat do obszarów o niekorzystnych warunkach gospodarowania (ONW), która ogranicza możliwość dokonywania obrotu ziemią przez pięć lat od momentu otrzymania pierwszej płatności.

Możliwość sprzedaży ziemi rozważa 8,0% gospodarstw poddanych badaniom. Największą skłonność do sprzedaży ziemi wykazują gospodarstwa uznane za podmioty o charakterze spekulacyjnym. Podmioty uznane za stabilne gospodarstwa suplementarne najchętniej w przypadku zaniechania produkcji rolniczej podzieliłyby posiadaną ziemię na działki (i w domyśle sprzedały), na takie rozwiązanie wskazywało ponad 30 % respondentów z tej grupy (kategoria „inne” tabela 2). Największy odsetek respondentów gotowych sprzedać ziemię na cele rolnicze odnotowano wśród skrajnych grup wiekowych do 30 lat i powyżej 60 (około 15%). Osoby młode traktują ziemię mniej sentymentalnie, osoby w starszym wieku nie mogąc przekonać swoich bliskich do podjęcia gospodarowania, łatwiej ulegają ich presji godząc się na sprzedaż ziemi (pieniądze łatwiej jest podzielić). Na przywiązanie osób starszych do ziemi pośrednio wskazuje również gotowość do pozostawienia ziemi odłogiem. O ile wśród rolników w wieku do 30 roku życia skłonnych do odłogowania ziemi było około 7%, to wraz z wiekiem odsetek ten wzrastał, osiągając wśród rolników w wieku powyżej 60 lat ponad 21%. Do ciekawych wniosków skłania analiza skłonności do wydzierżawienia gruntów w zależności od wykształcenia respondenta. Można postawić tezę, iż im wyższe wykształcenie tym skłonność do wydzierżawienia gruntów większa. O ile wśród respondentów z wykształceniem podstawowym skłonnych do wydzierżawienia ziemi w przyszłości było około 14 %, to wśród osób z wykształceniem wyższym prawie 30 %, przy czym żaden z respondentów posiadających wyższe wykształcenie nie rozważał sprzedaży ziemi na cele rolnicze, a co trzeci gotów był ją podzielić na działki.

Tabela 2. Opinie respondentów na temat przyszłości gospodarstwa w zależności od zaawansowania procesów jego upadku ekonomicznego

Table 2. Respondents' opinions on their farm future according to the stage of process of farm economic decline

Grupy gospodarstw	Co stanie się z posiadanymi gruntami rolnymi w przypadku dalszego ograniczenia lub zaniechania produkcji rolniczej					
	ziemia będzie obsiewana	pozostawienie ziemi odłogiem	oddanie ziemi w dzierżawę	sprzedaż ziemi na cele rolnicze	przekazanie ziemi członkowi rodziny	inne
ROL	50,0	8,3	8,3	8,3	25,0	8,3
SU	26,8	12,8	18,8	6,7	22,1	34,9
DO	31,0	13,8	17,2	10,3	24,1	20,7
SE	12,3	24,6	14,0	8,8	26,3	17,5
SP	0,0	33,3	20,0	13,3	13,3	26,7
Razem	23,7	16,4	17,2	8,0	22,9	27,9

Źródło: badania własne

Odsetek gospodarstw utrzymujących się wyłącznie bądź głównie z pracy we własnym gospodarstwie z roku na rok się zmniejsza. Przeprowadzone badania wskazują, iż jest on

wyższy na obszarach podgórskich niż górskich. Według danych GUS w 2002 roku dla co piątej rodziny rolniczej w skali całego kraju głównym źródłem utrzymania była praca we własnym gospodarstwie rolnym⁴. Wskaźnik ten był natomiast o ponad połowę niższy na obszarze Pogórza Zachodniobeskidzkiego i Beskidów Zachodnich. Dla co trzeciego gospodarstwa domowego użytkownika gospodarstwa rolnego głównym źródłem dochodów były niezarobkowe źródła utrzymania, w tym renty i emerytury [Wojewodziec 2008A].

Zdaniem respondentów dochody z gospodarstwa rolniczego pozostają głównym źródłem utrzymania dla około 14% gospodarstw znajdujących się w ich sąsiedztwie, przy czym potwierdza się teza postawiona powyżej, iż większy odsetek takich gospodarstw jest na obszarach podgórskich niż górskich (tabela 3). Wynika to m.in. ze średniej wielkości gospodarstw i rolniczej przydatności gleb do produkcji rolnej. Respondenci bardzo niechętnie przyznają się do wyjazdów do pracy za granicami kraju (około 8%), bardzo chętnie jednak wskazują na znaczenie tego zjawiska wśród sąsiadów, gdzie dotyczy ono ich zdaniem około 30% rodzin.

