

Olga Stefko

Katedra Ekonomiki Przedsiębiorstw Agrobiznesu
Uniwersytet Przyrodniczy w Poznaniu

Uwarunkowania rozwoju polskiego ogrodnictwa

Wstęp

Jedną z cech charakterystycznych gospodarki rynkowej są ciągle zmiany w niej zachodzące. Podobnie jak w przyrodzie, nie ma tu miejsca na stagnację czy trwale niezagospodarowane w żaden sposób obszary. Jedne podmioty gospodarcze umacniają swoją pozycję, dokonują ekspansji na nowe rynki, inne są z różnych względów eliminowane, a na ich miejsce natychmiast pojawiają się nowe. Ta ciągła walka o przetrwanie dotyka wszystkich obszarów ludzkiej działalności, choć w odmienny sposób. Nie są wyłączeni z niej także rolnicy, w tym osoby zajmujące się działalnością ogrodniczą. Aby jednak byli w stanie podołać konkurencji ze strony pozostałych uczestników rynku, należy im udzielić wsparcia, na co zwracają uwagę liczni ekonomiści, w tym między innymi: Tangermann [2004], Poczta [2005], Rowiński [2006], Hunek [2006], Banaszczyk [2007] czy Zawajska [2008]. Podkreślają oni znaczenie pomocy zarówno instytucjonalnej, jak i finansowej czy organizacyjnej. Faktem jednak pozostaje, że wszystko co można zrobić w ramach szeroko rozumianego interwencjonizmu to dać możliwości, ułatwić niektóre działania, stworzyć szanse tak, aby każdy indywidualny producent sam mógł zbudować i utrwalić mocne strony prowadzonej działalności i zniwelować słabe.

Biorąc pod uwagę różnorodność, która występuje w działalności ogrodniczej, gdzie obok upraw polowych znaleźć można plantacje trwałe, produkcję prowadzoną w warunkach kontrolowanych (osłony, pieczarkarnie), o wielości odmianowej występujących tu roślin nie wspominając, wyznaczenie uniwersalnych uwarunkowań rozwoju tego działu gospodarki nie jest rzeczą łatwą. Zdecydowano się zatem skoncentrować na trzech zasadniczych aspektach, takich jak: integracja produkcji i producentów, pozyskanie wsparcia finansowego, a także podnoszenie konkurencyjności prowadzonej działalności ogrodniczej. Celem artykułu uczyniono przybliżenie wymienionych zagadnień zarówno od strony samych producentów, jak i instytucji oraz podmiotów znajdujących się w ich otoczeniu.

Materiały i metody

Przy opracowaniu zagadnień poświęconych uwarunkowaniom rozwoju polskiego ogrodnictwa posłużono się licznymi materiałami, głównie o charakterze wtórnym, pochodzącymi między innymi z bazy danych statystycznych GUS, licznych analiz i ekspertyz udostępnionych przez Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej (IERiGŻ), a także innych pozycji literaturowych omawiających bądź jedynie wybiórczo podnoszących zagadnienia związane z produkcją rolniczą i ogrodnictwem, a mającymi związek z rozwojem całego działu.

Opracowując zebrany materiał badawczy posłużono się grupą metod szczegółowych, w tym przede wszystkim analizami jakościowymi i wybranymi o charakterze ilościowym. Do oceny konkurencyjności polskiej produkcji ogrodniczej jako jednego z uwarunkowań jej rozwoju wykorzystano wskaźniki ujawnionych przewag komparatywnych (RCA) i konkurencyjności handlu zagranicznego Lafaya (LFI) o następującej postaci:

- a) wskaźnik ujawnionych przewag komparatywnych (RCA) polega na określeniu, czy udział danego produktu (bądź grup produktów) w eksporcie określonego kraju jest wyższy czy też niższy od udziału danego produktu (bądź grup produktów) w światowym eksporcie na określony rynek,

o wzorze:

$$RCA = \frac{X_{ij}}{\sum_{i=1}^n X_{ij}} \div \frac{X_{iw}}{\sum_{i=1}^n X_{iw}}$$

gdzie:

X_{ij} – eksport i -tego produktu przez kraj j na dany rynek m ,

X_{iw} – eksport i -tego produktu przez grupę krajów w na dany rynek m ,

n – liczb produktów (wymiany handlowej danego kraju).

