

Część 1.

**Produkcja rolnicza
i przetwórstwo rolne**

**Agricultural production
and processing**

Część 2.

Polityka rolna i żywnościowa

Agricultural and food policy

Część 3.

**Handel rolny i międzynarodowe
stosunki gospodarcze**

**Agricultural trade and
international economic relations**

Część 4.

Czynnik ludzki w rolnictwie

Human factor in agriculture

**Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie
Warsaw Agricultural University**

Problemy rolnictwa światowego Tom XV

Międzynarodowa Konferencja Naukowa
pod patronatem Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi

**ROLNICTWO I GOSPODARKA ŻYWNOŚCIOWA POLSKI
W RAMACH UNII EUROPEJSKIEJ**

**POLISH AGRICULTURE AND FOOD ECONOMY WITHIN
THE EU FRAMEWORK**

**Wydawnictwo SGGW
Warszawa 2006**

Recenzenci:

prof. dr hab. Jan Górecki
prof. dr hab. Henryk Manteuffel Szoega
dr hab. Julian Krzyżanowski, prof. nadzw. SGGW
dr hab. Stanisław Stańko, prof. nadzw. SGGW
dr inż. Mariusz Hamulczuk
dr inż. Marcin Idzik
dr inż. Zdzisław Jakubowski
dr inż. Elżbieta Kacperska
dr inż. Tomasz Klusek
dr inż. Dorota Komorowska
dr inż. Jakub Kraciuk
dr inż. Janusz Majewski
dr inż. Agnieszka Sobolewska
dr inż. Alicja Stolarska

Wydanie publikacji dofinansowane przez Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi

Redakcja naukowa: prof.dr hab. Henryk Manteuffel Szoega, prof. dr Wallace E. Tyner

ISBN 83-7244-782-9

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	8
-----------------	---

Część 1. Produkcja rolnicza i przetwórstwo rolne **Agricultural production and processing**

– *Arkadiusz Artyszak*

Wpływ reformy rynku cukru na sytuację cukrownictwa i plantatorów buraka cukrowego w Polsce

Influence of the reform of the European Union sugar market on situation of sugar industry and planters of sugar beet in Poland 11

– *Marta Domagalska-Grędyś*

Ocena polskich sadów jabłoniowych z uwzględnieniem odmian w początkowym okresie członkostwa w UE

Evaluation of the Polish apple orchards with regard to the planted varieties in the early period of membership in the European Union 16

– *Joanna Kaczmarek*

Zróżnicowanie regionalne potencjału produkcyjnego oraz dochodowości indywidualnych gospodarstw rolnych w Polsce z uwzględnieniem wybranych typów rolniczych (na podstawie FADN)

Regional diversification of production potential and production and economic results for family farms in Poland with respect to selected types of farming (on the basis of FADN) .. 26

– *Sylwia Kierczyńska*

Produkcja jabłek w Polsce i perspektywy jej rozwoju po przystąpieniu do Unii Europejskiej

Apple production in Poland and its perspectives after joining the European Union 36

– *Dorota Komorowska*

Perspektywy rozwoju rolnictwa ekologicznego w Polsce

Perspectives of organic farming development in Poland 43

– *Elwira Laskowska*

Wycena produkcji rolniczej w toku w opinii rzeczoznawców

Expert opinions on the valuation of agricultural production in progress 49

– *Beata Madras-Majewska, Janusz Majewski*

Oplacalność i perspektywy produkcji miodu w Polsce

The profitability of and perspectives for honey production in Poland 58

– *Adam Marcysiak*

Wpływ struktury agrarnej na zróżnicowanie wyników produkcyjno-ekonomicznych gospodarstw rolnych

Influence of the agrarian structure on the differentiation of productive and economic results in agricultural farms 69

– <i>Agnieszka Sobolewska</i> Ekonomiczna efektywność ośrodka jeździeckiego na terenach wiejskich Economic efficiency of a horse riding centre situated in the rural areas	77
– <i>Marek Stachowiak</i> Ocena sytuacji wybranych gospodarstw w oparciu o elementy analizy wskaźnikowej przed i po wstąpieniu Polski do UE Appraisal of the situation of selected farms before and after Polish accession to the EU using elements of indicator analysis	84
– <i>Zdzisław Wójcicki</i> Postęp technologiczny i energochłonność produkcji rolniczej w Polsce Technological progress and consumption of energy in the agricultural production in Poland	95
– <i>Józef Żuk</i> Perspektywy rozwoju rolnictwa i gospodarki żywnościowej w Polsce po przystąpieniu do UE Agriculture and food economy development perspectives in Poland after the accession to the EU	104
 Część 2. Polityka rolna i żywnościowa Agricultural and food policy	
– <i>Agnieszka Biernat-Jarka</i> Finansowe wsparcie rolnictwa i obszarów wiejskich w UE, w latach 2007-2013 European Union financial support to agriculture and rural areas in 2007-2013	117
– <i>Małgorzata Błażejowska</i> Społeczne uwarunkowania rozwoju lokalnego na przykładzie obszarów wiejskich województwa zachodniopomorskiego Social conditions for the local development of rural areas in the West-pomeranian voivodeship	124
– <i>Andrzej Czyżewski, Piotr Kułyk</i> System wsparcia rolnictwa w Unii Europejskiej i krajach o zróżnicowanym poziomie rozwoju gospodarczego Support systems for agriculture in EU and other countries with differentiated levels of economic development	133
– <i>Franciszek Kapusta</i> Uwarunkowania strategii rozwoju polskiego rolnictwa w ramach Unii Europejskiej Conditions for strategy of Polish agricultural development in the EU	143
– <i>Joanna Karpińska</i> Rola gmin w finansowaniu ochrony środowiska w aspekcie przystąpienia do Unii Europejskiej The role of communal authorities in financing environmental protection after the Polish accession to the EU	152

– <i>Wojciech Łęczycki</i> Opodatkowanie rolnictwa w Polsce w świetle obowiązujących uregulowań Taxation of Polish agriculture according to the current law regulations	161
– <i>Agata Marcysiak</i> Oddziaływanie wsparcia finansowego środkami UE na sytuację dochodową polskiego rolnictwa Influence of EU financial support on agricultural incomes in Poland	170
– <i>Beata Pietraszek, Ewa Dłubakowska-Puzio</i> Analiza SWOT obszarów wiejskich Polski jako państwa członkowskiego Unii Europejskiej SWOT analysis of Polish rural areas in the light of Polish membership in the European Union	178
– <i>Renata Przygodzka</i> Polityka rolna Unii Europejskiej w świetle mierników OECD EU Common Agricultural Policy in light of OECD indicators	188
– <i>Jerzy Rembeza, Jacek Chotkowski</i> Powiązanie cen produktów rolnych pomiędzy rynkiem polskim a rynkami UE Price linkages between Polish and EU agricultural markets	198
– <i>Tomasz Siudek</i> Czy redystrybucja funduszy unijnych na rozwój rolnictwa i obszarów wiejskich stanowi szansę poprawy sytuacji finansowej banków spółdzielczych w Polsce? Does redistribution of EU funds for agricultural and rural development give a chance for improvement of cooperative banks' financial situation in Poland?	205
– <i>Monika Szafrńska</i> Rola banków spółdzielczych w rozwoju rolnictwa i obszarów wiejskich The role of co-operative banks in the development of agriculture and rural areas	213
– <i>Aldona Zawojcka</i> Przepływy finansowe środków unijnych na rozwój rolnictwa i obszarów wiejskich w Polsce Financial flows of the EU funds on agricultural and rural development in Poland	221
Część 3. Handel rolny i międzynarodowe stosunki gospodarcze Agricultural trade and international economic relations	
– <i>Ryta Iwona Dziemianowicz</i> Specyfika konstrukcji podatku dochodowego obciążającego gospodarstwa rolne w Unii Europejskiej The characteristics of the income tax imposed on farms in the European Union	235
– <i>Dominik K. Gajowiak</i> Produkty regionalne szansą poprawy konkurencyjności polski w Unii Europejskiej Regional products as a chance for Polish competitiveness improvement in the European Union	246

– *Anna Jakubczak, Małgorzata Śrubkowska*

Zmiany wybranych elementów rynku mięsa drobiowego w Polsce na tle pozostałych krajów UE

Changes in selected elements of the chicken meat market in Poland against the background of markets in the other EU countries 254

– *Elżbieta Kacperska*

Polski handel zagraniczny zbożami i ich przetworami po integracji z Unią Europejską

Polish foreign trade in cereals and cereal products after accession

to the European Union 261

– *Katarzyna Karbowiak*

Prognozy polskiego ruchu turystycznego na tle trendów europejskich i światowych

Prognosis of touristic traffic in Poland on the background of trends in the European

and world tourism 273

– *Jakub Kraciuk*

Procesy konsolidacji w polskim sektorze bankowym

Consolidation processes in the Polish banking sector 282

– *Julian T. Krzyżanowski*

Polski handel zagraniczny produktami rolno-spożywczymi ze wschodem (Europa Wschodnia, kraje Bliskiego i Dalekiego Wschodu) – bariery dla eksportu

Polish foreign trade in agricultural products with the East (Eastern Europe, Middle and Far

East) – barriers to trade 293

– *Radostaw Lewandowski*

Uwarunkowania produkcji oraz wewnątrz- i zewnątrz unijnego handlu wołowiną i cielęciną w Polsce

Production and intra- as well as extra-EU beef and veal trade conditions for Poland 301

– *Edyta Pawlak*

Analiza udziału grupy nowych członków Unii Europejskiej w światowym handlu rybami i przetworami rybnymi

Analysis of the share of the new EC member states in the global trade in fish and fish

products 312

– *Ludmiła D. Pawłowska, O.M. Jacenko*

Pozycja konkurencyjna ukraińskich produktów rolno-spożywczych na rynku światowym

competitiveness of Ukrainian agricultural products in the world market 321

– *Joanna Pawłowska-Tyszko, Małgorzata Śrubkowska*

Charakterystyka cen miodu

Differences in honey prices 330

– *Walenty Pocza, Anna Fabisiak*

Sytuacja dochodowa rolnictwa w krajach Europy Środkowej i Wschodniej

The income situation in agriculture in the CEE countries 337

– *Walenty Poczta, Karolina Pawlak*

Konkurencyjność polskich produktów rolno-spożywczych w handlu wewnątrzwspólnotowym
Competitiveness of Polish agri-food products in intra-EU trade 344

– *Stanisław Stańko*

Tendencje w produkcji, konsumpcji i handlu zagranicznym na rynku mleka i jego artykułów
w latach 1990-2005

Tendencies in production, consumption and Polish foreign trade in milk and dairy products in
years 1990-2005 357

– *Krystyna Szybiga*

Zmiany produkcji i handlu żywnością w Unii Europejskiej

Changes in production and foreign trade in food products in the European Union 369

– *Elżbieta Szymańska*

Wpływ rozszerzenia UE na rynek wieprzowiny w Polsce

Influence of the EU enlargement on the pork market in Poland 377

Część 4. Czynniki ludzkie w rolnictwie

Human factor in agriculture

– *Karolina Babuchowska, Wiesława Lizińska, Anna Opryszczko*

Przyszłość zawodowa studentów kierunków rolniczych w wybranych krajach UE

Professional prospects of agricultural studies graduates in selected EU countries 389

– *Agnieszka Borowska*

Zmiany w wydatkach gospodarstw domowych dziesięciu nowych członków Unii
Europejskiej

Changes in household expenditures in the new EU member states 399

– *Marzena Długokęcka, Nina Drejerska*

Szkolenie pracowników jako narzędzie wspomagania procesów uczenia się

Employee training as a support instrument of rural development 408

– *Natalia Gudkowa*

Metody oceny kadr w warunkach rynkowych

Methods of staff appraisal in a market economy 417

– *Marta Kawa, Ryszard Kata*

Spółdzielczość w rolnictwie i gospodarce żywnościowej w Polsce w aspekcie europejskich
procesów integracyjnych

The cooperative movement in agriculture and the food economy in Poland in light of the
European integration process 424

– *Józef Kobylecki*

Kapitał ludzki jako determinanta rozwoju obszarów wiejskich

Human capital as a determinant of development of rural areas 433

Przedmowa

Niniejszy tom „Problemów rolnictwa światowego” stanowi zbiorową publikację recenzowanych artykułów nadesłanych do redakcji w związku z konferencją „Rolnictwo i gospodarka żywnościowa Polski w ramach Unii Europejskiej”. 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

WPŁYW REFORMY UNIJNEGO RYNKU CUKRU NA SYTUACJĘ CUKROWNICTWA I PLANTATORÓW BURAKA CUKROWEGO W POLSCE

INFLUENCE OF THE REFORM OF THE EUROPEAN UNION SUGAR MARKET ON SITUATION OF SUGAR INDUSTRY AND PLANTERS OF SUGAR BEET IN POLAND

Synopsis. Reforma unijnego rynku cukru będzie bardzo niekorzystna dla polskiego cukrownictwa i plantatorów. Pozostaną tylko najwydajniejsze cukrownie o najmniejszych kosztach produkcji. Natomiast uprawą buraków cukrowych będą tylko zajmować się najlepsi plantatorzy (wysokie plony cukru, małe koszty produkcji).

Słowa kluczowe: reforma unijnego rynku cukru, burak cukrowy, przemysł cukrowniczy

Wstęp i cel pracy

Reforma unijnego rynku cukru weszła w życie 1 lipca 2006 r. i będzie obowiązywać do 30 września 2015 r. Wprowadziła ona drastyczne obniżenie cen cukru, skupu buraków cukrowych oraz zachętę do rezygnacji z produkcji cukru.

Celem pracy jest próba określenia wpływu reformy rynku cukru na sytuację cukrownictwa i plantatorów buraka cukrowego w Polsce w latach 2006/07-2009/10.

Materiał i metody

Do obliczeń cen cukru przyjęto wprowadzoną przez reformę cenę referencyjną, która w ciągu najbliższych czterech lat zmaleje o 36% [Rozporządzenie... 318/2006]. Od roku gospodarczego 2007/2008, kwoty cukru przydzielone cukrowniom podlegają opłacie produkcyjnej w wysokości 12 euro za tonę cukru kwotowego. Cukrownie mogą zażądać od plantatorów buraków cukrowych poniesienia do 50% opłaty produkcyjnej, dlatego do obliczeń przyjęto połowę tej kwoty. Uwzględniono także opłatę restrukturyzacyjną [Rozporządzenie... 320/2006].

Wartość nadwyżki bezpośredniej uprawy buraków cukrowych wyliczono dla plonu 50 t/ha. Cenę minimalną skupu buraków cukrowych w 2005 r. obliczono jako średnią cen kwot A i B. Założono, że koszty bezpośrednie produkcji są w takiej samej wysokości w

¹ Dr inż., Katedra Agronomii SGGW, ul. Nowoursynowska 159, 02-776 Warszawa, tel. (0-22) 59 32 702, 0-663-738-124, e-mail: arkadiusz_artyszak@sggw.pl

poszczególnych latach. Zostały one wyliczone dla jednego z gospodarstw zajmujących się uprawą buraka cukrowego w woj. lubelskim, na podstawie notatek rolnika. Wartość podstawowej płatności obszarowej przyjęto wg stawek za rok 2005, a wartość płatności cukrowej zgodnie z szacunkami Krzyżanowskiej [2006]. Obliczeń dokonano dla kursu 1 euro = 4,00 zł.

Wyniki badań

Wyniki obliczeń cen cukru przedstawiono w tabeli 1. Po uwzględnieniu opłaty restrukturyzacyjnej (w latach 2006/07-2008/09) i połowy opłaty produkcyjnej (od roku 2007/08) cena referencyjna cukru dla cukrowni zmaleje w roku 2006/07 w stosunku do roku 2005/06 o 20%, w roku 2007/08 o 29%, w roku 2008/09 o 36%, a w roku 2009/10 o 37%. Poza tym ograniczono możliwość interwencji na rynku cukru, która jako środek przejściowy utrzymana zostanie tylko w najbliższych czterech latach (od roku 2006/2007). Maksymalna ilość cukru, która będzie mogła nią być objęta w całej UE wynosi zaledwie 600 tys. t rocznie, a cena interwencyjna będzie równa 80% ceny referencyjnej z następnego roku. Jednak nie sama obniżka cen cukru wydaje się najgroźniejsza dla polskich cukrowni. Problemem będzie przede wszystkim ponoszenie bardzo wysokiej opłaty restrukturyzacyjnej przez zakłady. W roku 2006/07 wynosi ona 126,4 euro, czyli 505,60 zł za tonę, z czego 60% (303,36 zł) spółki cukrowe muszą wnieść do końca lutego 2007 r. W najgorszej sytuacji znajdzie się Krajowa Spółka Cukrowa S.A., w której proces restrukturyzacji nie został jeszcze zakończony. Przyjmując limit produkcji cukru dla tej spółki w wysokości 640 tys. t oznacza to wydatek do końca lutego 2007 r. w wysokości 194 150 tys. zł! Tymczasem na koniec roku obrotowego 2004/2005 zysk netto KSC wyniósł 7 399 tys. zł (<http://polski-cukier.pl>). Nawet gdy weźmie się pod uwagę mniejsze koszty zakupu surowca (4 mln t buraków x 13,66 euro = 54,64 mln euro, czyli 218 560 tys. zł), oznacza to duże problemy finansowe dla KSC S.A, bo łączna opłata restrukturyzacyjna w roku 2006/07 wyniesie 323 584 tys. zł. W roku 2007/08 sytuacja będzie jeszcze trudniejsza, bo opłata restrukturyzacyjna wzrośnie do 173,8 euro/t, co oznacza konieczność wniesienia opłaty w wysokości 444 928 tys. zł! Skąd spółka weźmie na to środki?

Dla polskiej branży cukrowniczej groźne są także bardzo wysokie premie za zamykanie produkcji (tab. 2). Ma to stymulować je do jak najszybszego ograniczania produkcji cukru. Oznacza to, że za zamknięcie cukrowni w latach 2006/07-2007/08 jej właściciel otrzyma 2920 zł za każdą tonę cukru. Biorąc pod uwagę cukrownię o limicie 30 tys. t oznacza to kwotę 87 600 tys. zł! Można sobie wyobrazić, że z tego powodu część

koncernów zagranicznych może zdecydować o zaprzestaniu produkcji cukru w Polsce, a taką samą ilość cukru może importować do Polski z innych krajów, np. z Niemiec, gdzie nadal będą prowadziły produkcję.