Skala upadku ekonomicznego gospodarstw rolniczych jest bardzo trudna do precyzyjnego obliczenia, gdyż znaczna część gospodarstw to podmioty „papierowe”, nie prowadzące działalności rolniczej, a mimo to funkcjonujące w oficjalnych statystykach jako gospodarstwa rolne. Zdaniem respondentów około 1/3 gospodarstw rolniczych w ich sąsiedztwie nie prowadzi już działalności rolniczej, a w perspektywie najbliższych dziesięciu lat zjawisko to dotyczyć będzie około połowy gospodarstw na badanym obszarze, co, biorąc pod uwagę odsetek gospodarstw nie posiadających realnego następcy, jest twierdzeniem uzasadnionym.

Tabela 3. Opinie respondentów na temat sytuacji w gospodarstwach sąsiadów, %

Table 3. Respondents' opinion on situation in their neighbours' farms, %

Sytuacja w gospodarstwach sąsiadów	Region		
	Pogórze Zachodniobeskidzkie	Beskidy Zachodnie	Razem
Odsetek gospodarstw w najbliższym sąsiedztwie w których:			
A/ głównym lub wyłącznym źródłem utrzymania jest gospodarstwo rolne	16,4	10,6	13,6
B/ przynajmniej jedna osoba z rodziny czasowo wyjeżdża do pracy za granicą	33,8	26,5	30,3
C/ nie prowadzi się działalności rolniczej, a ziemia jest wydzierżawiona lub leży odłogiem	31,4	36,1	33,6
D/ trudno będzie znaleźć następcę, który chętnie poprowadzi gospodarstwo	50,9	47,5	49,3
E/ w perspektywie dziesięciu lat nie będzie się prowadziło żadnej działalności rolniczej poza	46,4	54,4	50,3

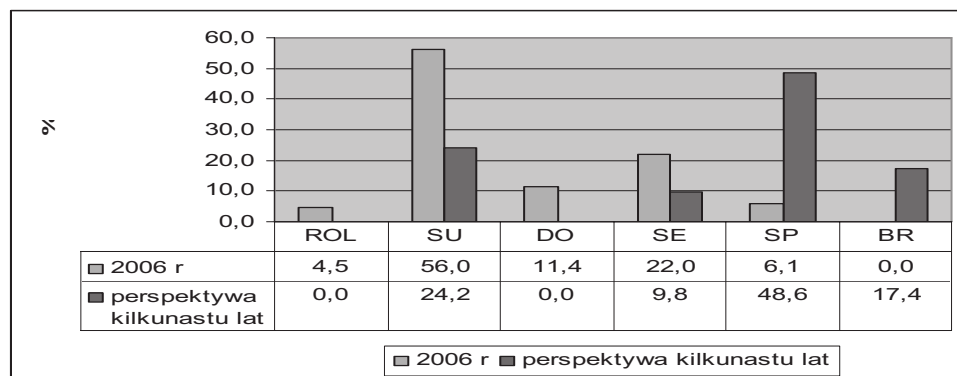
⁴ Gospodarstwo według GUS to obszar użytków rolnych o powierzchni powyżej 0,1 ha.

przydomowym ogródkiem			
F/ w perspektywie dziesięciu lat sprzeda ziemię rolniczą	33,8	36,9	35,3

Źródło: badania własne

Zdaniem respondentów w wyniku postępujących procesów upadku ekonomicznego dojdzie do uwolnienia znacznych zasobów ziemi rolniczej, gdyż na sprzedaż ziemi zgodzi się co trzecie gospodarstwo w ich sąsiedztwie. Do prognozy tej należy jednak podchodzić bardzo ostrożnie, gdyż, jak wykazują analizy udzielanych odpowiedzi, respondenci znacznie częściej dopuszczają możliwość sprzedaży ziemi przez sąsiadów niż swojej własnej. Dlatego też dużo bardziej prawdopodobne jest gwałtowne nasilenie zjawiska dzierżawy i użyczenia ziemi.