Gdy wskaźnik RCA przyjmuje wartości wyższe od jedności, oznacza to, że udział danego produktu czy grupy produktów w eksporcie danego kraju jest wyższy od udziału tego produktu czy grupy produktów w światowym eksporcie na określony rynek; w takiej sytuacji dany kraj posiada przewagi komparatywne w eksporcie na ten rynek; w przypadku natomiast gdy wskaźnik przyjmuje wartości niższe od jedności – dany kraj nie posiada ujawnionych przewag komparatywnych w eksporcie na analizowany rynek,

- b) wskaźnik konkurencyjności handlu zagranicznego Lafaya (LFI), opiera się on na strumieniach eksportu i importu danego kraju, a w szczególności na charakterze salda obrotów handlowych; nadwyżka w saldzie obrotów utożsamiana jest z posiadaniem przewag komparatywnych w eksporcie, a deficyt – z ich brakiem,

o wzorze¹:

$$LF_j^i = 100 \left(\frac{x_j^i - m_j^i}{x_j^i - m_j^i} - \frac{\sum_{j=1}^N (x_j^i - m_j^i)}{\sum_{j=1}^N (x_j^i + m_j^i)} \right) \frac{x_j^i + m_j^i}{\sum_{j=1}^N (x_j^i + m_j^i)}$$

gdzie:

x_j^i – eksport j -tego produktu i -tego kraju,

m_j^i – import j -tego produktu i -tego kraju,

N – liczba produktów.

Przyjęcie przez wskaźnik wartości większych od zera oznacza, że dany kraj ma względem zagranicy przewagę komparatywną w eksporcie określonego produktu bądź grupy produktów; jeżeli natomiast wartość wskaźnika spada poniżej zera, dany kraj nie posiada przewagi komparatywnej względem zagranicy w eksporcie określonego produktu lub grupy produktów.

Integracja produkcji i producentów

Duża liczba producentów, a zarazem rozdrobnienie występujące wśród gospodarstw zajmujących się produkcją ogrodniczą w Polsce powodują, że do najważniejszych problemów warunkujących poprawny rozwój branży należą kwestie związane z jej integracją. Właściwie skonstruowane, długoletnie kontrakty i umowy, występujące zarówno w powiązaniach pionowych, jak i poziomych, mają szansę zapewnić szybszy, a przy tym bardziej stabilny rozwój całego sektora.

W okresie transformacji gospodarczej rozpad istniejących do tej pory i brak nowych struktur integracyjnych w obrębie ogrodnictwa spowodował poważne problemy zarówno z zaopatrzeniem w surowce, produkcją, jak i ze zbytem towarów gotowych. W miarę upływu lat podejmowano wiele działań mających na celu przywrócenie związków integracyjnych na płaszczyźnie pionowej i poziomej. Aktywność na tym polu, wspierana przez państwo, nasiliła się zwłaszcza w obliczu integracji Polski z Unią Europejską [Stefko, Łącka 2009].

Integracja pionowa to przede wszystkim wzajemne powiązania występujące pomiędzy poszczególnymi fazami procesu produkcyjnego. W ich efekcie klient otrzymuje gotowy towar. Z punktu widzenia gospodarstwa jako jednostki pro-

¹ W opracowaniu przyjęto, że liczba produktów będzie ograniczona tylko do produktów ogrodniczych, zatem $\sum_{j=1}^N (x_j^i + m_j^i)$ i $\sum_{j=1}^N (x_j^i - m_j^i)$ oznaczać będą wyłącznie obroty w handlu produktami ogrodniczymi, a nie w handlu ogółem.