Tabela 1. Ceny cukru w latach 2005/06-2009/10

Table 1. Sugar prices in 2005/06-2009/10

	2005/6	2006/7	2007/8	2008/9	2009/10
Do roku 2006/07 cena interwencyjna, a później cena referencyjna (na poziomie konsumenta) (euro/t)	631,9	631,9	631,9	524,0	404,4
(zł/t)	2527,6	2527,6	2527,6	2096,0	1617,6
Opłata restrukturyzacyjna (euro/t)	0	126,4	173,8	113,3	0,0
(zł/t)		505,6	695,2	453,2	
Opłata produkcyjna (euro/t)	0	0	6,0	6,0	6,0
(zł/t)			24,0	24,0	24,0
Cena referencyjna cukru pomniejszona o opłatę restrukturyzacyjną i produkcyjną (euro/t)	631,9	505,5	452,1	404,7	398,4
(zł/t)	2527,6	2022,0	1808,4	1618,8	1593,6

Źródło: obliczenia własne na podstawie Rozporządzeń Rady (WE) nr 318 i 320/2006.

Tabela 2. Rekompensaty za zamykanie produkcji cukru

Table 2. Compensations for closing down sugar plant

Operacja	2006/2007	2007/2008	2008/2009	2009/2010
Całkowity demontaż cukrowni (euro/t)	730,00	730,00	625,00	520,00
(zł/t)	2920	2920	2500	2080

Źródło: opracowanie własne na podstawie Rozporządzenia Rady (WE) nr 320/2006.

Wysokie rekompensaty za zamykanie produkcji cukru dla cukrowni są największym zagrożeniem dla polskich plantatorów. Jeśli cukrownia, do której odstawiają buraki zdecyduje się zaprzestać produkcję, plantatorzy nie będą mieli na to w zasadzie wpływu. Dla plantatorów i dostawców maszyn specjalistycznych przewidziano co najmniej 10% pomocy restrukturyzacyjnej, w szczególności jako odszkodowanie za inwestycje w maszyny specjalistyczne, które tracą na wartości. Rządy poszczególnych państw członkowskich UE będą mogły zwiększyć tę kwotę stosownie do konkretnej sytuacji, po konsultacji z zainteresowanymi stronami. Związki plantatorów domagają się, aby premia za zamykanie produkcji cukru była dzielona po połowie dla cukrowni i dla plantatorów. W ten sposób znacznie spadłaby jej atrakcyjność dla tych zagranicznych producentów cukru, którzy zamierzaliby jak najszybciej zamknąć w Polsce swoje cukrownie.

Wyliczenia nadwyżki bezpośredniej produkcji buraków cukrowych przedstawiono w tabeli 3. Wynika z nich, że jej wartość zmaleje z 4903 zł/ha w roku 2005/06 do 3837 zł/ha w roku 2006/07, a w kolejnych latach zmniejszy się do 3535 zł/ha. Oznacza to zmniejszenie nadwyżki bezpośredniej w roku 2006/07 o 22% w stosunku do roku 2005/06, a w kolejnych trzech latach odpowiednio o 26, 26 i 28%.

Tabela 3. Nadwyżka bezpośrednia z uprawy buraka cukrowego w latach 2005/06-2009/10

Table 3. Direct surplus in the sugar beet production in 2005/06-2009/10

Pasrametr	j.m.	2005/06	2006/07	2007/08	2008/09	2009/10
Plon	t/ha	50	50	50	50	50
Cena minimalna	euro/t	45,74	32,86	29,78	27,83	26,29
Udział w opłacie produkcyjnej	euro/t	-	0,78	0,78	0,78	0,78
Kompleksowa obsługa dostawy	euro/t	2,50	2,50	2,50	2,50	2,50
Cena skupu	euro/t	43,24	29,58	26,50	24,55	23,01
Płatność cukrowa	euro/t	-	8,33	10,32	12,32	13,39
Cena skupu + płatność cukrowa	euro/t	43,24	37,91	36,82	36,87	36,40
Dopłaty bezpośrednie						
Wartość z 2005 r.	zł/ha	225	225	225	225	225
Wartość produkcji z dopłatą i płatnością cukrową	zł/ha	8873	7807	7589	7599	7505
Nasiona	zł/ha	700	700	700	700	700
Nawozy	zł/ha	530	530	530	530	530
Środki ochrony roślin	zł/ha	970	970	970	970	970
Koszty uprawy	zł/ha	870	870	870	870	870
Usługi: zbiór kombajnem	zł/ha	900	900	900	900	900
Koszty bezpośrednie	zł/ha	3970	3970	3970	3970	3970
Nadwyżka bezpośrednia	zł/ha	4903	3837	3619	3629	3535

Źródło: opracowanie własne.

Podsumowanie i wnioski

Przedstawione obliczenia wskazują, że reforma unijnego rynku cukru będzie bardzo niekorzystna dla polskiego cukrownictwa jak i plantatorów. Na rynku pozostaną jedynie najbardziej wydajne zakłady, które ograniczą koszty produkcji do minimum, np. przez maksymalne wydłużenie czasu trwania kampanii cukrowniczej.

Przy uprawie buraków cukrowych utrzymają się tylko najbardziej efektywni plantatorzy, którzy będą potrafili połączyć wzrost plonów z obniżeniem kosztów. W Zachodniej Europie zakłada się docelowo utrzymanie uprawy buraków przez tych plantatorów, którzy będą uzyskiwać 15 t cukru/ha, gdy w Polsce najlepsi producenci uzyskują 9-10 t/ha. W związku z tym w rejonach o mniej korzystnych warunkach do uprawy buraków,

w których uzyskiwanie wysokich plonów będzie niemożliwe, należy oczekiwać zaniechania ich uprawy. W tych gospodarstwach miejsce buraków będzie może zajmować rzepak, jako najbardziej obecnie perspektywiczna roślina, ze względu na olbrzymie zapotrzebowanie na surowce do produkcji biopaliw.

Literatura

<http://polski-cukier.pl>

Krzyżanowska Z. (2006): Reforma rynku cukru a płatności bezpośrednie dla plantatorów buraków cukrowych [W:] Czy produkcja buraków cukrowych w Polsce w świetle reformy rynku cukru będzie opłacalna? Mat. konf. Warszawa, ss. 5-8.

Rozporządzenie Rady (WE) nr 318/2006 z dnia 20 lutego 2006 r. w sprawie wspólnej organizacji rynków w sektorze cukru. (2006). *Dziennik Urzędowy UE* (L 58) z dnia 28 lutego 2006 r.

Rozporządzenie Rady (WE) nr 319/2006 z dnia 20 lutego 2006 r. zmieniające rozporządzenie (WE) nr 1782/2003 ustanawiające wspólne zasady dla systemów wsparcia bezpośredniego w ramach wspólnej polityki rolnej i ustanawiające określone systemy wsparcia dla rolników. (2006). *Dziennik Urzędowy UE* (L 58) z dnia 28 lutego 2006 r.

Rozporządzenie Rady (WE) nr 320/2006 z dnia 20 lutego 2006 r. ustanawiające tymczasowy system restrukturyzacji przemysłu cukrowniczego we Wspólnocie i zmieniające rozporządzenie (WE) nr 1290/2005 w sprawie finansowania wspólnej polityki rolnej. (2006). *Dziennik Urzędowy UE* (L 58) z dnia 28 lutego 2006 r.

Abstract. The reform of the European Union sugar market will be very unfavourable for the Polish sugar industry and growers. Only the best and most productive factories with the lowest costs of production will remain in business. Also, only the most efficient growers will be interested in sugar beet production (high sugar yields, low production costs).

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

OCENA POLSKICH SADÓW JABŁONIOWYCH Z UWZGLĘDNIENIEM ODMIAN W POCZĄTKOWYM OKRESIE CZŁONKOSTWA W UE

EVALUATION OF THE POLISH APPLE ORCHARDS WITH REGARD TO THE PLANTED VARIETIES IN THE EARLY PERIOD OF MEMBERSHIP IN THE EUROPEAN UNION

Wstęp

Według GUS w 2004 roku udział krajowej produkcji jabłek w UE-25 stanowił około 20%, co uplasowało nas na pierwszym miejscu największych europejskich producentów tego gatunku obok Włoch, Francji, Niemiec i Hiszpanii. Mimo to sytuacja na rynku dla sadowników nie jest korzystna, biorąc pod uwagę stopień zorganizowania i ceny. Pomijając problem integracji sadowników (będący tematem innych moich artykułów²) warto przeanalizować zmiany jakie zachodzą w obrębie produkcji tego najważniejszego gatunku owoców, który niewątpliwie tradycyjnie uprawiamy z powodzeniem i który najczęściej również kupujemy jako konsumenci. Chodzi m.in. o odpowiedzi na pytania: jak polska produkcja i zbiory jabłek kształtują się na rynku Unii Europejskiej i świata, jak wygląda zagospodarowanie produkcji krajowej, kim są odbiorcy polskich jabłek, jak zmienia się obecnie struktura nasadzeń w odpowiedzi na wymagania różnych odbiorców.

Działania jakie podejmują w ostatnich latach zarówno producenci owoców jak i szkółkarze wskazują na duże ożywienie, objawiające się m.in. upowszechnieniem kwalifikowanego materiału nasadzeniowego wg poszukiwanych na rynku odmian. Rynek zbytu dyktuje kierunek zagospodarowania produkcji, a producenci muszą szybko reagować, by ubiec konkurencję zewnętrzną przed wchodzeniem na krajowy rynek, bądź samemu zdobyć rynki zagraniczne.

Artykuł stanowi próbę ujęcia najważniejszych zmian dotyczących sadów w tym: struktury powierzchni upraw, odmian jabłoni na tle rynku jabłek (cen, eksportu) i przygotowania gospodarstw (wieku, wykształcenia właścicieli).

¹ Dr inż., email: rdomaga@cyf-kr.edu.pl

² Przykładowe publikacje z zakresu problematyki grup producenckich wśród sadowników zamieszczono w spisie literatury pod nazwiskiem autorki.

Metoda i obszar badań

Do większości analiz wykorzystano dane GUS oraz FAOSTAT, wykorzystując metodę tabelaryczną i porównawczą z uwzględnieniem lat 1995, 2000 i 2002-2005. Źródło danych stanowiły wyniki spisu reprezentacyjnego badania sadów w gospodarstwach indywidualnych uzupełnione sprawozdawczością z gospodarstw państwowych, spółdzielczych i spółek. Próbę do badania losowano z operatu gospodarstw indywidualnych uprawiających sady wykazanych w Państwowym Spisie Rolnym (PSR) w 2002 r. Uzupełnieniem badania reprezentacyjnego było "Sprawozdanie o powierzchni uprawy, liczbie drzew i krzewów oraz zbiorach owoców - Załącznik nr 2 do R – 08" (stan na 29 X 2004 r.), z którego uzyskano dane dla gospodarstw państwowych, spółdzielczych i spółek. Zakres tematyczny badania spełniał wymagania Unii Europejskiej zgodnie z Dyrektywą nr 2001/109/EC Parlamentu i Rady Europejskiej z dnia 19 grudnia 2001 r. oraz Decyzją Komisji z 27 grudnia 2001 r. Źródło informacji stanowiły: uogólnione wyniki reprezentacyjnego badania sadów, przeprowadzone w dniach 13–25 października 2004 r. na próbie 24 tys. gospodarstw sadowniczych (podmiotem tego badania były gospodarstwa indywidualne) i dane sprawozdawcze z jednostek państwowych, spółdzielczych i spółek.

Wyniki

Produkcja i zagospodarowanie jabłek

Produkcja jabłek w UE-15 w 2000 roku wynosiła 10 666 tys. ton. Z chwilą wstąpienia 10 nowych członków w 2004 roku osiągnęła 12 347 tys. ton (tabela 1). Przystąpienie Polski do Unii Europejskiej ujawniło w statystykach potencjał produkcji jabłek, który pozwolił nam osiągnąć pierwsze miejsce w rankingu unijnej grupy 25. Polska ze swoimi 2 522 tysiącami ton jabłek w 2004 roku była głównym konkurentem dla Francji (2 217 tys. ton), Włoch (2 069 tys. ton) oraz Niemiec (1 592 tys. ton), wyprzedzając takie kraje jak: Węgry (680 tys. ton), Hiszpania (603 tys. ton) czy Grecja (288 tys. ton).

Tabela 1. Produkcja jabłek w UE 1995, 2000 i 2004 roku, tys. ton

Table 1. Apple production in the EU in 1995, 2000 and 2004, thousand tons

Kraje	Rok		
	1995	2000	2004
Unia Europejska (15)	9 078	10 662	-
Unia Europejska (25)	-	-	12 347
Polska	1 288	1 450	2 522
Francja	2 516	2 157	2 217
Włochy	1 940	2 232	2 069
Niemcy	1 459	3 137	1 592
Hiszpania	816	814	603
Węgry	353	695	680
Grecja	326	314	288

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS [Rocznik... 2005]

Analizując sytuację na rynku światowym zauważalna jest tendencja wzrostowa produkcji jabłek w wielu krajach. Największą dynamikę wzrostu produkcji osiągnięto w Chinach, które w stosunku do 2002 roku zwiększyły produkcję jabłek prawie o 30% (tabela 2). Interesujące, że wśród największych producentów jabłek na świecie Polska w 2005 roku zajmowała siódmą pozycję, mimo że w okresie 2002-2005 odnotowała spadek produkcji jabłek prawie o 6%. W najbliższej przyszłości będziemy po Chinach i Stanach Zjednoczonych największym dostawcą jabłek w Europie.

Tabela 2. Najwięksi producenci jabłek na świecie w latach 2002-2005

Table 2. The biggest apple producers in the world in 2002-2005

Lp.	Kraj	Rok				
		2002	2003	2004	2005	2005 2002=100
1	Chiny	19 250	21 105	23 681	25 006	129,9
2	Stany Zjednoczone	3 866	3 988	4 726	4 254	110,0
3	Turcja	2 200	2 600	2 100	2 550	115,9
4	Iran	2 344	2 400	2 400	2 400	102,4
5	Włochy	1 855	1 610	2 136	2 194	118,3
6	Francja	2 432	2 136	2 216	2 123	87,3
7	Polska	2 167	2 427	2 521	2 050	94,6
8	Rosja	1 950	1 690	2 030	2 050	105,1
9	Niemcy	1 471	1 578	1 592	1 600	108,8
10	Chile	1 150	1 250	1 300	1 350	117,4

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych FAOSTAT.

Najważniejszym kierunkiem zbytu polskich jabłek konsumpcyjnych jest eksport. W latach 2002-2005 ogółem polski eksport jabłek konsumpcyjnych wzrósł z 386,4 do 454,4 tys. ton, w tym do UE-15 wzrósł z 16,9 do 38,3 tys. ton [Analizy... 2005, s.43]. Analizując zapotrzebowanie rynków zagranicznych zauważalne są określone preferencje w zależności od kierunku wysyłek³. Na rynku wschodnim głównym odbiorcą jest Rosja (eksport w 2005 roku 210,9 tys. ton, tj. 5,5 razy więcej niż do UE-25), a na rynku zachodnim kraje Unii Europejskiej. Dobór odmian zależy od preferencji odbiorcy odnośnie cech użytkowych jabłek. Rynek wschodni potrzebuje odmian odpornych na transport i przechowywanie, najlepiej o nazwie wypromowanej w długim okresie czasu. Bardzo trudno jest tam wypromować nowe odmiany, konkurencyjne dla odmiany Idared (Struktura odmian uprawianych w Polsce jabłoni odpowiada zapotrzebowaniu wschodnich odbiorców, tabela 5). Z kolei odbiorcy z Unii Europejskiej poszukują odmian znanych i uprawianych także u nich, upatrując możliwości zakupu po niższych cenach, zwłaszcza w okresie nieurodzajów. Niemniej w tych krajach można wykorzystać nisze produkcyjne wypromowanych już odmian. Uprawa odmian tylko dese-

³ Więcej na temat preferencji w podrozdziale: Struktura odmianowa polskich sadów jabłoniowych a segmentacja rynku odbiorców.

rowych ogranicza bowiem możliwości produkcyjne polskich gospodarstw i ich rozwój. W Polsce przeznaczają się 60% ogólnych zbiorów jabłek do przetworzenia. Należymy przy tym do liderów światowej produkcji koncentratu jabłkowego. Wysoka jakość produktu połączona z walorami smakowymi (zależnymi od klimatu) sprawia, że polski koncentrat ma mocną pozycję na rynku europejskim. Stąd w doborze odmian jabłek należy uwzględnić możliwości zbytu do przetwórstwa. Zagospodarowanie produkcji jabłek na obecnym poziomie byłoby niemożliwe bez udziału przemysłu [Ozimek 2006].

Należy nadmienić, że ceny jabłek w eksporcie, po wstąpieniu do UE (2002-2005) rosną (z 0,17 euro/kg w 2002/2003 do 0,23 euro/kg w 2004/2005). Przykładowo za kg owoców deserowych w sezonie 2002/2003 płacono 0,14 euro/kg, w 2003/2004 r. 0,37 euro/kg a w sezonie 2004/2005 r. 0,41 euro/kg. Podobnie za jabłka przemysłowe w sezonie 2002/2003 płacono 0,07 euro/kg, a w 2004/2005 r. 0,15 euro/kg. Oznacza to coroczne, od 2002 roku, zwiększenie wpływów z eksportu jabłek. Najwyższe średnie ceny za kg jabłek w okresie 2002-2005 płaćła Rosja (0,23 euro/kg w sezonie 2004/2005) i kraje UE-25 (0,39 euro/kg w sezonie 2004/2005). Najniższe ceny eksportowe jabłek w sezonie 2004/2005 uzyskano w handlu z Rumunią, było to 0,10 euro/kg.

Uprawa jabłoni w polskich sadach skoncentrowana jest głównie na terenie województwa mazowieckiego (blisko 45% powierzchni sadów zajętej pod uprawę jabłoni w Polsce w 2004 roku). Dużą koncentrację sadów jabłoniowych zanotowano także w województwach: lubelskim, łódzkim i świętokrzyskim. W sumie na terenie tych czterech województw znajduje się blisko 80% sadów jabłoniowych w Polsce.

Struktura gatunkowa drzew owocowych w Polsce

Badania sadów [Badanie... 2005] w gospodarstwach indywidualnych uzupełnione sprawozdawczością z gospodarstw państwowych, spółdzielczych i spółek wykazały, że łączna powierzchnia uprawy drzew owocowych w sadach⁴ w 2004 r. wyniosła około 70% ogólnej powierzchni upraw drzew owocowych. O wielkości produkcji owoców z drzew w sadach nadal decyduje głównie uprawa jabłoni. Powierzchnia uprawy jabłoni w sadach w 2004 r. zajmowała 71,4% powierzchni uprawy wszystkich gatunków drzew owocowych uprawianych w sadach (tabela 3). Kolejne miejsca w zakresie powierzchni upraw zajmowały: wiśnie-13,5% i śliwy 6,2%. Najmniejszy udział w powierzchni upraw posiadały: brzoskwinie (0,8%)

⁴ Wg GUS do sadów zalicza się grunty o powierzchni nie mniejszej niż 0,1 ha zasadzone drzewami i krzewami owocowymi.

oraz morele (0,4%, tabela 3). Charakterystyczne, że w latach 1998-2004 szczególnie wzrósł udział nasadzeń wiśni (z 10,8% do 13,5 %).