Przeprowadzone badania i obserwacje pozwalają na twierdzenie, iż będzie się w dalszym ciągu zwiększała liczba gospodarstw zaprzestających produkcji i udostępniających posiadane zasoby ziemi innym podmiotom. Wśród badanych gospodarstw ograniczających produkcję rolniczą, w perspektywie kilkunastu lat nie będzie już najprawdopodobniej gospodarstw, gdzie głównym źródłem dochodów będzie praca we własnym gospodarstwie rolnym (rys. 1). Większość prowadzących je rolników uzyska świadczenia emerytalne, a przejmujący ziemię formalni następcy pracują już obecnie zawodowo poza gospodarstwem, co spowoduje przekształcenie tych gospodarstw w gospodarstwa seniorów (SE) lub w przypadku dużego zaangażowania następcy w działalność rolniczą w stabilne gospodarstwa suplementarne (SU). Możliwe jest również całkowite odejście od produkcji rolniczej. Brak w sporządzonej kilkunastoletniej prognozie dla badanych gospodarstw podmiotów, gdzie głównym źródłem dochodów będzie gospodarstwo rolnicze (ROL) oraz tzw. gospodarstw na dożycie nie oznacza, że nie będzie takich gospodarstw na badanym obszarze. Gospodarstwa o takim charakterze będą bowiem powstawały z gospodarstw, które jeszcze dziś próbują walczyć o przetrwanie zwiększając skalę produkcji, bądź procesy ograniczania produkcji następują w nich wolniej, przez co nie znalazły się w analizowanej grupie gospodarstw.



Rys. 1. Struktura zbiorowości badanych gospodarstw według najbardziej prawdopodobnych kierunków przekształceń w perspektywie kilkunastu lat

Fig. 1. Structure of the population of analyzed farms according to the most probable directions of transformations in several years' perspective
Źródło: [Wojewodzie 2008C]

Szacuje się, że spośród tzw. „stabilnych gospodarstw suplementarnych” w perspektywie kilkunastu lat swój obecny charakter zachowa poniżej 40%, świadczą o tym m.in. obecne zaangażowanie potencjalnych następców w pracę w gospodarstwie, wiek obecnych użytkowników gospodarstw oraz ich opinie na temat przyszłości gospodarstwa i posiadanych zasobów. Przy czym nie we wszystkich gospodarstwach już dziś można wskazać realnych następców.

$$\text{SU} \rightarrow \text{SU} (34\%) \rightarrow \text{SU} (34\%)^5$$

Prawdopodobnie około 15 % stabilnych gospodarstw suplementarnych w perspektywie kilku najbliższych lat przekształci się w gospodarstwa oczekujące świadczeń emerytalno-rentowych, a tylko połowa z nich ma szansę na kontynuację działalności rolniczej w przyszłości i powrót do charakteru „stabilnego gospodarstwa suplementarnego”.

$$\text{SU} \rightarrow \text{DO/SE} (15\%) \rightarrow \text{SU} (7\%)$$

Pozostałe gospodarstwa zasilą szeregi gospodarstw o charakterze spekulacyjnym.

$$\text{SU} \rightarrow \text{DO/SE} (15\%) \rightarrow \text{SP} (8\%)$$

Co piąte gospodarstwo z grupy stabilnych gospodarstw suplementarnych prawdopodobnie sprzeda posiadaną ziemię lub wycofa się z jej użytkowania, ograniczając swoją działalność rolniczą do powierzchni mniejszej niż jeden hektar lub rezygnując z niej całkowicie. Przy czym około 13% stabilnych gospodarstw suplementarnych już w najbliższych kilku latach zmieni swój charakter na gospodarstwa o charakterze spekulacyjnym (SP).

$$\text{SU} \rightarrow \text{SP/BR} (19\%) \rightarrow \text{SP} (13\%)$$

$$\text{SU} \rightarrow \text{SU/BR} (19\%) \rightarrow \text{BR} (6\%)$$

W gospodarstwa o charakterze spekulacyjnym w perspektywie kilku lat przekształci się i utrzyma przez pewien okres ten charakter prawdopodobnie co trzecie gospodarstwo kwalifikowane obecnie jako stabilne gospodarstwo suplementarne.

$$\text{SU} \rightarrow \text{SP} (32\%) \rightarrow \text{SP} (32\%)$$

Tabela 4. Opinie respondentów na temat wpływu procesu integracji z UE na przemiany zachodzące w ich gospodarstwie w zależności od zaawansowania procesu upadku ekonomicznego, %

Table 4. Respondents' opinions on the influence of European integration process on changes occurring in their farms according to the stage of their economic decline, %

⁵ Ten i podobne poniższe zapisy mają oznaczać kolejne stadia alternatywnych przekształceń grupy gospodarstw suplementarnych. Suma procentów w stadium pośrednim (kilka lat) końcowym (kilkanaście lat) daje 100%.