1. Zrzeszenie Producentów Owoców i Warzyw "UNIA" w Karmanowicach
2. Zrzeszenie Producentów Owoców i Warzyw w Łęcznej
3. Zrzeszenie Producentów Owoców i Warzyw "SAD-POL" zs. w Polubiczach
4. Zrzeszenie Producentów Owoców i Warzyw "HOR-POL" w Horodyszczu
5. Zrzeszenie Producentów Owoców i Warzyw w Milejowie
6. Spółdzielnia Grupa Producentów Owoców i Warzyw dla Przetwórstwa w Krobi
7. Spółdzielnia Grupa Producentów Owoców i Warzyw dla Przetwórstwa "TOMAPOL"
8. Wielkopolskie Zrzeszenie Producentów Owoców i Warzyw "Wielkopole" w Kotlinie
9. Zrzeszenie Producentów Owoców i Warzyw "PROMWITRUS"
10. Grupa Producentów warzyw szklarniowych "VEGAPOL" Sp. z. o.o.
11. Zrzeszenie Plantatorów Owoców i Warzyw w Łowiczu
12. Grupa Producentów Warzyw i Owoców "POL-FRUT" Sp. z. o.o.

Rysunek 1

Wykaz uznanych organizacji producentów owoców i warzyw (na dzień 29.08.2009 r.)

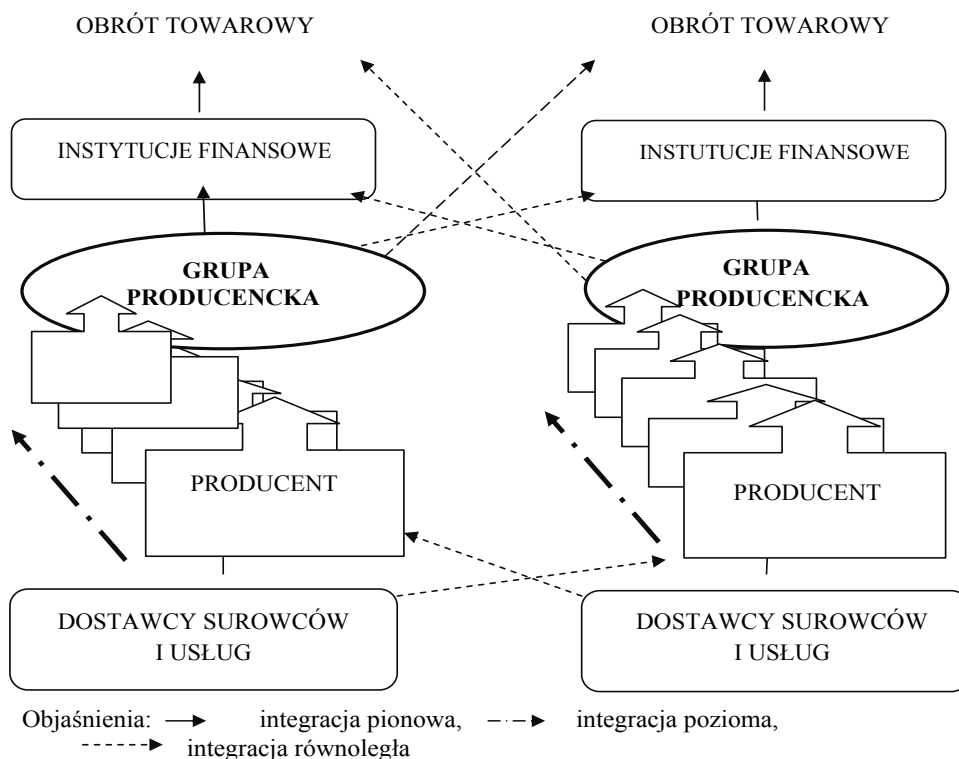
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Agencji Rynku Rolnego.