Tabela 3. Struktura gatunkowa powierzchni uprawy i zbiorów owoców w polskich sadach, lata 1998 i 2004, %

Table 3. Structure of fruit growing and harvested surface by fruit varieties in 1998 and 2004, %.

Gatunek	Powierzchnia uprawy ogółem		Powierzchnia zbiorów	
	1998 r.	2004 r.	1998 r.	2004 r.
Ogółem	100,0	100,0	100,0	100,0
Jabłonie	72,3	71,4	87,4	85,6
Grusze	2,8	3,1	1,8	2,0
Śliwy	6,2	6,7	3,5	3,8
Wiśnie	10,8	13,5	6,0	6,6
Czereśnie	2,1	3,3	0,8	1,3
Morele	0,2	0,4	0,1	0,2
Brzoskwinie	0,5	0,8	0,2	0,4
Orzechy włoskie	5,0	0,7	0,2	0,1

Źródło: jak w tabeli 2.

Tabela 4. Struktura powierzchni uprawy drzew owocowych w sadach według gatunków i grup wiekowych w 2004 r., %

Table 4. Structure of orchard surface by fruit variety and age group in 2004, %

Wyszczególnienie	Powierzchnia uprawy drzew					
	ogółem	w wieku lat				
		0 - 4	5 - 9	10 - 14	15 - 24	25 i więcej
		w % drzew owocowych ogółem				
Ogółem drzewa owocowe	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Jabłonie	71,4	62,8	69,9	75,8	75,7	76,8
Grusze	3,1	3,3	2,8	3,0	3,2	3,5
Śliwy	6,7	6,4	7,0	6,4	6,2	8,2
Wiśnie	13,5	21,3	15,9	10,6	9,8	4,0
Czereśnie	3,3	4,1	2,8	3,2	3,0	4,1
Pozostałe	1,9	2,2	1,6	1,1	2,0	3,4

Źródło: jak w tabeli 2.

We wszystkich grupach wiekowych badanych polskich sadów dominowały sady jabłoniowe, dalej sady wiśniowe, zaś najmniejszą ilość drzew posiadały sady gruszone i inne (tabela 4).

Struktura odmianowa polskich sadów jabłoniowych a segmentacja rynku odbiorców

Badane polskie gospodarstwa sadownicze dobrze wyposażone są w maszyny i urządzenia oraz bazę przechowalniczą. Ich problemem nie jest przygotowanie techniczne ale zagospodarowanie produkcji na istniejących rynkach zbytu. Generalnie można stwierdzić, że istnieją następujące segmenty rynku, na który można sprzedawać wyprodukowane jabłka:

- eksport na rynek wschodni,
- eksport na rynek UE ,
- zaopatrzenie dużych krajowych sieci handlowych,
- sprzedaż bezpośrednia w gospodarstwie,
- dostawy do zakładów przetwórczych [Ozimek 2006].

Podział segmentów rynku można uprościć, określając trzy podstawowe kierunki zagospodarowania wyprodukowanych jabłek: eksport, sprzedaż krajowa i przemysł przetwórczy, zaznaczając, że eksport na rynki wschodnie w 2005 roku stanowił 16,5 % zbiorów jabłek, na rynek UE-15 stanowił 1,52%, do UE-10 stanowił 3,51% i aż 78,47 % produkcji pozostało w kraju.

Wymienione kierunki zbytu w poszczególnych segmentach rynku wymagają od producentów określonych odmian jabłek, charakteryzujących się odpowiednimi parametrami jakościowymi i smakowymi. W Polsce uprawia się ponad 40 odmian jabłoni o różnych walorach użytkowych. Dobór odmian ma duże znaczenie gospodarcze i uzależniony jest od zapotrzebowania w istniejących segmentach rynku. Wartości użytkowe nie zawsze spełniają oczekiwania odbiorców. Wielokrotnie decydując się na wybór odmiany ulegamy sugestiom kreowanym przez kupców na targowiskach.

W 2004 r. sady jabłoniowe w wieku poniżej 5 lat stanowiły 19,2 % ogólnej powierzchni uprawy jabłoni w sadach (o 4,9 punktu procentowego mniej niż w 1998 r.), co może świadczyć o tym, że proces zwiększania powierzchni sadów jabłoniowych został zahamowany (tabela 5). Jednocześnie o przeszło 5 punktów procentowych zmniejszył się udział powierzchni uprawy jabłoni starszych, w wieku 15 lat i więcej, co świadczy o tendencji do odnawiania sadów jabłoniowych (karczowania starych drzew i nasadzeń nowych odmian).

Dominującą odmianą jabłek w polskich sadach jest Idared (19%). Obserwując udział powierzchni tej odmiany w poszczególnych grupach wiekowych można stwierdzić, że w najbliższych latach jej znaczenie zacznie spadać (tabela 5). Udział powierzchni uprawy drzew najmłodszych odmiany Idared zmniejszył się w stosunku do 1998 roku o blisko 7 punktów

procentowych, natomiast udział powierzchni uprawy drzew 15 letnich i starszych w 2004 r. był o około 13 punktów większy niż w 1998 r [Badanie... 2005].

Drugą najpopularniejszą w polskich sadach odmianą jest Jonagold (12%). Znaczenia nabierają też odmiany, które dopiero w ostatnich latach zostały wprowadzone do powszechnej uprawy, np. Ligol i Gala (tabela 5). Na trzecim miejscu znalazła się odmiana Szampion (9,0%), dalej odmiany Lobo i Cortland, w 2004 r. zajmujące odpowiednio 5,5 i 5,2% powierzchni uprawy jabłoni w polskich sadach. Struktura odmianowa powierzchni uprawy jabłoni zmieniła się zdecydowanie w porównaniu do poprzedniego badania z 1998 r. Straciły na znaczeniu odmiany: Cortland, Lobo i Jonatan. Na ich miejsce weszły odmiany nowsze, między innymi Jonagold i Szampion.

Niektóre odmiany takie jak Ligol wchodzi do powszechnej uprawy w Polsce. W 2004 r. przeszło 50 % powierzchni tej odmiany zajmowały drzewa młode, poniżej 5 lat. Zastępują one odmiany starsze, takie jak Jonatan.

Według Makosza [2005] w krajach w których wysoka jest produkcja i obrót jabłkami, zwłaszcza w Niemczech, Francji i Włoszech pojawiają się od 2-4 lat te same odmiany: Golden Delicious, Jonagold, Gala, Braeburn, Fuji oraz Pink Lady. Można przypuszczać, że w najbliższych latach nadal tak będzie. W sklepach i na targowiskach najtańsze są jabłka odmiany Golden Delicious, a najdroższe Pink Lady. Zdaniem ekspertów w najbliższej przyszłości nie przewiduje się większych zmian w zakresie liczby i odmian jabłoni. Struktura odmianowa polskich sadów odpowiada gustom zarówno wschodnich jak i zachodnich odbiorców.

Tabela 5. Struktura powierzchni uprawy jabłoni w sadach według odmian i grup wiekowych w 2004r., %

Table 5. Structure of apple orchards surface by variety and age group in 2004, %

Odmiany jabłoni	Procentowy udział w powierzchni sadów jabłoniowych	Powierzchnia wg grup wiekowych drzew w % powierzchni danej odmiany				
		w wieku lat				
		0 - 4	5 – 9	10 - 14	15 - 24	25 i więcej
Jablonie ogółem	100,0	19,2	27,8	24,9	15,5	12,6
Idared	19,0	9,5	21,6	38,8	25,2	4,8
Jonagold	12,0	30,4	47,3	19,2	2,8	0,3
Szampion	9,0	31,1	45,4	19,9	3,3	0,2
Lobo	5,5	8,3	25,7	39,5	21,2	5,3
Cortland	5,2	6,3	21,3	38,6	27,9	6,0
Gloster	4,1	26,9	36,6	26,8	8,9	0,9
Ligol	3,7	53,0	37,5	8,0	1,4	0,2
Jonatan	3,2	5,0	8,1	15,5	33,2	38,2
Antonówka	2,7	3,6	12,5	30,0	24,3	29,6

Golden Delicious	1,8	37,2	35,2	14,1	7,2	6,3
Gala	1,6	44,9	39,7	11,3	3,8	0,1
Spartan	1,5	4,5	9,8	30,3	34,1	21,2
Delikates	1,4	29,2	45,5	19,3	5,6	0,3
McIntosh i Sporty	1,4	2,8	8,5	20,4	31,0	37,3
Elastar	1,1	19,8	47,8	26,7	5,4	0,3
Boskoop	1,1	8,8	30,0	28,7	13,6	18,8
Bankroft	0,7	4,2	9,1	24,8	30,4	31,4
Jerseymac	0,7	8,9	19,0	33,2	17,6	21,3
Melrose	0,7	13,7	23,1	30,9	26,0	6,3
Red Delicious i Sporty	0,6	20,3	41,1	19,3	15,7	3,5
James Grieve	0,4	8,5	18,7	36,9	19,6	16,4
Wealthy	0,3	5,5	22,0	31,5	21,5	19,4
Empire	0,2	21,3	34,7	24,5	17,3	2,2
Pozostałe odmiany jabłoni	22,0	19,2	18,3	15,7	14,1	32,7

Źródło: [Badanie... 2005].

Charakterystyka ogólna sadowniczych gospodarstw

Podobnie jak w 1998 r., najlepiej wyposażone w maszyny i urządzenia specjalistyczne do uprawy i zbioru owoców z sadów były gospodarstwa o powierzchni 7 – 15 ha użytków rolnych. W tych gospodarstwach skupiona była największa liczba maszyn i urządzeń oraz największa pojemność przechowalni i chłodni z kontrolowaną atmosferą. W 2004 r. około 5% powierzchni sadów było nawadniane.

Wśród użytkowników gospodarstw zajmujących się w 2004 r. uprawą sadów przeważały osoby w średnim wieku, tj. między 30 a 59 rokiem życia (75,2%). Osoby młode stanowiły 4,9%, a udział osób w wieku 60 lat i więcej wynosił blisko 20%. W porównaniu do 1998 r. zmniejszyła się zarówno liczba młodych, jak i starszych użytkowników, a wzrosła liczba osób w wieku średnim zajmujących się uprawą sadów. Wśród użytkowników gospodarstw sadowniczych tylko niespełna 10% posiadało wykształcenie ogrodnicze, a jedynie około 6% wykształcenie wyższe o kierunku ogrodniczym. Tylko w grupie użytkowników młodych (do 29 lat) posiadających wykształcenie ogrodnicze znaczący był udział osób z ukończonymi wyższymi studiami w tym kierunku (ok. 22% osób z tej grupy) oraz z wykształceniem średnim ogrodniczym (około 40%). Przeciwnieństwo stanowiła grupa osób 60 letnich i starszych, która w blisko 80% posiadała wykształcenie ogrodnicze zdobyte na kursach zawodowych [Badanie... 2005].

Podsumowanie i wnioski

Przeprowadzona analiza pozwala stwierdzić, że:

1. Jabłka są dominującym w polskiej produkcji gatunkiem, który uplasował Polskę w 2004 roku na pierwszym miejscu producentów Unii Europejskich i na siódmym miejscu w skali światowej.
2. Zagospodarowanie krajowej produkcji jabłek jest podzielone między trzy obszary odbiorców: zagranicznych zachodnich i wschodnich (eksport) oraz na rynek krajowy. W eksporcie dominują kraje wschodnie w tym Rosja, stąd należałoby uwzględnić wymagania odmianowe tych odbiorców. Obecnie struktura odmianowa polskich sadów odpowiada gustom zarówno wschodnich jak i zachodnich odbiorców.
3. Od chwili przystąpienia Polski do Unii Europejskiej w 2004 roku obserwuje się stopniowy wzrost cen jabłek. Najwyższe średnie ceny za kg jabłek płaćła Rosja (0,23 euro/kg w sezonie 2004/2005) i kraje UE-25 (0,39 euro/kg w sezonie 2004/2005). Najniższe ceny eksportowe jabłek uzyskano w handlu z Rumunią, w sezonie 2004/2005 było to 0,10 euro/kg.
4. Powierzchnia uprawy jabłoni w sadach w 2004 r. zajmowała 71,4% powierzchni uprawy wszystkich gatunków drzew owocowych uprawianych w sadach.

Dominującą odmianą jabłek w polskich sadach jest Idared (19%) i Jonagold (12%). Znaczenia nabierają też odmiany, które dopiero w ostatnich latach zostały wprowadzone do powszechnej uprawy, np. Ligol i Gala, które interesują m.in. odbiorców UE-15.

W związku ze strukturą odmianową polskich sadów i gustami zarówno wschodnich (Idared) jak i zachodnich odbiorców (Golden Delicious, Jonagold, Gala) można wnioskować o przygotowaniu polskich sadów pod kątem poszukiwanych przez odbiorców odmian.

Udział zbiorów nowych odmian w ogólnej produkcji jabłek pochodzących z uprawy w sadach jest znaczący, zmniejszył się udział powierzchni uprawy jabłoni starszych, w wieku 15 lat i więcej, co świadczy o tendencji do odnawiania sadów jabłoniowych (karczowania starych drzew i nasadzeń nowych odmian).

Po przystąpieniu Polski do UE w maju 2004 r. struktura rynku sektora owoców w Unii uległa zasadniczej zmianie. Nowe kraje członkowskie, w tym także Polska mają niski stopień zorganizowania rynku owoców. Brak powiązań producentów w grupy czy organizacje producenckie i powiązań kooperacyjnych między producentami a przemysłem przetwórczym, mimo że osłabia pozycję polskich sadowników na rynku to nie odbiera roli lidera w zakresie produkcji jabłek w Unii Europejskiej. Polscy producenci jabłek są doskonale przygotowani technologicznie, brakuje im jedynie przekonania do nowoczesnych form działania na rynku, który wymaga zintegrowanych działań.

Literatura

- Analizy Rynkowe: Rynek owoców i warzyw* (2005) nr 27, IEiGŻ-PIB, ARR, MRiRW, Warszawa.
- Badanie produkcji roślinnej. Produkcja ogrodnicza. Badanie sadów. (2005). GUS, Warszawa.
- Domagalska-Grędys M. (2005A): Działalność grupowa w ocenie sadowników małopolski. *Prace Komisji Nauk Rolniczych i Biologicznych XLIV*, Bydgoskie Towarzystwo Naukowe. *Prace Wydziału Nauk Rolniczych*, ss.111-116.
- Domagalska-Grędys M. (2005B): Działalność grupowa producentów owoców miękkich na przykładzie wybranych gmin powiatu tarnowskiego. *Zagadnienia Doradztwa Rolniczego*, nr 1`05(41). ss.33-43.
- Rocznik statystyczny rolnictwa i obszarów wiejskich. (2005). GUS, Warszawa.
- Makosz E. (2005): Odmiany jabłoni na świecie, w Europie i Polsce. [W:] XXV Międzynarodowe Seminarium Sadownicze-Limanowa 2005. Wyd. Plantpress Sp. z o.o., Kraków, ss.5-15.
- Ozimek R. (2006): Wpływ doboru odmian na sposób zagospodarowania jabłek. [W:] Nowe odmiany drzew owocowych. Ogólnopolska konferencja. Skierniewice 5 kwietnia 2006r., Instytut Sadownictwa i Kwiaciarstwa, Skierniewice, s.6.

Abstract. Poland is the largest producer of apples in Europe. Statistical analysis of data concerning harvests, yields, age and varieties of apple trees shows the Polish leader position. Visible changes in the new apple orchards are responding to the preferences of modern consumers. Russia and the European Union are main recipients of Polish apples. Though consumer apples are dominating in the structure of sales, also industrial apples and apple concentrate will be supplementing Polish exports abroad in the near future.

Key words: apple growing, Polish orchards, exports

ZRÓŻNICOWANIE REGIONALNE POTENCJAŁU PRODUKCYJNEGO ORAZ WYNIKÓW PRODUKCYJNO-EKONOMICZNYCH INDYWIDUALNYCH GOSPODARSTW ROLNYCH W POLSCE Z UWZGLĘDNIENIEM WYBRANYCH TYPÓW ROLNICZYCH (NA PODSTAWIE FADN)

REGIONAL DIVERSIFICATION OF PRODUCTION POTENTIAL AND PRODUCTION AND ECONOMIC RESULTS FOR FAMILY FARMS IN POLAND WITH RESPECT TO SELECTED TYPES OF FARMING (ON THE BASIS OF FADN)

Wstęp

Wraz z przystąpieniem Polski do Unii Europejskiej rozpoczął się okres intensywnych zmian zachodzących w sektorze rolno-żywnościowym. Zmienił się system interwencji na wielu rynkach produktów rolnych, zmieniły się także ceny tych produktów i środków produkcji, wprowadzono dopłaty bezpośrednie [Poczta i Hardt 2005]. Zmiany te odczuwalne były, i nadal są, w sposób szczególny w indywidualnych gospodarstwach rolnych. Stąd też sytuację tych gospodarstw w pierwszym roku członkostwa Polski w UE często poddaje się licznym badaniom. Ponadto rynek żywnościowy stanowi w Polsce kluczowy element mechanizmu rozwoju gospodarczego. Wpływa on na kształtowanie się takich wielkości, jak poziom inflacji, siła nabywcza ludności, poziom konsumpcji i ogólne nastroje społeczeństwa [Grabowski 1997]. Uzasadnia to potrzebę systematycznych badań dotyczących podmiotów sektora rolno-żywnościowego, w tym czynników kształtujących poziom i strukturę ich produkcji czy też związanych z ich rentownością. Dlatego w niniejszym artykule przeprowadzono analizę potencjału produkcyjnego oraz wyników produkcyjno-ekonomicznych indywidualnych gospodarstw rolnych w Polsce w 2004 roku.

Materiał i metoda

W opracowaniu wykorzystano dane zebrane i przetworzone w ramach systemu „Polski FADN” dotyczące roku 2004. W systemie tym w badanym roku zakresem podmiotowym objęto 11251 gospodarstw rolnych, których wielkość ekonomiczna wynosiła co najmniej 2 ESU. Analizie poddano cztery regiony wyróżnione w Polsce dla celów FADN. Typy rolnicze

¹ Mgr, Akademia Rolnicza, ul. Wojska Polskiego 28, 60-637 Poznań, tel. (0-61) 848 75 76, email: joakac@au.poznan.pl

wyodrębniono w oparciu o zasady typologii gospodarstw stosowane w UE [Augustyńska-Grzymek i in. 2000]. Artykuł stanowi próbę porównania wyposażenia w czynniki produkcji, jak również wyników produkcyjno-ekonomicznych gospodarstw indywidualnych reprezentujących trzy z najczęściej występujących w Polsce jednorodnych typów rolniczych, tj. „Uprawy polowe”, „Bydło mleczne” oraz „Zwierzęta ziarnożerne”².

Analizie poddano zasoby pracy żywej, ziemi rolniczej i kapitału (podstawowe elementy potencjału produkcyjnego gospodarstw rolnych), ich strukturę i relacje między nimi oraz wartość dochodu, wydajność pracy i ziemi w indywidualnych gospodarstwach rolnych w Polsce – zarówno w ujęciu regionalnym, jak i dla wybranych typów rolniczych.