Grupa gospodarstw	Wpływ przystąpienia Polski do struktur Unii Europejskiej na gospodarstwo				
	przyspieszy proces upadania	nie będzie miał większego wpływu	spowolni proces upadania	zahamuje proces upadania	przyczyni się do rozwoju
ROL	25,0	8,3	50,0	8,3	8,3
SU	28,1	35,6	21,2	7,5	7,5
DO	34,5	37,9	20,7	0,0	6,9
SE	32,1	42,9	12,5	5,4	7,1
SP	7,1	78,6	0,0	7,1	7,1
Razem	28,4	38,5	19,5	6,2	7,4

Źródło: badania własne

Respondenci bardzo rzadko upatrują szanse na przetrwanie swojego gospodarstwa w korzyściach płynących z procesu integracji europejskiej (7,4%). Jest to zresztą uzasadnione, ze względu na wielkość i charakter badanych gospodarstw. Przedstawione wyniki badań (tab. 4) potwierdzają tezę, iż wprowadzane rozwiązania i instrumenty wsparcia w dużej mierze spowalniają przekształcenia strukturalne na wsi, bowiem im proces upadku ekonomicznego w gospodarstwie jest mniej zaawansowany, tym odsetek opinii o spowalnianiu procesu upadku ekonomicznego gospodarstw przez instrumenty wspólnotowej polityki rolnej większy. Utrwalanie obecnej struktury obszarowej gospodarstw jest czynnikiem hamującym podnoszenie konkurencyjności w gospodarstwach potencjalnie rozwojowych, które szczególnie na badanym obszarze cierpią na brak wolnych zasobów ziemi.

Ponad 1/3 badanych respondentów ma świadomość, iż wpływ procesów integracji europejskiej na ich gospodarstwa jest bardzo ograniczony, a procesy w nich zachodzące są wynikiem czynników mających często charakter wewnętrzny.

Podsumowanie

Gospodarstwa ograniczające produkcję na obszarze Pogórza Zachodniobeskidzkiego i Beskidów Zachodnich to przede wszystkim gospodarstwa suplementarne, dla których dochody (w przypadku gospodarstw samozaopatrzeniowych produkcja) uzyskiwane z pracy we własnym gospodarstwie rolnym stanowią jedynie uzupełnienie do głównych dochodów, których źródłem jest praca poza gospodarstwem. Przedstawione wyniki badań pokazują, iż w przypadku dalszych niekorzystnych zmian relacji pomiędzy opłatą pracy własnej w gospodarstwie a alternatywnym dochodem z pracy poza gospodarstwem, następować będzie dalsze ograniczanie, a w konsekwencji zaniechanie działalności w badanych gospodarstwach rolnych. Szacuje się, iż w perspektywie kilku lat w powiecie wadowickim produkcji rolniczej nie będzie prowadziło 50-60% gospodarstw, a na sprzedaż swojej ziemi zdecydować się może nawet 30 % jej właścicieli. Najczęściej wskazywaną formą wykorzystania posiadanych zasobów ziemi w przypadku dalszego ograniczania

produkcji jest podział posiadanej ziemi na działki (i oczekiwanie na korzystne oferty zakupu), a w przypadku braku możliwości przekwalifikowania ziemi na cele pozarolnicze przekazanie jej komuś z rodziny lub oddanie w dzierżawę. Co piąty z respondentów nie dopuszczał możliwości całkowitego zaprzestania produkcji twierdząc, iż bez względu na okoliczności ziemia pozostanie obsiana.

Ocena wpływu procesów integracji europejskiej na gospodarstwa respondentów była bardzo zróżnicowana, niespełna 30% pytanym wskazywało na przyśpieszenie procesów ograniczania produkcji i upadku ekonomicznego jako na jeden ze skutków procesów integracyjnych. Pozostałe osoby uzależniały tempo i zakres procesu ograniczania produkcji od innych czynników, doszukując się nawet szans na spowolnienie lub zahamowanie procesu ograniczania produkcji. Niespełna 8% badanych użytkowników gospodarstw widziało szanse na rozwój swojego gospodarstwa.

Literatura

- Moskal S., Kotala A., Hoły M. [2002]: Miejsce rolnictwa w dążeniach życiowych młodych mieszkańców wsi małopolskiej. *Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu* nr 941, ss. 137-143.
- Wojewodzic T. [2008A]: Dochody gospodarstw domowych rodzin rolniczych Pogórza i Beskidów Zachodnich. [W:] *Wieś i rolnictwo w procesie zmian. Szanse rozwojowe obszarów wiejskich w przestrzeni europejskiej*. Tom 2. S. Sokołowskiej i A. Bisaga (red.). Wydawnictwo Uniwersytetu Opolskiego, Opole, ss. 145-151.
- Wojewodzic T. [2008B]: *Economical Breakdown of Agricultural Farms in Western Beskidy Region*. [W:] *Európske a národné perspektívy, Medzinárodné Vedecké Dni 2008*. Fakulta ekonomiky a manažmentu. Slovenská Poľnohospodárska Univerzita v Nitre, Nitra.
- Wojewodzic T. [2008C]: Strategie dostosowawcze gospodarstw ograniczających produkcję rolniczą. *Zeszyty Naukowe SGGW w Warszawie, seria Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej* nr 67, ss. 57-66.