dukcyjnej elementami integracji pionowej są oprócz niego: przedsiębiorstwa, w których zaopatruje się w środki produkcji i usługi, przetwórnice, przechowalnie i w końcu jednostki zajmujące się obrotem towarowym zarówno na skalę hurtową, jak i detaliczną. Stworzone w ten sposób więzi integracyjne, poprzez różnego rodzaju umowy handlowe i kontraktacyjne, są wynikiem dobrej woli i chęci współdziałania w celu osiągnięcia wspólnych korzyści. Rozwój ich spowodowały z jednej strony zmiany zachodzące na rynku (oczekiwania jednorodnej, dostarczonej na określony termin wielkości produkcji), z drugiej – wymogi proceduralne stawiane ubiegającym się o określone fundusze pochodzące ze środków Unii Europejskiej (przy części dofinansowania bowiem wymagane jest przedłożenie umów kontraktacyjnych zawartych z przetwórcą).

Integracja pozioma w ogrodnictwie sprowadza się przede wszystkim do łączenia poszczególnych producentów w grupy producenckie. Łączenie się producentów w grupy nie przebiega jednak ani szybko, ani bezproblemowo. Najczęstszym argumentem przeciwko zaangażowaniu się we wspólne przedsięwzięcie jest brak zaufania i podejrzliwość o brak lojalności w stosunku do potencjalnych

kooperantów [Prus 2006]. Inną poważną przeszkodą w podjęciu współpracy jest brak odpowiednich osób, które pokierowałyby powstaniem i funkcjonowaniem takiej grupy. Istotnym czynnikiem jest również poziom wykształcenia osób zarządzających. W przypadku polskich producentów poziom ten jest raczej niski. Występują wyraźne braki wiedzy z zakresu zarządzania i ekonomiki oraz świadomości o potrzebie wprowadzania nowych rozwiązań [Winnicki 2007]. Do przyczyn bardziej wymiernych, utrudniających integrację poziomą producentów, zaliczyć można przede wszystkim brak kapitału zakładowego i niezbędnej bazy magazynowej, jak również szerzej rozumianej bazy kapitałowej, niezbędnej do realizacji podstawowych działań statutowych grupy [Gołaszewska 2004].

Konsekwencją tego stanu rzeczy jest bardzo mała liczba uznanych do tej pory organizacji producentów owoców i warzyw. Na rysunku 1 zaprezentowano rozkład terytorialny wszystkich zarejestrowanych do sierpnia 2009 roku grup w liczbie dwunastu. Znacznie więcej organizacji, bo 138 (stan na 27 sierpnia 2009), wchodzi w skład tak zwanych grup wstępnie uznanych. Najliczniej występują one w



Rysunek 2

Przykład powiązań integracji poziomej, pionowej i równoległej w ogrodnictwie

Źródło: Opracowanie własne.

województwach: mazowieckim (40), kujawsko-pomorskim (24), wielkopolskim (17) i lubelskim (15). Biorąc jednak pod uwagę standardy unijne, jak również fakt, iż w UE pomoc finansowa skierowana jest przede wszystkim do grup, a nie indywidualnych producentów, jest ich wciąż stanowczo za mało.

Na rysunku 2 zilustrowano połączenie integracji pionowej, poziomej i równoległej. Dotyczy to sytuacji, kiedy przedsiębiorstwa będące oddzielnymi grupami produkcyjnymi posiadają tych samych dostawców i odbiorców, którzy konkurują w ramach tego samego rynku zbytu.

Każdy rodzaj integracji posiada swoje wady i zalety. Ogólnie powiedzieć można, że podejmowanie działań, w wyniku których powstają powiązania integracyjne zmniejsza ryzyko prowadzonej działalności. Ogranicza się bowiem w ten sposób stopień zależności od dostawców i odbiorców pośredniczących w wymianie. Do ewentualnych negatywnych skutków integracji zaliczyć można przede wszystkim ograniczenie stopnia elastyczności działań firmy i skuteczności dostosowywania się do zmiennych warunków otoczenia [Stefko, Łącka 2009].

Pozyskiwanie wsparcia finansowego

Oprócz samej integracji kolejnym bardzo ważnym elementem warunkującym rozwój produkcji ogrodniczej jest możliwość, a także umiejętność pozyskania wsparcia finansowego, głównie na działalność o charakterze inwestycyjnym.