Analiza potencjału produkcyjnego

Każda działalność gospodarcza angażuje określone zasoby. Zgodnie z definicją [Woś 1996], zasoby wprężnięte w celowy sposób w proces wytwórczy i aktywnie w nim uczestniczące nazywa się czynnikami produkcji. Pojęcie to obejmuje pracę (zasoby ludzkie), ziemię oraz kapitał. Możliwości produkcyjne rolnictwa zależą między innymi od liczby i wzajemnych relacji między zasobami tych czynników produkcji [Poczta 2003].

Jak wynika z danych zestawionych w tabeli 1, nie można zaobserwować znaczących różnic w nakładach pracy pomiędzy analizowanymi regionami (jedynie nieco wyższe nakłady widoczne są w regionach „Pomorze i Mazury” oraz „Wielkopolska i Śląsk”). We wszystkich regionach nakłady te wynoszą bowiem średnio niespełna 2 osoby pełnozatrudnione³ (AWU⁴) na gospodarstwo. Występują jednak różnice w strukturze tych nakładów. Mniejszym udziałem nakładów pracy najemnej charakteryzują się badane gospodarstwa w regionach wschodnich: „Małopolska i Pogórze” oraz „Mazowsze i Podlasie” (około 8 i 9%), większym natomiast gospodarstwa regionów zachodnich: „Wielkopolska i Śląsk” oraz „Pomorze i Mazury” (około 20 i 15%). Jest to spowodowane faktem, iż w ostatnich dwóch regionach przeciętne analizowane gospodarstwo cechuje się dużo większą powierzchnią użytków rolnych, stąd istnieje konieczność zaangażowania przez nie dodatkowej siły roboczej.

Jak wspomniano powyżej, w regionach „Pomorze i Mazury” oraz „Wielkopolska i Śląsk” średnia powierzchnia badanych gospodarstw jest dużo większa (odpowiednio około 39 i 25 ha). Stwarza to dużo lepsze możliwości rozwojowe, czyniąc gospodarstwa bardziej

² Najliczniej reprezentowany jest typ „Uprawy i zwierzęta różne”, ale ze względu na dużą różnorodność prowadzonych w tych gospodarstwach kierunków produkcji został on pominięty w przeprowadzonej analizie.

³ Osoba pełnozatrudniona = 2200 godzin pracy rocznie.

⁴ AWU (ang. Annual Work Unit) – jednostka przeliczeniowa pracy.

konkurencyjnymi w stosunku do regionów wschodnich. Większy obszar gospodarstwa przyczynia się do generowania niższych kosztów stałych i daje możliwość oferowania na rynku większych partii jednorodnego produktu. W zachodniej części Polski zauważyć można także odmienną strukturę użytków rolnych niż w części wschodniej. Regiony „Pomorze i Mazury” oraz „Wielkopolska i Śląsk” cechują się wyższym udziałem gruntów ornych (około 80 i 85%) w porównaniu z pozostałymi regionami (około 71 i 73%). Jest to spowodowane zróżnicowaniem regionalnym warunków naturalnych.

Tabela 1. Wybrane dane dotyczące wyposażenia w czynniki produkcji indywidualnych gospodarstw rolnych w 2004 roku według czterech regionów wyróżnionych dla celów FADN

Table 1. Selected data concerning endowment with production assets in family farms in 2004 in the four regions distinguished for FADN purposes

Pozycja kalkulacji	Region			
	Pomorze i Mazury	Wielkopolska i Śląsk	Mazowsze i Podlasie	Małopolska i Pogórze
Nakład pracy ogółem (AWU)	1,89	1,89	1,78	1,70
Nakład pracy własnej (%)	85,46	80,53	91,02	91,96
Nakład pracy najemnej (%)	14,59	19,47	8,98	8,04
Powierzchnia użytków rolnych (ha)	38,6	25,3	16,0	13,2
Grunty orne (%)	79,67	85,31	70,55	73,15
Trwałe użytki zielone (%)	19,91	14,22	26,77	24,21
Plantacje trwałe (%)	0,41	0,47	2,68	2,65
Aktywa ogółem (zł)	408 291	391 205	337 761	267 900
Aktywa trwałe (%)	80,16	79,58	87,01	84,07
Aktywa bieżące (%)	19,84	20,42	12,99	15,93
Zobowiązania ogółem (%)	14,51	12,37	7,96	7,00
Kapitał własny (%)	85,49	87,63	92,04	93,00
Techniczne uzbrojenie pracy (zł/AWU)	216 600	206 987	189 647	157 311
Techniczne uzbrojenie ziemi (zł/ha)	10 577	15 463	21 110	20 295
Powierzchnia użytków rolnych na osobę pełnozatrudnioną (ha/AWU)	20,48	13,39	8,98	7,75

Źródło: Wyniki standardowe uzyskane przez indywidualne gospodarstwa rolne prowadzące rachunkowość w 2004 r. (2005). IERiGŻ, Warszawa, obliczenia własne

Kolejnym analizowanym elementem była wartość majątku i kapitału oraz ich struktura. Najwyższa wartość aktywów ogółem występuje w regionach „Pomorze i Mazury” oraz „Wielkopolska i Śląsk” (około 410 tys. i 390 tys. zł), najniższa natomiast w regionie „Małopolska i Pogórze” (niepełna 270 tys. zł). We wszystkich regionach wyraźnie przeważa udział majątku trwałego w aktywach ogółem (około 80-87%). Sytuacja taka wynika z przynależności badanych podmiotów do specyficznego sektora gospodarki narodowej, jakim jest rolnictwo. Prowadzenie działalności w zakresie produkcji zarówno roślinnej, jak i

zwierzęcej wymaga dobrego wyposażenia w grunty, budynki, urządzenia techniczne, maszyny, środki transportu i inne środki trwałe. Niemniej jednak zdominowanie majątku gospodarstw przez majątek trwały zmniejsza ich możliwości dostosowania wielkości i struktury tego majątku do zmian rynkowych [Ćwiakała-Małys, Nowak 2001]. Można powiedzieć, że elastyczność tych gospodarstw jest mała, ponieważ aktywa trwałe charakteryzują się zdecydowanie mniejszą płynnością niż aktywa obrotowe. Są one angażowane na dłuższe okresy, a proces ich zamiany na środki pieniężne jest z reguły trudny i długotrwały. Sytuacja taka jednak jest charakterystyczna dla jednostek działających w tym sektorze ze względu na pewne specyficzne cechy rolnictwa, takie jak choćby długi cykl produkcyjny. Mimo znacznej przewagi wartości majątku trwałego nad obrotowym, udział tego ostatniego w regionach zachodnich jest wyraźnie wyższy niż we wschodniej części Polski. Spowodowane jest to dużym udziałem wartości zwierząt produkcyjnych w aktywach bieżących w regionach „Pomorze i Mazury” oraz „Wielkopolska i Śląsk” (średnia liczba sztuk przeliczeniowych jest tu dużo wyższa niż w pozostałych regionach). W całej Polsce w strukturze pasywów, z udziałem 85-93%, dominuje zdecydowanie kapitał własny. Może mieć to znaczenie zarówno pozytywne, jak i negatywne. Z jednej strony wysoki udział kapitału własnego odzwierciedla bezpieczną strukturę finansowania majątku analizowanych gospodarstw oraz spotyka się ze szczególnie korzystną oceną kredytodawców. Daje bowiem gwarancję, że ryzyko związane z prowadzoną działalnością obciąży przede wszystkim właścicieli gospodarstwa. Z drugiej strony wyższy udział kapitału obcego pozwoliłby na rozłożenie ryzyka finansowego, jakie niesie ze sobą prowadzenie działalności w gospodarstwie rolnym. Ponadto kapitał ten, z uwagi na finansowy efekt mnożnikowy, mógłby wpłynąć na wzrost rentowności kapitału własnego badanych gospodarstw (Wypych 2000). W przypadku struktury pasywów regiony „Pomorze i Mazury” oraz „Wielkopolska i Śląsk” wyróżniają się, na tle pozostałych dwóch, wyższym udziałem zobowiązań. Najwyraźniej producenci w tych regionach są bardziej skłonni do podejmowania ryzyka i zaciągania kredytów i pożyczek.

Również techniczne uzbrojenie pracy jest tu wyraźnie lepsze (ponad 200 tys. zł na osobę pełnozatrudnioną), co wynika z większej wartości aktywów przypadającej na przeciętne badane gospodarstwo, zasoby pracy zaś we wszystkich regionach przyjmują wartości porównywalne. Sytuacja taka sprzyja wzrostowi wydajności pracy. Techniczne uzbrojenie ziemi natomiast wyższe jest we wschodniej części Polski, czego przyczyną jest dużo niższa średnia powierzchnia gospodarstw w tych regionach. Przyczynia się to do wzrostu wydajności ziemi, ale grozi jednocześnie wzrostem kapitałochłonności produkcji.

Analizując strukturę nakładów pracy (tabela 2), zauważyć należy wyraźnie duży udział nakładów pracy najemnej (19 i 18%) dla typów „Uprawy polowe” oraz „Zwierzęta ziarnożerne”. W przypadku pierwszego typu rolniczego przyczyną tego jest zapewne duże zapotrzebowanie na sezonową siłę roboczą w okresie zbiorów.

Tabela 2. Wybrane dane dotyczące wyposażenia w czynniki produkcji indywidualnych gospodarstw rolnych w 2004 roku w Polsce według wybranych typów rolniczych

Table 2. Selected data concerning endowment with production assets in family farms in Poland in 2004 according to selected types of farming

Środki produkcji	Wszystkie typy średnio	Typ rolniczy		
		Uprawy polowe	Bydło mleczne	Zwierzęta ziarnożerne
Nakład pracy ogółem (AWU)	1,82	1,86	1,77	1,92
Nakład pracy własnej (%)	88,02	80,74	98,13	82,20
Nakład pracy najemnej (%)	11,92	19,26	1,87	17,85
Powierzchnia użytków rolnych (ha)	19,8	26,6	17,0	19,6
Grunty orne (%)	76,36	91,07	40,67	93,14
Trwałe użytki zielone (%)	21,63	7,50	59,27	6,61
Plantacje trwałe (%)	2,01	1,43	0,06	0,25
Aktywa ogółem (zł)	383 622	458 610	286 240	516 492
Aktywa trwałe (%)	85,69	86,61	88,09	78,42
Aktywa bieżące (%)	14,31	13,39	11,91	21,58
Zobowiązania ogółem (%)	8,86	8,53	8,32	16,16
Kapitał własny (%)	91,14	91,47	91,68	83,84
Techniczne uzbrojenie pracy (zł/AWU)	210 781	243 294	161 992	269 568
Techniczne uzbrojenie ziemi (zł/ha)	19 375	17 241	16 838	26 352
Powierzchnia użytków rolnych na osobę pełnozatrudnioną (ha/AWU)	10,88	14,11	9,62	10,23

Źródło: [Wyniki... 2005] i obliczenia własne

Największą powierzchnią użytków rolnych charakteryzują się gospodarstwa typu „Uprawy polowe” (ponad 26 ha). Dlatego też obszar użytków rolnych przypadający na osobę pełnozatrudnioną jest tu najwyższy. Struktura użytków rolnych w gospodarstwie rolnym determinowana jest w znacznej mierze przez kierunek prowadzonej przez nie produkcji, stąd też najwyższy udział gruntów ornych zauważyć można dla badanych gospodarstw typu „Uprawy polowe” oraz „Zwierzęta ziarnożerne” (odpowiednio 91% i 93%). Z pewnością dla drugiego typu spowodowane jest to zwiększonym zapotrzebowaniem na pasze pochodzące z gruntów ornych.

Widoczne są różnice w wartości aktywów pomiędzy poddanymi analizie typami rolniczymi. Przyczyną dużej wartości majątku w gospodarstwach typu „Zwierzęta ziarnożerne” (prawie 520 tys. zł) jest wysoka wartość niezbędnych w tego rodzaju produkcji

budynków inwentarskich, natomiast w przypadku „Upraw polowych” (niespełna 460 tys. zł) duży udział w aktywach ma wartość ziemi oraz maszyn i urządzeń, w które muszą być wyposażone te gospodarstwa. Stąd też zarówno techniczne uzbrojenie pracy, jak i ziemi jest w gospodarstwach tych typów najwyższe. Wszystkie typy rolnicze cechuje wysoki udział majątku trwałego w sumie bilansowej (78-88%), co może oczywiście być sygnałem znacznego unieruchomienia majątku, wysokich kosztów stałych oraz małej elastyczności analizowanych gospodarstw. Jednakże przyczyny takiego stanu rzeczy w jednostkach sektora rolnego zostały już wyjaśnione wcześniej. Stosunkowo wysoki (20%) udział aktywów bieżących w majątku charakterystyczny jest dla typu „Zwierzęta ziarnożerne” ze względu na dużą wartość zwierząt produkcyjnych znajdujących się w tych gospodarstwach. W strukturze kapitału we wszystkich regionach zauważalna jest dominacja kapitału własnego (83-92%), który ma podstawowe znaczenie jako źródło finansowania majątku [Leszczyński 2002]. Tak wysoki jego udział nie gwarantuje co prawda szczególnych efektów w procesach inwestowania, ograniczając możliwości rozwojowe gospodarstw, tworzy jednak gwarancję kilkuletniej egzystencji badanych jednostek nawet w przypadku osiągnięcia strat w dwu, trzech kolejnych latach. Wyraźnie duży udział zobowiązań występuje w gospodarstwach typu „Zwierzęta ziarnożerne”. Prawdopodobnie producenci w tym przypadku chętniej zaciągają kredyty, ponieważ cykl produkcji w tych jednostkach jest dużo krótszy niż w pozostałych dwóch typach, a więc środki pieniężne nie są zamrażane na długi okres czasu i ryzyko ich utraty jest dużo mniejsze.

Analiza produkcji i dochodów

Dochód stanowi wielkość uzyskaną w procesie produkcji po odjęciu określonych kosztów produkcji. Poziom dochodu współdecyduje o poziomie życia ludności oraz współokreśla możliwości wzrostu produkcji w następnym jej cyklu, co z kolei wpływa na możliwość wzrostu konsumpcji w okresie przyszłym [Grabowski 1998]. Stąd też niezbędnym jest analizowanie, poza potencjałem produkcyjnym rolnictwa, także uzyskiwanych przez nie wyników.

Porównując wartość produkcji w czterech badanych regionach (tabela 3), zauważyć należy znaczące różnice w jej poziomie między zachodnią a wschodnią częścią Polski. Dużo wyższa wartość produkcji w regionach „Pomorze i Mazury” oraz „Wielkopolska i Śląsk” (odpowiednio około 170 tys. zł i 150 tys. zł) jest konsekwencją występującego tu dużo lepszego potencjału produkcyjnego. Województwa południowo-wschodnie natomiast odbiegają na niekorzyść pod względem struktury obszarowej oraz cechują się niższym

zaangażowaniem kapitału w produkcji [Czubak 200]. Biorąc pod uwagę fakt, że wskaźnik towarowości⁵ w przeciętnych gospodarstwach każdego regionu przyjmuje wartości zbliżone, analogicznie do wartości produkcji kształtuje się wartość przychodów ze sprzedaży, tzn. jest ona znacznie wyższa w Polsce zachodniej. Konsekwencją tego jest oczywiście wyższa wartość dodana netto oraz dochód z rodzinnego gospodarstwa rolnego w tej części kraju. Zaobserwować można, że zarówno względna, jak i bezwzględna różnica między wymienionymi dwoma kategoriami dochodowymi dla regionów „Pomorze i Mazury” oraz „Wielkopolska i Śląsk” jest dużo wyższa (15 i 17%) niż dla regionów „Małopolska i Pogórze” oraz „Mazowsze i Podlasie” (6 i 8%). Można to wyjaśnić znacznymi różnicami w kosztach zewnętrznych czynników wytwórczych. Gospodarstwa zachodniej części Polski cechują się bowiem większą ilością pracy najemnej, wyższymi zobowiązaniami (odsetki) i większą powierzchnią dodzierżawionych użytków rolnych (czynsze).

Jak wynika z wartości wskaźników dochodowości zestawionych w tabeli 3, wyższe uzbrojenie techniczne zasobów pracy oraz większa powierzchnia użytków rolnych na jednego pracującego w zachodniej części Polski przynoszą wymierne efekty w postaci dużo wyższej wydajności pracy mierzonej zarówno wartością dodaną netto na osobę pełnozatrudnioną, jak i dochodem z rodzinnego gospodarstwa rolnego na osobę pełnozatrudnioną nieopłaconą⁶. Jest to związane między innymi z mniejszymi kosztami stałymi w gospodarstwach większych obszarowo. Wyjaśnić to można także porównując rentowność aktywów w analizowanych regionach. Wskaźnik ten najwyższe wartości przyjmuje dla regionów „Pomorze i Mazury” oraz „Wielkopolska i Śląsk” (10 i 9%), gdzie średnia powierzchnia gospodarstwa jest stosunkowo duża (tabela 1). Niektóre środki produkcji są niepodzielne i w związku z tym mało elastyczne względem powierzchni gospodarstwa. Na przykład budynki i budowle i niektóre maszyny rolnicze nie mogą być dzielone, a nierzadko najmniejsza ich jednostka jest zbyt duża dla małego gospodarstwa (występują wówczas stosunkowo wysokie koszty stałe). Powiększenie obszaru gospodarstwa osłabia wpływ niepodzielności majątku trwałego na ekonomikę jednostki. Wzrasta wówczas stopień wykorzystania większości środków trwałych [Agrobiznes... 1996]. Dochodowość ziemi przyjmuje w całej Polsce wartości zbliżone. Wyjątek stanowi region „Pomorze i Mazury”, gdzie do niższej wartości tego wskaźnika przyczyniła się duża powierzchnia użytków rolnych przypadająca na przeciętne gospodarstwo rolne.

⁵ Wskaźnik towarowości obliczono odnosząc wartość sprzedaży do wartości produkcji końcowej.

⁶ Osoby pełnozatrudnione nieopłacone to głównie członkowie rodziny.