Możliwości podejmowania działań w tym zakresie dla gospodarstw rolniczych, w tym również ogrodniczych, w Polsce stwarza przede wszystkim pomoc krajowa i unijna. Zadaniem obu tych źródeł jest wsparcie rozwoju i strukturalnego dostosowania całego sektora, ale przede wszystkim regionów słabiej rozwiniętych.

Pomoc krajowa przejawia się przede wszystkim w dopłacie do oprocentowania kredytów przeznaczonych dla rolników, nazywanych kredytami preferencyjnymi. Możliwość uzyskania kredytu na preferencyjnych zasadach istniała w Polsce od momentu powstania Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa (ARiMR), czyli od roku 1993. Na przestrzeni lat zmieniała się liczba dostępnych linii kredytowych, celowość ich przeznaczenia, jednak wiele z nich (choćby oznaczonych symbolami mIP, mMR, mKZ) istnieje, w prawie niezmiennionej postaci, do dnia dzisiejszego. Źródłem pomocy unijnej natomiast były i są w głównie fundusze: strukturalny i spójności. Najważniejsze programy realizowane z wykorzystaniem środków unijnych od roku 2004 to: SPO, PROW 2004–2006 i obowiązujący nadal PROW 2007–2013 [Stefko 2009].

Same jednak możliwości, choćby wyjątkowo atrakcyjne dla pozostałych uczestników rynku, nie zawsze jednak przekładają się na wymierne efekty u producentów ogrodniczych. Jednym z warunków bowiem uzyskania wsparcia finan-

sowego jest właściwe zaplanowanie określonego przedsięwzięcia, co w praktyce sprowadza się do wykonania nie tylko poprawnego, ale i atrakcyjnego (z punktu widzenia dawcy kapitału) biznesplanu. Jak wynika z badań przeprowadzonych na Uniwersytecie Przyrodniczym w Poznaniu w 2009 roku, w których uczestniczyły banki wskazane przez Agencję Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa jako współpracujące przy udzielaniu kredytów preferencyjnych, potencjalni beneficjenci mają ogromne trudności w poprawnym przygotowaniu wymaganego dokumentu. Choć najczęściej wymagany i wykorzystywany jest tzw. wzorcowy plan inwestycji (kompletny, dostępny w Internecie przykładowy wzorzec biznesplanu, w którym należy uzupełnić jedynie brakujące elementy), do wyjątkowych należą sytuacje, w której zostaje on przyjęty, bez poprawek, za pierwszym razem.

Bez względu zatem na to, jak burzliwe byłyby dyskusje na temat poprawności i zakresu wsparcia finansowego całego sektora rolnego, uczciwie należy powiedzieć, że kłopoty na tym polu mają zarówno instytucje, jak i sami zainteresowani, których wiedza na temat umiejętnego planowania podjętych do realizacji działań pozostawia sporo do życzenia.

Podnoszenie konkurencyjności

Zarówno integracja produkcji i producentów, jak również pozyskiwanie wsparcia finansowego mają tak naprawdę za zadanie podnoszenie konkurencyjności jednostek i całej branży ogrodniczej. Sama konkurencyjność rozumiana bywa na wiele sposobów, ale przyjmując za Szczepaniak [2005], że jest to zdolność do konkurowania, można odnieść ją w produkcji ogrodniczej przede wszystkim do jakości, wielkości produkcji i sprzedaży.

Standardy dotyczące jakości z jednej strony narzucane są ogrodnikom odgórnie. W Polsce obowiązują obecnie przede wszystkim trzy systemy:

- HACCAP – Analiza Zagrożeń i Krytyczny Punkt Kontrolny – dotyczy wszystkich przedsiębiorstw branży spożywczej,
- GMP – Dobra Praktyka Produkcyjna,
- GHP – Dobra Praktyka Higieniczna.