Tabela 3. Produkcja, dochód oraz wybrane wskaźniki dochodowości indywidualnych gospodarstw rolnych w 2004 roku według czterech regionów wyróżnionych dla celów FADN

Table 3. Production, income and selected indicators of profitability in family farms in four regions distinguished for FADN purposes in 2004

Pozycja kalkulacji	Region			
	Pomorze i Mazury	Wielkopolska i Śląsk	Mazowsze i Podlasie	Małopolska i Pogórze
Wartość produkcji ogółem (zł)	167 547	148 033	77 541	74 012
Przychody ze sprzedaży (zł)	147 194	126 499	65 399	62 669
Wskaźnik towarowości (%)	90,07	88,25	86,83	87,55
Wartość dodana netto (zł)	47 345	42 956	22 781	20 103
Dochód z rodzinnego gospodarstwa rolnego (zł)	40 189	35 681	20 998	18 948
Wartość dodana netto na osobę pełnozatrudnioną ogółem (zł/AWU)	25 114	22 732	12 791	11 807
Dochód z rodzinnego gospodarstwa rolnego na osobę pełnozatrudnioną nieopłaconą (zł/FWU ⁷)	24 952	23 445	12 955	12 101
Dochód z rodzinnego gospodarstwa rolnego na hektar UR (zł/ha)	1 041	1 410	1 312	1 435
Rentowność aktywów (%)	9,84	9,12	6,22	7,07

Źródło: [Wyniki... 2005] i obliczenia własne

W tabeli 4 zaprezentowane zostały dane analogiczne jak w tabeli 3, ale w podziale na trzy wybrane typy rolnicze. Wyraźnie widać, że wartość produkcji dla typu „Zwierzęta ziarnożerne” odbiega znacznie od uzyskanej w pozostałych typach. Można przypuszczać, że jest to w dużej mierze związane z krótkim cyklem produkcyjnym występującym w jednostkach tego typu. Kapitał nie jest tu zamrażany na długi okres czasu i może być wykorzystywany i przynosić przychód kilkakrotnie w ciągu roku. Ponadto do tak wysokiej wartości produkcji przyczyniły się tu również wysokie ceny trzody chlewnej w 2004 roku. Najsilniejsze związki z rynkiem charakterystyczne są dla gospodarstw typów „Uprawy polowe” oraz „Zwierzęta ziarnożerne” (wskaźnik towarowości wynosi tu 93 i 91%). Dla typu „Bydło mleczne” wskaźnik towarowości jest niższy, ponieważ spora część wytworzonej produkcji (jałówki na chów, pasze objętościowe, mleko jako pasza dla cieląt) przeznaczana jest na samozaopatrzenie produkcyjne. Najwyższa wartość produkcji, jak również wysoki wskaźnik towarowości w gospodarstwach typu „Zwierzęta ziarnożerne” powodują, że także dochód przez nie osiągany jest najwyższy spośród wszystkich analizowanych typów

⁷ FWU (ang. Family Work Unit) to jednostka przeliczeniowa pracy rodziny.

rolniczych. W 2004 roku na tak wysoki dochód osiągnięty przez jednostki tego typu wpłynęły też korzystne relacje cenowe (wysokie ceny trzody chlewnej, niskie ceny zbóż).

Tabela 4. Produkcja, dochód oraz wybrane wskaźniki dochodowości indywidualnych gospodarstw rolnych w 2004 roku w Polsce według wybranych typów rolniczych

Table 4. Production, income and selected indicators of profitability in family farms in Poland according to selected types of farming in 2004

Pozycja kalkulacji	Wszystkie typy średnio	Typ rolniczy		
		Uprawy polowe	Bydło mleczne	Zwierzęta ziarnożerne
Wartość produkcji ogółem (zł)	104 189	99 395	73 794	309 635
Przychody ze sprzedaży (zł)	88 256	91 346	59 769	270 988
Wskaźnik towarowości (%)	87,69	92,84	84,82	90,74
Wartość dodana netto (zł)	32 350	36 972	27 268	73 124
Dochód z rodzinnego gospodarstwa rolnego (zł)	29 197	32 695	25 998	66 021
Wartość dodana netto na osobę pełnozatrudnioną ogółem (zł/AWU)	17 778	19 609	15 432	38 158
Dochód z rodzinnego gospodarstwa rolnego na osobę pełnozatrudnioną nieopłaconą (zł/FWU)	18 223	21 478	14 994	41 929
Dochód z rodzinnego gospodarstwa rolnego na hektar UR (zł/ha)	1 475	1 229	1 529	3 368
Rentowność aktywów (%)	7,61	7,13	9,08	12,78

Źródło: [Wynik... 2005] i obliczenia własne

Skutkiem lepszego uzbrojenia technicznego zasobów pracy oraz wysokiej wartości produkcji w gospodarstwach typu „Zwierzęta ziarnożerne” jest wyróżniająca się, na tle pozostałych typów, wysoka dochodowość pracy oraz ziemi. Można wnioskować, że krótszy cykl produkcyjny, większa skłonność do zaciągania kredytów, a w 2004 roku dodatkowo sprzyjające relacje cenowe, przyczyniły się do bardzo korzystnej sytuacji tych gospodarstw. Wskaźniki rentowności aktywów także osiągają najwyższą wartość dla gospodarstw typu „Zwierzęta ziarnożerne” (niepełna 13%), najniższą natomiast dla typu „Uprawy polowe” (około 7%). Jest to związane z kierunkiem prowadzonej działalności – w gospodarstwach pierwszego typu obrót aktywów i kapitału jest dużo wyższy. Natomiast w przypadku „Upraw polowych” duża część majątku trwałego jest przez większość roku niewykorzystywana, a zainwestowany kapitał charakteryzuje się długim okresem zwrotu [Kaczmarek 2006].

Podsumowanie i wnioski

Największe zróżnicowanie regionalne uwidacznia się w strukturze obszarowej gospodarstw oraz w wartości aktywów. Zdecydowanie większą, a więc i korzystniejszą przeciętną powierzchnią gospodarstw cechują się regiony „Pomorze i Mazury” oraz „Wielkopolska i Śląsk”. Również wartość majątku jest w zachodniej części Polski dużo

wyższa. Dobre uzbrojenie techniczne pracy, znaczna powierzchnia użytków rolnych przypadająca na jednego pracującego oraz wynikająca z tego wysoka wartość produkcji przyczyniają się do wysokiej dochodowości pracy w tej części kraju.

Dostrzegalne różnice występują w przypadku tych samych wielkości w ramach wybranych do analizy typów rolniczych. Wyraźnie, na tle pozostałych dwóch, wyróżnia się typ „Zwierzęta ziarnożerne”, dla którego wartość majątku, techniczne uzbrojenie pracy, jak również wszystkie badane wydajności osiągają wartość najwyższą.

Literatura

- Agrobiznes. Tom 2: Mikroekonomika. (1996), Woś A. (red.). Wydawnictwo Key Text, Warszawa.
- Augustyńska-Grzymek I. i in. (2000): Metodyka liczenia nadwyżki bezpośredniej i zasady typologii gospodarstw rolniczych. FAPA, Warszawa.
- Czubak W. (2004): Przestrzenne zróżnicowanie potencjału produkcji surowców roślinnych w Polsce. *Roczniki Naukowe SERiA*, tom VI, zeszyt 5.
- Ćwiąkała-Małyś A., Nowak W. (2001): Analiza sytuacji finansowej przedsiębiorstwa w gospodarce rynkowej. Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego, Wrocław.
- Finanse przedsiębiorstwa z elementami zarządzania i analizy. (2000), Wypych M. (red.), Absolwent, Łódź.
- Grabowski S. (1997): Gospodarka żywnościowa w warunkach rynkowych. Szkoła Główna Handlowa, Warszawa.
- Grabowski S. (1998): Ekonomia gospodarki żywnościowej. Wyd. Prywatnej Wyższej Szkoły Businessu i Administracji, Warszawa.
- Kaczmarek J. (2006): Zróżnicowanie regionalne sytuacji finansowej indywidualnych gospodarstw rolnych w Polsce z uwzględnieniem wybranych typów rolniczych (na podstawie FADN). *Roczniki Naukowe SERiA*, tom VIII, zeszyt 1.
- Leszczyński Z. (2002): Analiza finansowa przedsiębiorstwa. Wyższa Szkoła Finansów i Bankowości, Instytut Technologii Eksploatacji, Radom.
- Począta W. (2003): Rolnictwo polskie w przededniu integracji z Unią Europejską. Wyd. AR, Poznań.
- Począta W., Hardt Ł. (2005): Skutki integracji Polski z UE dla rolnictwa i obszarów wiejskich – próba oceny. [W:] Polska w Unii Europejskiej. Doświadczenia pierwszego roku członkostwa. Urząd Komitetu Integracji Europejskiej, Warszawa.
- Wyniki standardowe uzyskane przez indywidualne gospodarstwa rolne prowadzące rachunkowość w 2004 r. (2005). IERiGŻ, Warszawa.

Abstract. The aim of this paper was to analyze the regional diversification of the production potential and production and economic results for family farms included in the “Polish FADN” in 2004. Selected types of farming have been taken into consideration. The most favorable conditions for agricultural production were found in „Pomorze i Mazury” and „Wielkopolska i Śląsk” regions. The total utilized agricultural area of an average holding, value of assets, and production and economic results attained the highest level in these regions. The most profitable type of farming found was “Granivorous”.

Key words: production potential, economic results, family farms

Sylwia Kierczyńska¹

Katedra Ekonomiki Gospodarki Żywnościowej
Akademia Rolnicza im. A. Cieszkowskiego
Poznań

PRODUKCJA JABŁEK W POLSCE I PERSPEKTYWY JEJ ROZWOJU PO PRZYSTĄPIENIU DO UNII EUROPEJSKIEJ

APPLE PRODUCTION IN POLAND AND ITS PERSPECTIVES AFTER JOINING THE EUROPEAN UNION

Wstęp

Jabłka są jednym z podstawowych produktów ogrodnich. W światowej produkcji owoców zajmowały czwarte miejsce po bananach, winogronach i pomarańczach, a ich zbiory stanowiły 12% z ponad 500mln ton owoców wyprodukowanych w 2004 roku.

Polska jest liczącym się w świecie producentem jabłek. Dostarcza około 4% tych owoców, a według danych FAOSTAT w 2004 roku była na trzecim miejscu w świecie pod względem wielkości zbiorów, po Chinach i Stanach Zjednoczonych Ameryki Północnej.

Produkcja jabłek w Polsce stanowi około 70 % zbiorów owoców ogółem, a ponad 80% zbiorów owoców z drzew. Zajmuje się nią 242 tys. gospodarstw [Uprawy... 2003], z których wiele to gospodarstwa produkujące wyłącznie jabłka. Dla nich, jak i dla całej gospodarki produkcja tych owoców jest źródłem dochodów. Jabłka są także najczęściej spożywanym owocem w stanie świeżym oraz cenionym surowcem w przemyśle przetwórczym. Polska należy do liderów w światowej produkcji i eksporcie koncentratu jabłkowego.

Produkcja jabłek w Polsce w ostatnich kilkunastu latach podlegała dużym zmianom. Związane były one między innymi z wprowadzaniem nowych odmian do produkcji towarowej oraz zakładaniem sadów karłowych. Jak podaje GUS na podstawie reprezentacyjnego badania sadów, ponad $\frac{3}{4}$ powierzchni sadów jabłoniowych w wieku do 14 lat zajmowały drzewka na podkładkach karłowych i półkarłowych, a jeżeli weźmiemy pod uwagę sady w wieku do 4 lat było to aż 95% powierzchni nowozakładanych sadów. Jabłonie w wieku 5-14 lat znajdują się w okresie pełnego plonowania, a plony z drzew w tym wieku są najwyższe. Według cytowanych danych GUS, z sadów w wieku od 5 do 14 lat zebrano ponad 70% produkowanych jabłek. W strukturze nasadzeń jabłoni zmniejszył się udział „starych” odmian: Cortland, Lobo i Jonatan, na znaczeniu zyskały natomiast odmiany „nowe” Jonagold i Szampion, a także Ligol i Gala.

¹ Dr inż., Katedra Ekonomiki Gospodarki Żywnościowej, Akademia Rolnicza im. A. Cieszkowskiego, ul. Wojska Polskiego 28, 60-637 Poznań, tel. (061) 848 71 29, email: sylw@au.poznan.pl

Wraz z wstąpieniem do Unii Europejskiej Polska została objęta zasadami wspólnej polityki rolnej UE. Wśród nich są także instrumenty regulujące rynek owoców i warzyw. Rynek jabłek w niewielkim zakresie podlega regulacjom w ramach WPR. Dotyczą one jedynie rekompensat z tytułu wycofywania jabłek z obrotu rynkowego oraz możliwości uzyskiwania dopłat wyrównawczych w eksporcie jabłek. Według informacji ARR, pierwszy z wymienionych instrumentów nie został do tej pory wykorzystany.

Biorąc pod uwagę duże znaczenie w gospodarce kraju produktu, jakim są jabłka, celem pracy było przeanalizowanie zmian w powierzchni sadów jabłoniowych, produktywności sadów oraz zbiorach jabłek i asortymencie odmian produkowanych w Polsce, w stosunku do krajów UE. Określono także perspektywy dotyczące rozwoju produkcji jabłek w Polsce.

Material i metoda

Dane liczbowe niezbędne do przeprowadzenia analizy zaczerpnięto z internetowej bazy FAOSTAT, a także z publikacji wydanych przez GUS oraz IERiGŻ. Korzystano także z danych EUROFEL, zamieszczonych w publikacji wydanej na konferencję Prognosfruit. Do analizy przyjęto dane z lat 1995-2005.

Dla analizowanych cech, czyli powierzchni sadów jabłoniowych, plonów oraz zbiorów jabłek, obliczono średnią arytmetyczną. W celu określenia przeciętnych, średniorocznych zmian badanych cech w analizowanym okresie, czyli tendencji, wyznaczono współczynniki regresji liniowej. W modelach regresji zmienną niezależną był okres czasu (kolejny rok), zmienną zależną natomiast badana cecha.

Wyniki

Produkcja jabłek w Polsce

W analizowanym okresie 1995-2005 sady jabłoniowe w Polsce zajmowały średnio 164 tys. hektarów (tab.1), co stanowiło 44% powierzchni zajętej przez produkcję owoców ogółem [FAOSTAT 2006]. W okresie ostatnich dziesięciu lat powierzchnia upraw jabłoni w Polsce wahała się od 145 tys. ha w 1995r. do 175 tys. ha w 2004 roku. Zmiany powierzchni sadów jabłoniowych charakteryzowała tendencja wzrostowa - średniorocznie przybywało 1,65 tys. ha (rys.1). Pod względem powierzchni zajętej przez sady jabłoniowe Polska zajmowała czołowe miejsce wśród krajów UE-25. Powierzchnia uprawy jabłoni w Polsce stanowiła około 30% powierzchni zajętej przez sady jabłoniowe w całej UE-25, a także prawie tyle co suma powierzchni sadów jabłoniowych w Niemczech, Włoszech i Francji. Oznacza to, iż Polscy producenci posiadali znaczący w UE potencjał w produkcji jabłek.

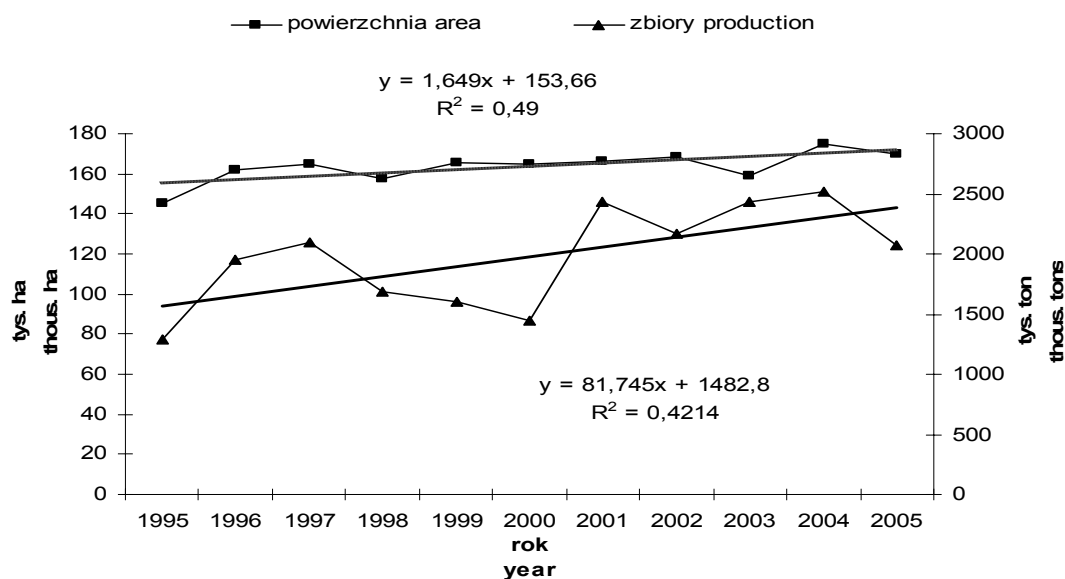
Tabela 1. Powierzchnia i zbiory jabłek w wybranych krajach UE-25 w latach 1995-2005
 Table 1. The area planted and production of apple in the selected countries in the EU-25 in 1995-2005

Kraj Country		Francja France	Włochy Italy	Niemcy Germany	Polska Poland
Powierzchnia [tys. ha] Area (thousand hectares)	1995	75,5	67,1	69,9	145
	2000	69,7	62,5	70,0	165
	2004	58,2	61,7	70,0	175
	2005	58,0	61,7	70,0	170
	Udział w UE-25 Share in the EU- 25 area	10%	11%	12%	29%
	Średnia Mean 1995-2005	67,4	66,5	72,9	164
	Tendencje Trends 1995-2005	-1,93	-0,13	-0,28	1,65
Zbiory [tys. ton] Production (thousand tonnes)	1995	2 516	1940	1 459	1 288
	2000	2 157	2 232	3 137	1 450
	2004	2 217	2 136	1 592	2 522
	2005	2 123	2 195	1 600	2 075
	Udział w UE-25 Share of the EU- 25 production	18%	18%	13%	17%
	Średnia Mean 1995-2005	2298	2138	1904	1 903
	Tendencje Trends 1995-2005	14,4	-29,2	-34,4	81,8

Źródło: [FAOSTAT... 2006] i obliczenia własne

Source: [FAOSTAT... 2006] and author's calculations

Wspomniany już duży potencjał produkcyjny sadów jabłoniowych sugeruje uzyskiwanie znaczących w skali UE zbiorów jabłek. Produkcja jabłek w Polsce wahała się od 1,3 mln ton w 1995 roku do ponad 2,5 mln ton w rekordowym pod tym względem 2004 r. przeciętnie zbierano prawie 2 mln ton jabłek. W analizowanym okresie produkcja jabłek w Polsce charakteryzowała się tendencją rosnącą, corocznie zbierano średnio o 82 tys. ton jabłek więcej. Zbiory jabłek w Polsce w 2004 r. stanowiły 20% produkcji tych owoców w UE, natomiast rok później 17%. Podobny udział miały zbiory jabłek z Francji oraz Włoch (17% i 18%). Wielkość produkcji jabłek w tych krajach była zbliżona do wyników polskich i wynosiła około 2,1-2,2 mln ton w ostatnich dwóch latach. Niższe, bo wynoszące w ostatnich latach około 1,6 mln ton, zbiory jabłek miały miejsce w Niemczech.