Systemy GMP i GHP obowiązują na etapie produkcji pierwotnej. Standardy jakości dotyczą głównie: ogólnych spraw związanych z jakością, sortowaniem, tolerancją dotyczącą jakości i wielkości, znakowania i opakowania. Z drugiej strony, producenci konkurują o klienta jakością obsługi, dostosowując się częstokroć do indywidualnych gustów i upodobań swoich odbiorców, którzy, jak wynika z badań przeprowadzonych przez Jabłońską i Pawlak [2005], interesują się przede wszystkim świeżością, stopniem dojrzałości i czystością. Zarówno na rynkach detalicznych, jak i hurtowych odbiorcy zwracają uwagę na sposób wyeksponowania to-

waru, jego opakowanie i wiele innych walorów związanych z rodzajem produktu. Chcąc być zatem konkurencyjnymi na płaszczyźnie jakości, polscy ogrodnicy powinni znać i bacznie śledzić ewentualne zmiany nie tylko w przepisach prawnych, ale również w upodobaniach i potrzebach swoich klientów.

Jak wynika z danych statystycznych, dostępnych niestety jedynie dla owoców i warzyw, pod względem wielkości produkcji i zajmowanej powierzchni uprawnej w Polsce prym wiodą sady owocowe i warzywa polowe, takie jak kapusta, cebula i marchew jadalna [GUS 2010]. Mając jednak na uwadze, że w produkcji ogrodniczej niemalą rolę odgrywają także warzywa i kwiaty uprawiane pod osłonami, trudno porównywać wielkość czy powierzchnię produkcyjną między tak różnymi rodzajami działalności. I choć łączna powierzchnia upraw zajmowanych przez produkcję ogrodniczą jest znikoma w porównaniu z zajmowaną przez produkcję rolniczą (stanowi około 3% wszystkich terenów przeznaczonych na cele rolnicze), bezsprzecznie słuszny wydaje się jednak postulat wysuwany w opracowaniu pod redakcją Chmielewskiej [Kierunki rozwoju rolnictwa... 2008] o potrzebie koncentracji ziemi w rękach producentów, których gospodarstwa osiągają nie mniej niż 8 ESU standardowej nadwyżki bezpośredniej. Gospodarstwa takie uważane są za rozwojowe i w produkcji ogrodniczej wzrastająca ich liczba przyczynić się może w znaczący sposób nie tylko do zwiększenia obrotu towarowego całej branży, ale również do podniesienia jej konkurencyjności.

Wspomniany właśnie obrót towarowy jest kolejnym ważnym aspektem przy rozpatrywaniu konkurencyjności polskiej produkcji ogrodniczej w kontekście uwarunkowań jej rozwoju. Odbywa się on w różny sposób, od zaopatrzenia bezpośrednio u producenta, przez rynki lokalne na wymianie poprzez duże hurtownie i giełdy kończąc. Z punktu widzenia gospodarczego państwa najważniejsza jest jednak wymiana międzynarodowa, która w przypadku owoców i warzyw eksportowanych z naszego kraju odbywa się przede wszystkim z Niemcami, Wielką Brytanią, Holandią i Francją i stanowi 32–35% całej wysyłanej za granicę polskiej produkcji roślinnej. Aby określić poziom konkurencyjności polskiego eksportu owoców, warzyw i ich przetworów zestawiono w tabeli 1 poziom wskaźników ujawnionych przewag komparatywnych (RCA) i konkurencyjności handlu zagranicznego Lafaya (LFI).

Przy założeniu, że poziom wskaźnika RCA wyższy od jedności świadczy o ujawnianiu przewag komparatywnych w eksporcie, stwierdzić należy, iż wszystkie wymienione w tabeli 1 produkty ogrodnicze mają udział w polskim eksporcie na poziomie wyższym od udziału tych grup produktów w eksporcie światowym. Ogół polskich produktów rolno-spożywczych charakteryzuje się również podobnymi parametrami, ale produkty ogrodnicze przewyższają je (z wyjątkiem owoców i orzechów) w prawie każdym z analizowanych okresów. Obliczenia wskaźników Lafaya (LFI) potwierdzają tę sytuację. W tym przy-

Tabela 1

Wskaźniki ujawnionych przewag komparatywnych (RCA) i konkurencyjności handlu zagranicznego Lafaya (LFI) w polskim eksporcie wybranych artykułów ogrodniczych na rynek światowy.