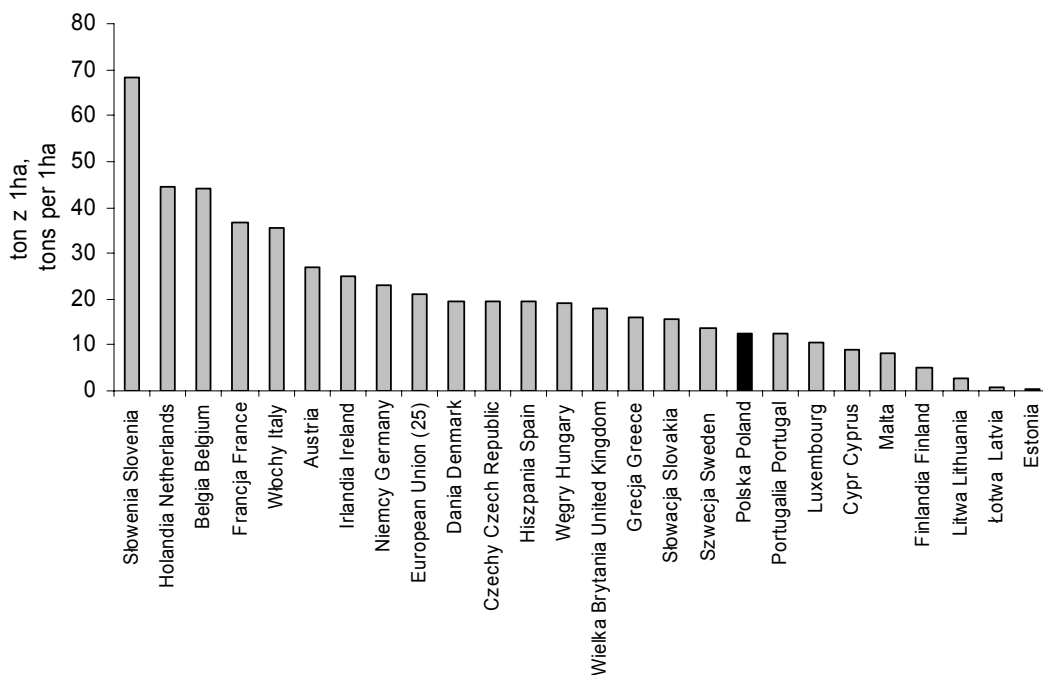
Rysunek 1. Zmiany w powierzchni uprawy jabłoni oraz zbiorach jabłek w Polsce w latach 1995-2005

Figure 1. The changes of orchards' area and apple production in Poland in years 1995 through 2005

Źródło: [FAOSTAT... 2006] i obliczenia własne

Source: [FAOSTAT... 2006] and author's calculations,

Niższy udział Polski w zbiorach jabłek niż w powierzchni sadów jabłoniowych wskazuje na mniejszą produktywność sadów jabłoniowych w Polsce niż w innych krajach UE-25. W latach 1995-2005 zbierano w Polsce średnio 12 ton jabłek z 1 ha sadu, a plony wahały się od 9 ton z 1 ha w 1995 i 2000 roku do 15 ton z ha w 2001 i 2003 roku.



Rysunek 2. Plon jabłek w krajach UE w 2005 roku

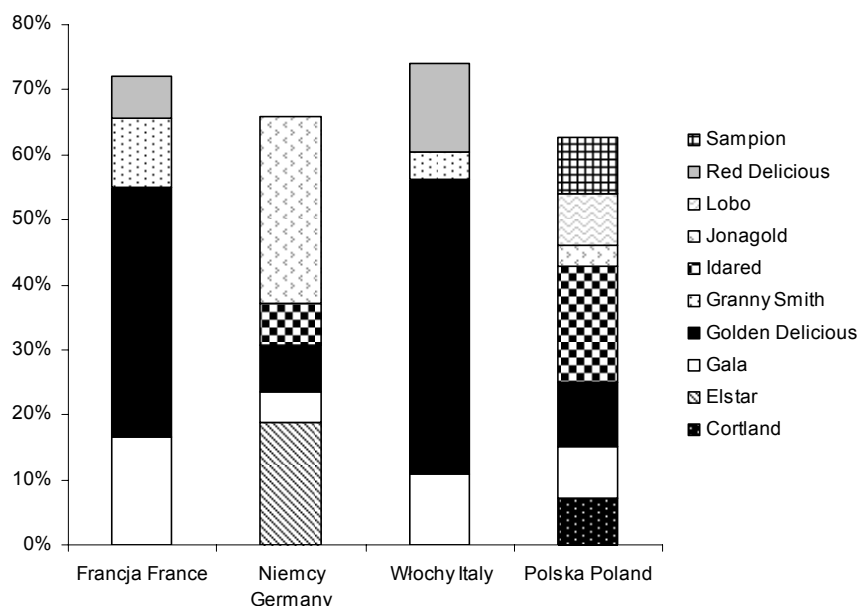
Figure 2. Apple yield in the EU states in 2005

Źródło: [FAOSTAT... 2006]

Source: [FAOSTAT... 2006]

Wydajność sadów z jednostki powierzchni charakteryzowała tendencja rosnąca. W analizowanym okresie średniorocznie zwiększała się o 0,4 tony z 1 ha. Dużo większą produktywnością odznaczały się sady jabłoniowe w wielu krajach UE-25 (rys.2). Warto wymienić Słowenię, gdzie średni plon w 2005 r. przekraczał 60 ton z 1 ha, czy Belgię i Holandię, gdzie zbierano ponad 40 ton z 1 ha. Wymienione kraje mają stosunkowo niewielkie zasoby użytków rolnych i z tego względu prowadzą bardzo intensywną produkcję jabłek. Natomiast Francja i Włochy, gdzie w ostatnich latach zbierano przeciętnie około 35 ton z 1 ha sadu, mają możliwość produkcji jabłek w łagodniejszym klimacie niż Polska. Z kolei w Niemczech, których klimat można porównać do polskiego, średni plon wynosił nieco ponad 20 ton z 1 ha.

Asortyment odmian jabłek produkowanych przez polskich sadowników różnił się od unijnego (rys.3). Według danych Eurofel (2005), we Francji ponad 70% zbiorów w 2004 r. stanowiły cztery odmiany: Golden Delicious (39%), Gala (17%), Granny Smith (11%) oraz Red Delicious (6%). Podobnie było we Włoszech, gdzie zbiory Golden Delicious stanowiły 45% wyprodukowanych jabłek. W Niemczech największy udział w zbiorach miały odmiany Jonagold (29%) oraz Elstar (19%). W Polsce, pomimo zmian w doborze odmian i zwiększającej się produkcji „nowych” odmian, największy udział w zbiorach miała odmiana Idared (18%), następnie Golden Delicious (10%), Szampion (9%) oraz Lobo i Gala (po 8%). Nadal znacząca w produkcji była odmiana Cortland (7%).



Rysunek 3. Odmiany jabłek produkowane w wybranych krajach UE w 2004 roku

Figure 3. Apple varieties produced in the selected countries of EU in 2004

Źródło: [Eurofel... 2005] i obliczenia własne

Source: [Eurofel... 2005] and author's calculations

Perspektywy rozwoju produkcji jabłek w Polsce

Z przedstawionej analizy wynika, iż produkcja jabłek w Polsce w analizowanym okresie 1995-2005 zwiększała się i najprawdopodobniej będzie rosła także w przyszłości. Zakładanie nowych sadów karłowych i wchodzenie tych sadów w pełnię plonowania będzie skutkowało produkcją jabłek wysokiej jakości, przeznaczonych głównie na rynek owoców deserowych. Producenci zakładając sady karłowe ponieśli bardzo wysokie koszty inwestycyjne, które powinny być zwrócone dzięki wyższym cenom za bardzo dobrej jakości jabłka nowych odmian. Dlatego uzyskany z nowych nasadzeń wzrost podaży jabłek niekoniecznie przyczyni się do obniżenia ceny, ale do lepszej jakościowo oferty na rynku.

Spożycie jabłek w Polsce w ostatnich latach nie zmieniało się znacząco, jednakże poziom konsumpcji owoców w Polsce był dużo niższy niż zalecenia żywieniowców [Kierczyńska 2005]. Można przypuszczać, iż wraz ze wzrostem dochodów społeczeństwa, wzrośnie konsumpcja owoców, w tym także jabłek. Czynnikiem stymulującym ten proces będzie na pewno dostępność w sklepach smacznych jabłek nowych odmian, bardzo dobrej jakości, po niewygórowanych cenach.

Produkcja jabłek w Polsce była ponad dwukrotnie większa niż ich spożycie w okresie 1993-2003 [Kierczyńska 2005]. Nadwyżki były między innymi eksportowane jako owoce deserowe, głównie na rynki Europy Środkowo-Wschodniej do krajów WNP, UE-10 oraz krajów bałkańskich. Eksport do krajów UE-15 stanowił 7% ogółu wyeksportowanych z Polski jabłek deserowych [Rynek... 2005]. Zmniejszająca się powierzchnia produkcji jabłek oraz zbiory u największych producentów tych owoców w UE-15 (tab.1), a także mała samowystarczalność w zaspokojeniu popytu na jabłka deserowe w wielu krajach UE-15 [Krupa 2005] stanowi dla polskich producentów jabłek szansę wejścia na wymagające rynki tych krajów.

Jako przyczynę nieobecności jabłek z Polski na rynkach „starej” Unii podaje się między innymi brak odpowiedniej oferty. Importerzy oczekują dużych partii wyrównanego towaru, spełniającego unijne normy jakościowe. Niewielu w Polsce jest producentów czy grup producentów, którzy są w stanie sprostać tym wymaganiom. Niechęć do zrzeszania się na pewno nie wpłynie na poprawę tej sytuacji, ponieważ to właśnie koordynowanie produkcji oraz wspólna sprzedaż umożliwiają zaoferowanie dużych partii owoców oraz wynegocjowanie korzystnych dla producentów warunków transakcji. Ponadto głównie do grup producentów kierowana jest pomoc finansowa w ramach rynku świeżych owoców i warzyw WPR UE. Działając w pojedynkę, Polscy producenci nadal będą musieli szukać doraźnych rynków zbytu, a część owoców odstawiać do przetwórnictwa. Taka sytuacja jest

korzystna dla zakładów przetwórczych w Polsce, które potrzebują dużych ilości jabłek do przerobu na sok. Niezorganizowani producenci nie są w stanie przeciwstawić się ich dyktatowi cenowemu i odstawiają do przetwórcy jabłka po cenie zaproponowanej przez zakłady. W interesie zakładów przetwórczych jest, aby ta sytuacja trwała nadal.

Polska ma bardzo silną pozycję na świecie jako producent i eksporter koncentratu jabłkowego. Ma bardzo duże moce przerobowe i dzięki pozyskiwaniu tanich jabłek może konkurować na rynkach międzynarodowych atrakcyjną ofertą kosztowo-cenową [Krupa 2005]. Produkcja koncentratu jabłkowego w sezonie 2004/2005 wynosiła 230 tys. ton i według danych IERiGŻ prawie w całości została wyeksportowana [Rynek... 2005].

Zmiany w nasadzeniach na pewno przyczynią się do zmniejszenia podaży jabłek gorszej jakości, trafiających do przetwórstwa. Przemysł przetwórczy będzie musiał zatem podnieść cenę na skupowane w Polsce owoce, aby zapewnić sobie surowiec do przerobu na sok.

Wnioski

1. Zarówno powierzchnia sadów jabłoniowych jak i zbiory jabłek w latach 1995-2005 charakteryzowały się tendencją rosnącą, plasując Polskę na czele producentów jabłek w UE-25.
2. Zmiana struktury odmianowej jabłek zmierza w kierunku zbliżenia asortymentu odmian jabłek produkowanych w Polsce do oferty UE, charakteryzuje się jednak dużo większą liczbą produkowanych odmian oraz ciągle jeszcze znacznym udziałem odmian „starych”.
3. Rozwojowi produkcji jabłek w Polsce sprzyjać będzie zrzeszanie się producentów w grupy, które są odbiorcą unijnej pomocy oraz umożliwiają wynegocjowanie korzystnych dla producentów warunków sprzedaży.

Literatura

- Badanie produkcji roślinnej. Produkcja ogrodnicza. Badanie sadów. (2005). GUS, Warszawa 20.06.2005r. Tryb dostępu: <http://www.stat.gov.pl/>
- FAOSTAT (2006). Tryb dostępu: : http://faostat.fao.org/ostatnie_uaktualnienie 24.04.2006r.
- Eurofel. Prognosfruit 2005. (2005). 28.07.2005 r. Tryb dostępu: <http://www.prognosfruit2005.dk/>
- Uprawy ogrodnicze 2002. (2003). GUS, Warszawa, ss.55.
- Kierczyńska S. (2005): Konsumpcja owoców na tle ich produkcji w Polsce. *Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu*, tom VII, zeszyt 8, ss.108-113.
- Krupa J. (2005): Chłonność unijnego rynku na jabłka i ich przetwory. *OWK* 12, ss. 8-9.
- Rynek owoców i warzyw. Stan i perspektywy. (2005). Nr 27, IERiGŻ-PIB, ARR, MRiRW, Warszawa.

Abstract. The aim of this paper was to analyse the changes in apple production and apple growing area in Poland and in the other big producing countries in the EU. Furthermore, future prospects for apple production in Poland were presented. Apple production and orchard area in Poland have increased for the last 10 years in contrast to the EU main producers. There are changes in the selection of apple varieties produced in Poland and an increase of production of the varieties popular in the EU. The growth of apple production in Poland is connected with establishing producer organizations.

Key words: apple production, apple growing area, producer organizations

Dorota Komorowska¹

Katedra Ekonomiki Rolnictwa
i Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych
SGGW

PERSPEKTYWY ROZWOJU ROLNICTWA EKOLOGICZNEGO W POLSCE

PERSPECTIVES OF ORGANIC FARMING DEVELOPMENT IN POLAND

Synopsis. W Polsce, w porównaniu do innych krajów Unii Europejskiej, notuje się małą liczbę gospodarstw ekologicznych, a istnieją większe możliwości rozwoju produkcji ekologicznej. Polska posiada sprzyjające warunki naturalne do rozwoju rolnictwa ekologicznego. Integracja Polski z UE stwarza możliwości wykorzystania naturalnych uwarunkowań do rozwoju produkcji ekologicznej poprzez powszechnie wdrażane programy pomocy rolnikom prowadzącym produkcję ekologiczną.

Słowa kluczowe: rolnictwo, ekologia, produkcja ekologiczna

Wstęp

Produkty ekologiczne cieszą się rosnącym popytem, a rozwój produkcji ekologicznej zainteresowaniem polityki rolnej krajów Unii Europejskiej oraz wsparciem w ramach Wspólnej Polityki Rolnej UE. Rolnictwo ekologiczne to produkcja sprzyjająca środowisku naturalnemu. Oprócz produkcji wysokiej jakości artykułów żywnościowych, spełnia szereg ważnych zadań. Sprzyja zachowaniu wysokiej żyzności gleb, naturalnego krajobrazu, wspiera ochronę gatunków na powierzchni produkcyjnej i na terenach sąsiedzkich, ochronę wód gruntowych, podnosi świadomość ekologiczną ludności.

W Polsce istnieje wiele przesłanek do rozwoju rolnictwa ekologicznego. Rozdrobniona struktura agrarna i duże zasoby siły roboczej na wsi, niski stopień zanieczyszczenia środowiska, rosnące zainteresowanie i popyt na produkty ekologiczne oraz możliwości eksportu żywności ekologicznej przemawiają za jego rozwojem. Równocześnie istnieje wiele barier i ograniczeń ekonomicznych i społecznych na drodze jego rozwoju.

Rozwój rolnictwa ekologicznego w Polsce

Rolnictwo ekologiczne w krajach Unii Europejskiej rozwija się, szczególnie w krajach wysoko rozwiniętych. Przyczyn należy upatrywać głównie w pomocy państwa organizowanej w ramach programów ekstensyfikacji, ale także w aktywnym udziale rolników w ochronie środowiska, zmianie stylu życia, dążeniu do poprawy zdrowotności zwierząt (pojawienie się choroby szalonych krów), wyższych cenach na produkty ekologiczne czy w przykładzie

¹ Dr inż., Katedra Ekonomiki Rolnictwa i Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych
SGGW, ul. Nowoursynowska 166, 02-787 Warszawa, tel. (022) 5934110, e-mail: dorota_komorowska@sggw.pl

innych rolników. Duże zainteresowanie produktami ekologicznymi w Unii sprawia, że powierzchnia UR uprawiana metodami naturalnymi zwiększa się, rośnie także liczba gospodarstw ekologicznych. Rozwój rolnictwa ekologicznego wiąże się z rozwojem rynków tych produktów. Strona podaży to bogaty asortyment produktów ekologicznych w sieciach handlowych, zaś po stronie popytowej obserwuje się rosnącą liczbę konsumentów o wysokiej świadomości ekologicznej.

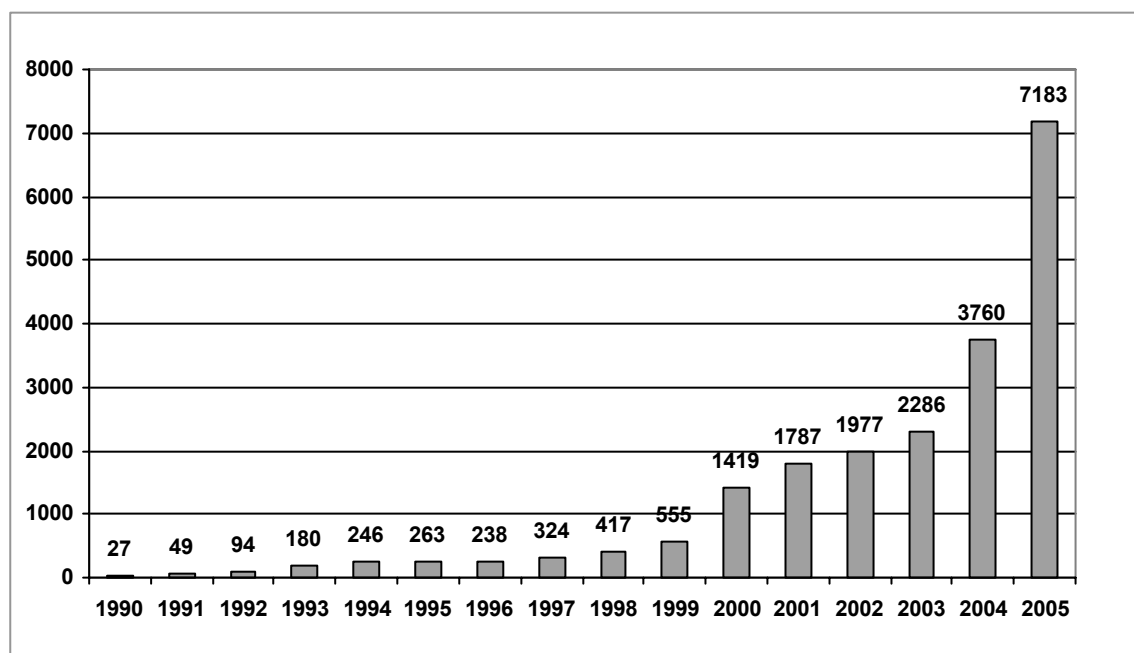
Rozwój rolnictwa ekologicznego w Polsce do roku 1998 był bardzo powolny. Rolnictwo ekologiczne nie korzystało w tamtym okresie z żadnego wsparcia finansowego ze strony państwa, ograniczone były także możliwości uzyskania wyższej ceny zbytu ze względu na słabą organizację rynku produktów ekologicznych. Szybszy rozwój produkcji ekologicznej miał miejsce po wprowadzeniu w 1998 roku dotacji do kosztów kontroli gospodarstw, a w 1999 r. dopłat bezpośrednich do powierzchni oraz po ustawowym uregulowaniu statusu rolnictwa ekologicznego. Od tego momentu postępuje wzrost produkcji metodami ekologicznymi, nie jest on jednak równomierny w całym kraju. Najwięcej gospodarstw ekologicznych powstaje w województwie świętokrzyskim, lubelskim, mazowieckim, podkarpackim i małopolskim, a więc na obszarach typowo rolniczych o małym skażeniu przemysłowym. Najmniej w województwie śląskim, lubuskim, opolskim i łódzkim.

Akty prawne dotyczące rolnictwa ekologicznego [Ustawa... 2001; Rozporządzenie... 2002a; Rozporządzenie... 2002b] umożliwiają jego rozwój, dają zabezpieczenia organizacyjno-prawne producentom i konsumentom. Ustawa reguluje warunki prowadzenia produkcji rolnej i przetwórstwa rolno-spożywczego metodami ekologicznymi, określa system kontroli, certyfikacji oraz obrót produktami i ich znakowanie. Jej przepisy są zgodne z regulacjami prawnymi UE oraz International Federation of Organic Agriculture Movements (IFOAM). Z upoważnienia Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi nadzór nad jednostkami certyfikującymi pełni Inspekcja Jakości Handlowej Artykułów Rolno-Spożywczych. Kontrolą gospodarstw ekologicznych zajmują się prywatne upoważnione jednostki. Wydają one zaświadczenia na podstawie których rolnik ubiega się o dotacje do upraw ekologicznych i na dofinansowanie kosztów kontroli gospodarstw.

Za popularyzacją rolnictwa ekologicznego w Polsce przemawiają głównie uwarunkowania ekonomiczne i społeczne. Czynniki ekonomiczne to niższe koszty produkcji, popyt na produkty w UE oraz wyższa cena. Dzięki unijnym dopłatom coraz więcej gospodarstw rolnych w Polsce przestawia się na ekologiczną produkcję.

W 2004 roku, w porównaniu do poprzedniego liczba gospodarstw ekologicznych w Polsce wzrosła o 1474 gospodarstw, tj. o 63%, natomiast w 2005 r. w odniesieniu do 2004 r. o

3423 gospodarstw, tj. o 91% (rys. 1). W 2005 r. w porównaniu do 2003 r. odnotowano ponad trzykrotny wzrost liczby gospodarstw prowadzących produkcję metodami ekologicznymi. Obejmują one powierzchnię 167,7 tys. ha użytków rolnych, czyli ok. 1% rolniczej powierzchni kraju. Niemal połowę ich powierzchni zajmują łąki i pastwiska, najmniejszą część stanowią uprawy warzyw i owoców.



Rysunek 1. Liczba gospodarstw ekologicznych w Polsce z certyfikatem i będących w trakcie jego uzyskiwania
Figure 1. Number of organic farms in Poland already certified or applying for certification

Źródło: *Inspekcja Jakości Handlowej Artykułów Rolno – Spożywczych*

Większość gospodarstw ekologicznych w Polsce nie ma jeszcze przyznanego certyfikatu produkcji ekologicznej, ale jest w trakcie ubiegania się o niego. Przez dwa lata przechodzą one restrykcyjne kontrole, dopiero trzeciego roku mogą otrzymać certyfikat. Uzyskanie certyfikatu nie zawsze jest przepustką do wyższych cen za artykuły rolne. Często brakuje przetwórców gotowych do zakupu ekologicznej żywności, jednak liczba gospodarstw i wielkość produkcji w branży żywności ekologicznej z roku na rok wzrasta, a prognozy rynkowe dla tej branży są optymistyczne. Wynikają one z obserwacji zachowań konsumenckich, nie zaś ze szczegółowych analiz.

Należy podkreślić, że w Polsce brakuje systemu właściwej dystrybucji, a gospodarstwa ekologiczne funkcjonują bardziej ze względu na dopłaty. Nie ma jeszcze wielu firm zajmujących się dystrybucją żywności ekologicznej. Rynek zbytu formuje się bardzo powoli, dlatego przedsiębiorcy ostrożnie przymierzają się do prowadzenia firm w tej branży, ale mimo to ich liczba wzrasta. W 2005 roku liczba przetwórci produktów rolnictwa ekologicznego wzrosła blisko dwukrotnie w stosunku do 2004 r., tj. z 55 do 99 przetwórci.

Rynki większości krajów UE w porównaniu z polskim są bardzo dobrze rozwinięte, dlatego większość produkcji polskich firm z branży trafia na eksport. Zwiększenie obecności na polskim rynku wymaga rozwinięcia popytu poprzez odpowiednie ukształtowanie świadomości konsumentów, ale także handlowców. Żywność ekologiczną trudno jeszcze znaleźć w hipermarketach. Powstają wprawdzie specjalistyczne sklepy z żywnością ekologiczną, a także ich sieci, np. w Warszawie. Działania te mają jednak wciąż zbyt małą skalę, aby zwiększyć sprzedaż w Polsce. Przeszkodą w zdobyciu szerszego zainteresowania konsumentów żywnością ekologiczną jest z pewnością wysoka cena produktów ekologicznych w porównaniu z żywnością konwencjonalną.

Perspektywy rozwoju rolnictwa ekologicznego w Polsce

Rolnictwo ekologiczne w Polsce ma szansę stać się znaczącym elementem rozwoju polskiego rolnictwa. Aby rolnictwo ekologiczne stanowiło istotny składnik rolnictwa zrównoważonego, w najbliższych latach powinien nastąpić skokowy wzrost jego udziału. Pożądany byłby wzrost do poziomu, co najmniej 2% powierzchni UR, a docelowo nawet do 10-15%. Najważniejszą przesłanką ekspansji tego systemu rolnictwa wydaje się fakt, że ukierunkowanie na rolnictwo ekologiczne daje większe szanse konkurencyjności na rynku międzynarodowym niż w przypadku rolnictwa konwencjonalnego (Woś 2001).

Perspektywy rozwoju rolnictwa ekologicznego w Polsce warunkuje wykorzystanie silnych stron oraz istniejących szans dla tego typu produkcji rolniczej w naszym kraju.

Silne strony:

- małe zanieczyszczenie środowiska naturalnego;
- przewaga gospodarstw rodzinnych o małej i średniej powierzchni;
- duże zasoby i stosunkowo niskie koszty pracy;
- stosunkowo niski poziom zużycia środków chemicznych;
- wprowadzenie dopłat z budżetu krajowego i unijnego;
- konkurencyjność cenowa polskich produktów ekologicznych na rynku unijnym.

Słabe strony:

- brak zaufania do producentów żywności ekologicznej;
- wysokie koszty produkcji;
- brak rozwiniętej sieci dystrybucji;
- rozdrobnienie podaży i popytu;
- niski poziom marketingu;
- krótki okres przydatności produktów do spożycia;

- Brak jasnej strategii rozwoju i polityki rolnej w tym zakresie.

Szanse:

- rosnąca świadomość ujemnych skutków intensyfikacji rolnictwa dla jakości życia oraz stanu środowiska;
- rosnący udział konsumentów o rozwiniętych preferencjach ekologicznych;
- stworzenie dla produktów ekologicznych systemu dystrybucji oraz promocji na rynkach krajów UE;
- realizacja programów rolno-środowiskowych;
- łączenie produkcji ekologicznej z rozwojem agroturystyki.

Zagrożenia:

- niewielkie możliwości wspierania branży żywności ekologicznej przez państwo na skutek trudności budżetowych;
- niska świadomość ekologiczna konsumentów oraz bariera popytu;
- szybki wzrost liczby gospodarstw ekologicznych w krajach UE;
- małe przetwórnice żywności ekologicznej mają trudności ze spełnieniem wymagań sanitarno-weterynaryjnych.

Wobec powyższego, do najważniejszych czynników rozwoju rolnictwa ekologicznego w Polsce można zaliczyć:

- politykę wspierania produkcji i rynku żywności ekologicznej;
- wykorzystanie szans eksportowych;
- łączenie produkcji ekologicznej z rozwojem agroturystyki;
- rozwój jednostek integrujących rozproszoną produkcję, zajmujących się dystrybucją, w tym grup producenckich.

Dalszy rozwój produkcji żywności ekologicznej wiąże się z wykorzystaniem różnych kanałów dystrybucji, także sklepów spożywczych i supermarketów. Ważna jest dbałość o wygląd produktów ekologicznych oraz budowanie wartości marki. Należy organizować promocje wyjaśniające zalety produktów ekologicznych i upowszechniać informacje o ich walorach.

Podsumowanie

Rolnictwo polskie ma liczne atuty z punktu widzenia możliwości rozwoju ekologicznego sposobu gospodarowania, szczególnie w regionach, gdzie warunki przyrodnicze i niski stopień uprzemysłowienia, a tym samym małe zanieczyszczenie środowiska naturalnego sprzyjają produkcji ekologicznej.

Tradycyjny charakter rolnictwa w Polsce, który w dużej mierze wynika z jego rozdrobnienia, a tym samym duże zasoby pracy w rolnictwie i stosunkowo niski poziom zużycia środków chemicznych - sprzyja rozwojowi produkcji ekologicznej i warunkuje konkurencyjność polskich produktów ekologicznych na rynku unijnym. Stale zwiększający się popyt na produkty ekologiczne w krajach Unii oraz poza nią, głównie w USA to perspektywy dla branży żywności ekologicznej w Polsce. Zatem niezbędna jest polityka wspierania jego rozwoju oraz edukacja ekologiczna społeczeństwa.

Literatura

- Runowski H. (2002): Rozwój zrównoważony rolnictwa i gospodarstw rolniczych. [W:] Wieś i Rolnictwo. Perspektywy rozwoju. IERiGŻ, PAN, SGH, Warszawa.
- Rozporządzenie Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 14 maja 2002 r w sprawie szczegółowych warunków wytwarzania produktów rolnictwa ekologicznego. (2002a). *Dz. U.* nr 77 poz. 699.
- Rozporządzenie Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 15 maja 2002 r w sprawie wykazu substancji dodatkowych, innych składników wspomagających i składników pochodzenia rolniczego wytworzonych metodami innymi niż ekologiczne dopuszczonych do stosowania przy wytwarzaniu produktów rolnictwa ekologicznego. *Dz. U.* nr 77 poz. 700.
- Ustawa o rolnictwie ekologicznym z 16 marca 2001 r. (2001). *Dz. U.* nr 38, poz. 452.
- Woś A. (2001): Rolnictwo Polski wobec procesów globalizacji. *Studia i Monografie* nr 105. IERiGŻ, Warszawa.
- Woś A., Zegar J. (2002): Rolnictwo społecznie zrównoważone. IERiGŻ, Warszawa.

Abstract. In comparison with other countries of the European Union, there is a very small number of organic farms in Poland, even though there are many possibilities for development of organic production. Poland has very good natural conditions for development of organic agriculture. The accession of Poland to the European Union is creating some new possibilities and conditions for development of organic production. This can be achieved by creating aid programmes for farmers. These programmes are targeted at those farmers who follow organic production methods.

Key words: agriculture, ecology, ecological production, organic farming

Elwira Laskowska¹

Katedra Ekonomiki Rolnictwa
i Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych
SGGW

WYCENA PRODUKCJI ROLNICZEJ W TOKU W OPINII RZECZOSZNAWCÓW

EXPERT OPINIONS ON THE VALUATION OF AGRICULTURAL PRODUCTION IN PROGRESS

Synopsis. Głównym celem zaprezentowanych w artykule badań było poznanie opinii rzeczoznawców majątkowych na temat wyceny produkcji rolniczej w toku. Wyniki badań wskazały na istotne trudności w wycenie tej produkcji w praktyce, jak również na brak znajomości metod wyceny uwzględniających potencjał dochodowy oraz zmiany w czasie wartości produkcji rolniczej w toku. Ponadto, eksperci wskazali na brak literatury dotyczącej wyceny w rolnictwie, co potwierdza zasadność prowadzenia i popularyzowania badań w tym zakresie.

Słowa kluczowe: rolnicza produkcja w toku, wycena

Wstęp

W procesie wyceny gospodarstwa bądź przedsiębiorstwa rolnego, zarówno jako zorganizowanej całości, jak również niektórych jego części składowych, występuje potrzeba szacowania rolniczej produkcji w toku. Specyfika przedmiotów produkcji rolniczej w toku wymaga stosowania w wycenie metod uwzględniających szczególne jej cechy, zwłaszcza walory niematerialne przejawiające się w predyspozycji do generowania przyszłych dochodów. Wśród czynników kreujących wartość należy wymienić zmiany przedmiotów produkcji w toku jako aktywów biologicznych oraz ich duże zróżnicowanie pod względem rodzaju i czasu trwania. Zjawisko zmiany wartości wskutek przekształcania się i wzrostu biologicznego dotyczy głównie rolniczej produkcji w toku i w celu jego identyfikacji należy dostosować właściwe metody wyceny

Klasyfikacja metod wyceny obowiązująca przy szacowaniu nieruchomości oraz ich części składowych powoduje, że sposób postępowania przy określaniu wartości przedmiotów produkcji rolniczej w toku staje się trudny do umiejscowienia w tej klasyfikacji lub też nazwania go zgodnie z definiowanymi w niej kategoriami. Efektem jest niedostateczne uwzględnianie w wycenie potencjału produkcyjnego uwarunkowanego specyfiką tej produkcji.

Artykuł zawiera wyniki badań ankietowych, przeprowadzonych wśród rzeczoznawców majątkowych. Celem badań było poznanie przyczyn trudności związanych z wyceną produkcji rolniczej w toku oraz wskazanie potrzeb badań z zakresu metodyki wyceny.

¹ Dr inż., Katedra Ekonomiki Rolnictwa i Międzynarodowych Stosunków SGGW, ul. Nowoursynowska 166, 02-787 Warszawa, tel. (0-22) 59 34 115, email: elwira_laskowska@sggw.pl.

Definicja produkcji rolniczej w toku

Pod pojęciem rolniczej produkcji w toku rozumie się dobra roślinne i zwierzęce, które znajdują się na etapie przekształcania się, to jest od momentu ich zaistnienia do chwili uzyskania postaci produktu zakończonego lub środka produkcji, a także nakłady na tę produkcję, która ma być wytworzona w przyszłych okresach [Adamowski 1983, Bud-Gusaim 1997].

Poniżej przedstawiono klasyfikację przedmiotów produkcji rolniczej w toku, która umożliwia przyjęcie jednolitej metodyki szacowania w poszczególnych grupach. Za główne kryteria podziału, przyjęto: postać finalną dobra jako produktu finalnego (na sprzedaż lub konsumpcję) lub środka produkcji oraz przyszłe korzyści jednorazowe lub wielokrotne.

Do produkcji rolniczej w toku zaliczono więc dobra, które:

- a. przekształcają się w produkt finalny, stanowiący jednorazowy użytek, w tym:
 - roślinne – zasiewy i uprawy jedno- i kilkuletnie w okresie przed osiągnięciem postaci produktu finalnego (towarowego i nie przeznaczonego na sprzedaż), jak również owoce w okresie dojrzewania,
 - zwierzęce – zwierzęta rzeźne przed osiągnięciem postaci produktu finalnego oraz zwierzęta wybrakowane ze stada podstawowego poddawane procesowi tuczu;
- b. przekształcają się w środek produkcji mający przynosić wielorazowe korzyści, w tym:
 - roślinne – sady i inne plantacje np. upraw i zasiewów wieloletnich przed wejściem w okres dojrzałości gospodarczej (plonowania),
 - zwierzęce – zwierzęta użytkowe i hodowlane przed osiągnięciem dojrzałości gospodarczej, przygotowywane do tzw. użytkowania przyżyciowego.

Ogólna charakterystyka badań

W badaniach, przeprowadzonych w 2004 roku, wykorzystano metodę ankietową w celu uzyskania opinii ekspertów o przydatności poszczególnych metod wyceny produkcji rolniczej w toku oraz o trudnościach związanych z ich stosowaniem. Kwestionariusz ankiety skierowano do rzeczoznawców majątkowych. Zawarto w nim pytania dotyczące cech osobowych respondentów takich jak: wiek, wykształcenie, staż pracy itp., jak również pytania o poglądy odnoszące się do przedmiotu badań.

Ankietę skierowano najpierw do grupy rzeczoznawców liczącej 30 osób (grupa pilotażowa), a następnie do kolejnych 362 osób, które były uczestnikami internetowej listy dyskusyjnej rzeczoznawców majątkowych. Celem takiego doboru było dotarcie do osób najbardziej aktywnych i uzyskanie możliwie największej liczby odpowiedzi. Ponadto, przy

współpracy z oddziałami terenowymi Agencji Nieruchomości Rolnych, rozprawdzono ankietę wśród rzeczoznawców wyceniających dla celów Agencji.

Wśród 89 uzyskanych odpowiedzi, 7 ankietowanych odesłało ankiety wypełnione tylko w części dotyczącej informacji o danych osobowych a 16 osób – puste ankiety. Respondenci ci w odpowiedzi informowali, że nie specjalizują się w wycenie nieruchomości rolnych, bądź przedmiotem ich wyceny bywają jedynie grunty i budynki, nie zaś produkcja rolnicza w toku. W ich uzasadnieniach najczęstszymi sformułowaniami były: „nie znam się”, „nie zajmuję się”.