Wyszczególnienie	2003	2005	2007	2008
RCA				
Warzywa	2,03	2,15	2,04	2,14
Owoce i orzechy	1,66	1,36	1,41	1,57
Przetwory z owoców i warzyw	2,38	2,48	2,19	2,25
Produkty rolno-spożywcze ogółem	1,08	1,46	1,44	1,34
LFI				
Warzywa	2,96	1,53	1,04	1,09
Owoce i orzechy	-2,27	-2,98	-2,68	-2,04
Przetwory z owoców i warzyw	3,20	1,31	1,05	1,60

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Ocena konkurencyjności... 2009, IERiGŻ, Warszawa.

padku bowiem najkorzystniej wypadają wskaźniki o wartościach wyższych od zera, oznaczające, że Polska ma względem zagranicy przewagę komparatywną w eksporcie omawianych produktów. Ponownie najmniej korzystną sytuację odnotowano w przypadku owoców i orzechów, natomiast potwierdzono wysoką pozycję przetworów z owoców i warzyw, które najczęściej opuszczają nasz kraj w postaci koncentratów soków lub mrozonek.

Zdobytą przez lata pozycję w obrocie międzynarodowym produktami ogrodniczymi należy zatem umacniać, a także stwarzać możliwości jej rozwoju w stosunku do pozostałego, bardzo szerokiego asortymentu produktów ogrodniczych.

Podsumowanie

Podobnie jak różnorodna jest sama produkcja ogrodnicza, tak i wielorakie są uwarunkowania jej rozwoju. Dotyczą licznych aspektów działalności, zarówno w skali mikro-, jak i makroekonomicznej, od produkcji, przez jej przygotowanie do sprzedaży, na zbycie kończąc. Każdy z nich jest ważny i pełni określoną rolę w rozwoju produkcji ogrodniczej jako całości.

W artykule zdecydowano się jednak skoncentrować na trzech zasadniczych zagadnieniach związanych z integracją produkcji i producentów, pozyskaniem wsparcia finansowego, a także podnoszeniem konkurencyjności polskiego ogrodnictwa. Szczególną uwagę poświęcono konieczności współpracy zarówno w powiązaniach poziomych, pionowych, jak i równoległych między samymi producentami, ale także podmiotami znajdującymi się w ich bezpośrednim oto-

czeniu. Podniesiono problematyczną kwestię łączenia się ogrodników w grupy producenckie i brak dużych sukcesów na tym polu w skali kraju. Ponadto poruszono sprawy związane ze wsparciem przez państwo działań, zwłaszcza o charakterze inwestycyjnym, w ramach udostępniania i koordynowania pomocy zarówno krajowej, jak i unijnej. Zwrócono przy tej okazji uwagę na fakt, iż samo zorganizowanie możliwości nie wystarcza w momencie, kiedy wielu potencjalnie zainteresowanych nie ma umiejętności skorzystania z nich (choćby nieumiejętność wykonania niezbędnie wymaganych przy udzielaniu wsparcia finansowego biznesplanów). Przy aspekcie podnoszenia konkurencyjności wskazano na konieczność likwidacji małych, nieefektywnych gospodarstw przez przejmowanie ich przez jednostki bardziej wydajne ekonomicznie. Sporo uwagi poświęcono kwestiom związanym z jakością, a także pozycją Polski na arenie międzynarodowej w wymianie produktami ogrodnictwami.

Warto podkreślić, iż w każdym z omawianych obszarów zarówno państwo, jako koordynator wielu działań, jak i polscy ogrodnicy osiągają wiele sukcesów. Sporo jest jednak jeszcze do zrobienia. Zmiany wprowadzać trzeba, nie zawsze dokładnie naśladowując drogę wybraną w przeszłości przez producentów unijnych. Może warto poszukać własnych rozwiązań, co zasugerowali autorzy opracowania poświęconego kierunkom rozwoju rolnictwa i obszarów wiejskich w Polsce [Kierunki rozwoju rolnictwa... 2008] i na przykład więcej uwagi poświęcić ekologii i dziedzictwu kulturowemu, co zostało zaniedbane przez państwa zachodnie. Bez względu na to, którą drogę się wybierze, bezwzględnie należy przede wszystkim dbać o to, co już się osiągnęło, i dokładać wszelkich starań nie tylko o stworzenie nowych możliwości w przyszłości, ale i o faktyczny rozwój produkcji ogrodniczej w Polsce.

Literatura

- BANASZCZYK M. 2007: *Sposoby wspierania gospodarstw rolnych przez ARiMR*. Problemy współczesnej praktyki zarządzania, tom II. Wyd. Politechniki Łódzkiej, Łódź, s. 86.
- CHMIELEWSKA B. 2008: *Kierunki rozwoju rolnictwa i obszarów wiejskich w wybranych krajach europejskich*. IERiGŻ, Warszawa.
- GOŁASZEWSKA B. 2004: *Szanse i bariery funkcjonowania grup producentów rolnych w Polsce*. Roczniki Naukowe SERiA, t. VI, z. 2, s. 150–153.
- HUNEK T. 2006: *Modelowanie plasowania sektora rolnego Polski w poszerzonej Unii Europejskiej*. Perspektywy rolniczej Polski w Unii Europejskiej – 25. red. T. Hunek, Wyd. Wieś Jutra, Warszawa, s. 13.
- JABŁOŃSKA L., PAWLAK J. 2005: *Wymagania jakościowe na rynku ogrodnictwem*. Owoce – Warzywa – Kwiaty, nr 3/2005, s. 2–3.
- POCZTA W. 2005: *Ocena skutków integracji Polski z UE dla sektora rolnego (raport dla UKiE)*. Poznań, maszynopis, s. 52.

- PRUS P. 2006: *Opinie rolników na temat współpracy w ramach grup producentów rolnych*. Roczniki Naukowe SERiA, t.VII, z. 1, s. 150–153.
- ROWIŃSKI J. 2006: *Miejsce rolnictwa polskiego w rolnictwie europejskim*, Perspektywy rolniczej Polski w Unii Europejskiej – 25, red. T. Hunek. Wyd. Wieś Jutra, Warszawa, s. 38.
- STEFKO O. 2009: *Wsparcie finansowe gospodarstw rolnych woj. wielkopolskiego po wejściu Polski do Unii Europejskiej*. ZN SGGW, t. 8 (XXIII), Warszawa, s. 174–181.
- STEFKO O., ŁĄCKA I. 2009: *Inwestycje w ogrodnictwie i metody oceny ich efektywności*. Wyd. UP Poznań, Poznań, s. 10.
- SZCZEPANIAK I. 2005: *Ocena konkurencyjności polskich producentów żywności*. IERiGŻ, nr 15, Warszawa, s. 7.
- TANGERMANN S. 2004: *How Can Policy Contribute to Enhancing Competiveness of Agriculture?* Planting seeds for rural Europe – Rural policy perspectives for a wider Europe. Second European Conference on Rural Development. Salzburg Conference Center. Salzburg, Austria 12–14 November 2003. Office for Official Publications of European Communities.
- WINNICKI T. 2007: *Dystrybucja warzyw w Polsce w kontekście rynku UE*. Roczniki Naukowe SERiA, t. IX, z. 5, Kraków, s. 225.
- ZAWOJSKA A. 2008: *Uwarunkowania i kanały finansowania rolnictwa w Polsce*. ZN SGGW nr 65, Warszawa, s. 95.

Conditions on development of Polish horticulture

Abstract

In article was presented conditions on development of Polish horticulture, connected with the aspects: integration production and producers acquire the financial support and rising of competitiveness. The problem was presented both in micro and macroeconomic side. There were turned the solution for the necessity changes in state and horticultural producers activities.