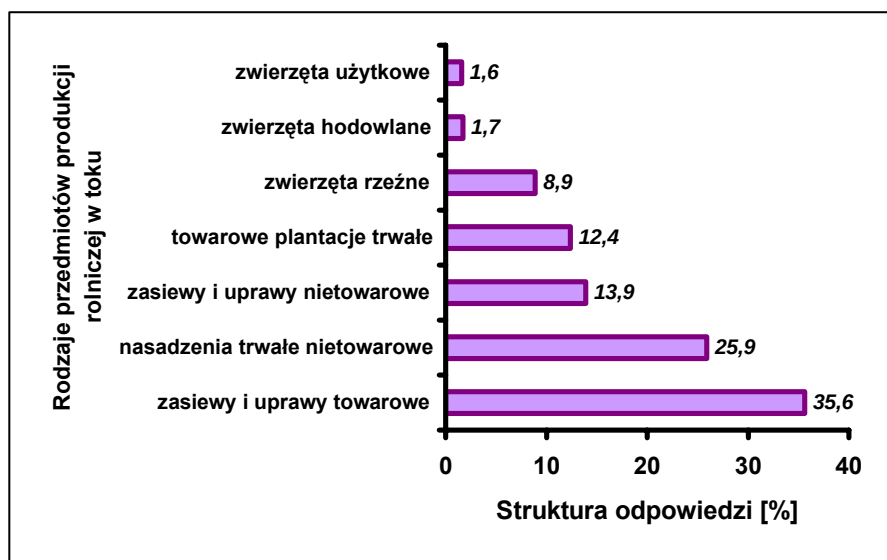
Ostatecznie analizie poddano opinie rzeczoznawców zawarte w 66 ankietach, z których 42 otrzymano od rzeczoznawców z internetowej listy dyskusyjnej, 19 z grupy pilotażowej i 5 za pośrednictwem Agencji Nieruchomości Rolnych.

Produkcja rolnicza w toku jako przedmiot wyceny

Według ankietowanych rzeczoznawców produkcja rolnicza w toku jako przedmiot odrębnego szacowania występowała średnio w 3,7% wykonywanych wycen nieruchomości rolnych lub zorganizowanych rolniczych jednostek produkcyjnych.

Wśród przedmiotów rolniczej produkcji w toku, najczęściej wycenie podlegały zasiewy i uprawy o charakterze towarowym (35,6%) oraz nasadzenia trwale nietowarowe (np. w ogrodach przydomowych) znajdujące się w okresie przed uzyskaniem wieku produkcyjnego (25,9%). Mniejszy udział w wycenie posiadały zasiewy i uprawy o charakterze nietowarowym (13,9%), plantacje kultur wieloletnich (12,4%) i zwierzęta przeznaczone na rzeź przed osiągnięciem postaci produktu finalnego (8,9%). Najrzadziej przedmiot wyceny stanowiły zwierzęta hodowlane (1,7%) i użytkowe (1,6%).

Najczęstszymi celami wyceny produkcji rolniczej w toku, według opinii ankietowanych, były: odszkodowanie (udział w wycenach 39 %), przeniesienie praw (31,1%) i zabezpieczenie wierzytelności kredytodawcy (21,7%). Znacznie rzadziej dokonywano szacowania produkcji rolniczej w toku dla celów rachunkowości (4,1%), ubezpieczenia (2,6%) czy innych celów, wśród których wymieniano postępowania sądowe, upadłościowe i egzekucyjne (1,5%).

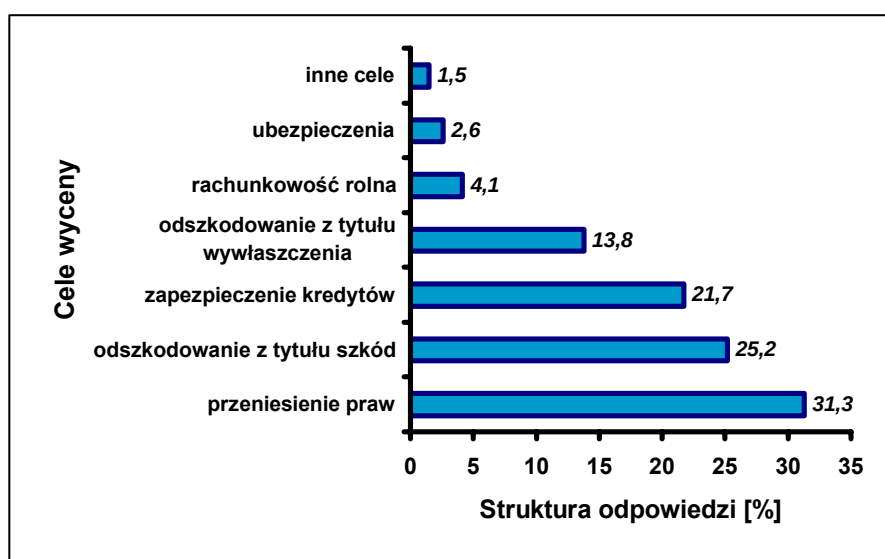


Rysunek 1. Występowanie produkcji rolniczej w toku jako przedmiotu wyceny

Figure 1. Agricultural production in progress as object of valuation

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych

Source: Own research



Rysunek 2. Cele wyceny produkcji rolniczej w toku

Figure 2. The aims of valuation of agricultural production in progress

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych

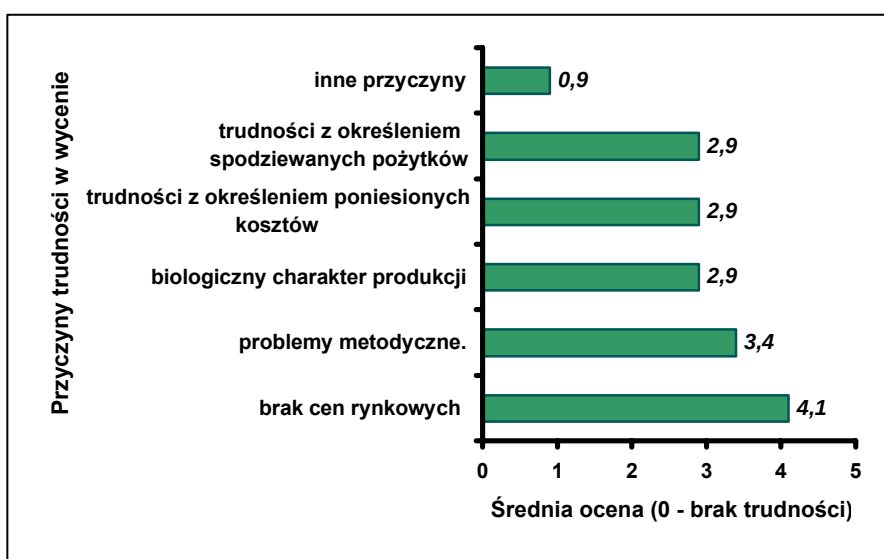
Source: Own research

Trudności w wycenie produkcji rolniczej w toku i ich przyczyny

Wycenę zwierzęcej produkcji w toku uznano za stwarzającą znacznie więcej problemów od roślinnej produkcji w toku. Liczba wskazań na ocenę 5 w przypadku zwierzęcej produkcji w toku stanowiła 76,6% ogólnej liczby tej oceny, natomiast przy roślinnej produkcji w toku 23,4%. Wśród roślinnej produkcji w toku, jako najtrudniejszą

respondenci ocenili wycenę zasiewów i upraw o charakterze nietowarowym (średnia ocena trudności 3,7). Natomiast średnia z ocen trudności w szacowaniu pozostałych grup roślin kształtowała się na zbliżonym poziomie: w odniesieniu do zasiewów i upraw o charakterze towarowym była to ocena 2,6, towarowych plantacji kultur wieloletnich 2,4 oraz nasadzeń trwałych nietowarowych 2,6.

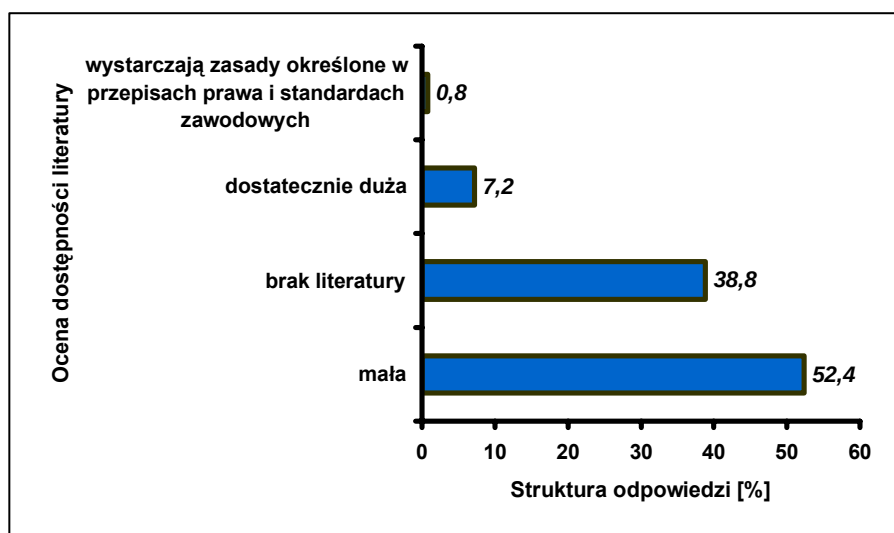
Produkcja zwierzęca w toku została oceniona pod względem trudności w wycenie następująco: zwierzęta rzeźne, średnia z ocen wyniosła 3,0, zwierzęta użytkowe 3,4 i zwierzęta hodowlane 3,9.



Rysunek 3. Przyczyny trudności w wycenie produkcji rolniczej w toku
 Figure 3. Causes of difficulties in valuation of agricultural production in progress.
 Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych
 Source: Own research

Jako przyczynę w największym stopniu wpływającą na powstawanie trudności w wycenie produkcji rolniczej w toku, większość ankietowanych uznało brak cen rynkowych (średnia z ocen wyniosła 4,1 w skali od 0 do 5).

Dostępność literatury z zakresu wyceny pozwala na rozwiązywanie ewentualnych problemów, zaś jej brak na ich powstawanie. Według przeważającej oceny respondentów, dostępność literatury na temat wyceny w rolnictwie została uznana za małą (52,4% udziału w liczbie ocen ogółem) oraz wyrażono opinię o jej braku (38,8%).



Rysunek 4. Ocena dostępności literatury z zakresu wyceny w rolnictwie
 Figure 4. Opinion about the attainability of literature in the field of valuation in agriculture.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych

Source: Own research

Przydatność różnych metod wyceny w zależności od rodzaju przedmiotu produkcji rolniczej w toku i celu wyceny

Respondenci dokonali oceny (w skali 0 do 5) przydatności metod szacowania w zależności od rodzaju przedmiotu rolniczej produkcji w toku oraz celu wyceny. Wśród metod wyceny oceniali polegające na określeniu:

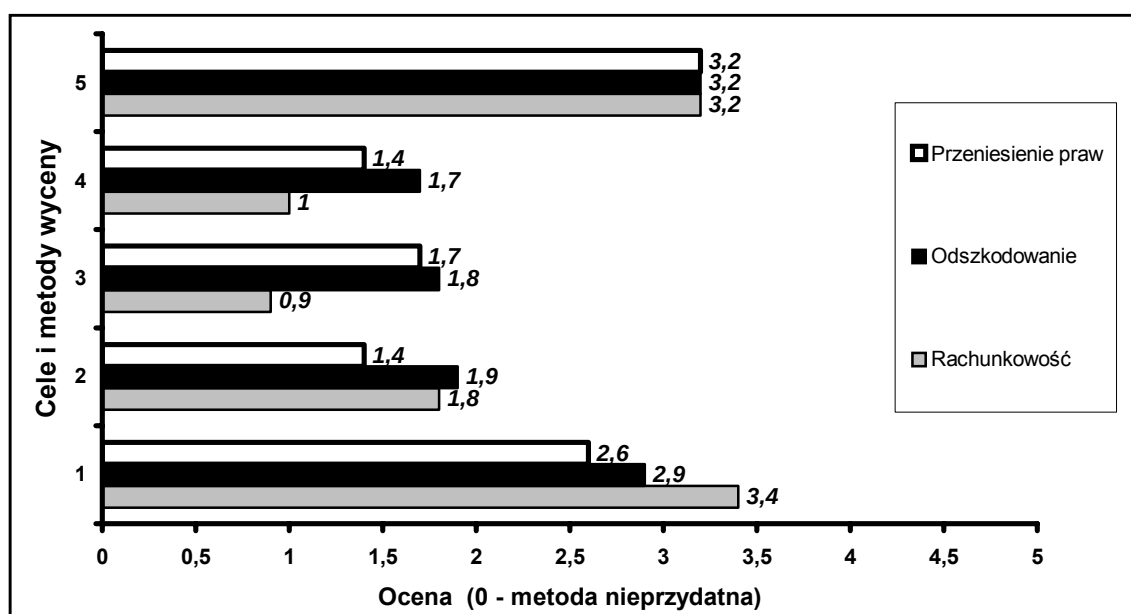
- sumy poniesionych kosztów do daty wyceny,
- sumy poniesionych kosztów z uwzględnieniem ich oprocentowania do daty wyceny,
- wartości spodziewanych pożytków pomniejszonej o koszty, które należałoby ponieść od daty wyceny do chwili uzyskania pożytków,
- wartości zdyskontowanych spodziewanych pożytków pomniejszonej o zdyskontowane koszty, które należałoby ponieść od daty wyceny do chwili uzyskania pożytków,
- wartości według cen rynkowych.

W ankiecie wskazano do zaopiniowania metody wyceny dla trzech celów: przeniesienia praw, odszkodowania, rachunkowości.

Najwyższą średnią ocenę w opinii respondentów uzyskała metoda polegająca na określeniu wartości w oparciu o ceny rynkowe (średnia z ocen 3,2). Z drugiej jednak strony, ankietowani rzeczoznawcy wskazali brak cen rynkowych jako najistotniejszą przyczynę trudności w wycenie produkcji rolniczej w toku. Produkcja rolnicza w toku często nie stanowi przedmiotu obrotu rynkowego. Wyniki analiz teoretycznych przeprowadzonych

przez autorkę potwierdzają ograniczoną możliwość wykorzystania tej metody w szacowaniu produkcji rolniczej w toku.

Stosunkowo skromna literatura z zakresu wyceny zwierzęcej produkcji w toku ogranicza opis metodyki wyceny głównie dla potrzeb rachunkowości rolnej, w której wycenę zwierząt zaleca się według cen rynkowych. Można więc przypuszczać, że sytuacja ta jest powodem wskazania przez respondentów wysokiej oceny tej metody określania wartości zwierzęcej produkcji w toku (średnia z ocen wynosi ok. 4).



Rysunek 5. Ocena (w skali 0-5) przydatności metod wyceny polegających na określeniu:

- 1 – sumy poniesionych kosztów,
- 2 – sumy poniesionych kosztów z ich oprocentowaniem,
- 3 – wartości spodziewanych pożytków pomniejszonej o koszty, które należałoby ponieść od daty wyceny do chwili uzyskania pożytków,
- 4 – wartości zdyskontowanych spodziewanych pożytków pomniejszonej o zdyskontowanie koszty, które należałoby ponieść od daty wyceny do chwili uzyskania pożytków,
- 5 – wartości według cen rynkowych

Figure 5. Opinions (in the scale 0-5) about the usefulness of valuation methods which rely on the calculation of:

- 1 - sum of incurred costs,
- 2 - sum of incurred costs charged with interest,
- 3 - value of expected benefits minus costs expected between the date of valuation and the moment of getting benefits,
- 4 - value of discounted expected benefits minus discounted costs expected between the date of valuation and the moment of getting benefits,
- 5 - value according to market prices.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych

Source: Own research

Metoda wyceny polegająca na określeniu sumy poniesionych kosztów uzyskała w opinii rzeczoznawców średnią ocenę na również stosunkowo wysokim poziomie wynoszącym 3. Metoda ta należy niewątpliwie do najprostszych, jednak nie uwzględnia walorów tzw.

niematerialnych (przyszłych korzyści) co powoduje, że trudno jest ją zalecać do wyceny, zwłaszcza produkcji towarowej.

Metody zawierające elementy rachunku pieniądza w czasie (oprocentowanie, dyskontowanie) uzyskały w opinii ankietowanych znacznie niższe średnie oceny (od 1,4 do 1,7).

Metoda wyceny polegająca na określeniu wartości spodziewanych pożytków pomniejszonej o nieponiesione koszty była również niżej oceniona (średnia z ocen wyniosła 1,5), z wyjątkiem nieco wyższych ocen w przypadku wyceny zasiewów i upraw o charakterze towarowym oraz towarowych plantacji kultur wieloletnich.

Wnioski

1. W opinii ankietowanych rzeczoznawców, jako najbardziej przydatną metodę szacowania przedmiotów produkcji rolniczej w toku uznano określanie wartości „według cen rynkowych”. Z drugiej jednak strony, brak cen rynkowych uznano za najistotniejszą przyczynę trudności w wycenie produkcji rolniczej w toku. Przedmioty produkcji rolniczej w toku pojawiają się w obrocie rynkowym tylko w niektórych fazach ich rozwoju - w przypadku produkcji zwierzęcej, bądź nie są w powszechnym obrocie - w przypadku produkcji roślinnej. Wycena zwierzęcia jako produkcji w toku poprzez przyjęcie za podstawę szacowania rynkowej ceny jednostkowej produktu finalnego, nie uwzględnia zmiany jego wartości w czasie. Podobnie, określanie wartości dóbr zaliczanych do produkcji roślinnej w toku według cen rynkowych przyszłych pożytków nie uwzględnia narastającego charakteru zmian ich wartości.

2. Jako drugą najczęściej wykorzystywaną metodę, rzeczoznawcy wskazali polegającą na określaniu sumy poniesionych kosztów. Metoda ta uwzględnia narastający w czasie charakter zmian wartości produkcji w toku, jednak w ograniczonym zakresie. Powodem tego jest częste wykorzystywanie do obliczeń jedynie kosztów bezpośrednich, bez ich oprocentowania oraz fakt, że wartość przedmiotu produkcji w toku jest tworzona także przez jego walory niematerialne.

3. Zasadność wykorzystywania w wycenie produkcji rolniczej w toku metod uwzględniających jej potencjał do generowania przyszłych korzyści potwierdza fakt, że najczęstszymi celami jej szacowania, według opinii ankietowanych rzeczoznawców, są: odszkodowanie, przeniesienie praw i zabezpieczenie wierzytelności kredytodawcy.

4. Dostępność literatury na temat wyceny produkcji rolniczej w toku została przez respondentów uznana za małą lub wyrażono opinię o jej braku. Można więc przypuszczać,

że sytuacja ta jest powodem wskazania przez respondentów metody „według cen rynkowych” za najbardziej przydatną w wycenie, przy jednoczesnym wskazaniu braku cen rynkowych jako najistotniejszej przyczyny trudności w wycenie, jak również stosunkowo niskiej oceny przydatności metod zawierających elementy rachunku pieniądza w czasie oraz metody polegającej na określeniu wartości spodziewanych pożytków pomniejszonej o nieponiesione koszty.

5. Przeważający wśród rzeczoznawców brak znajomości istoty i zasadności stosowania poszczególnych metod w wycenie produkcji rolniczej w toku wskazuje na potrzebę prowadzenia i popularyzowania prac w tym zakresie.

Literatura

- Adamowski Z. (1983): Podstawy ekonomiki i organizacji przedsiębiorstw rolnych. Wyd. 3, PWRiL, Warszawa.
- Bud-Gusaim J. (1997): Teoretyczne podstawy i metodyczne aspekty szacowania wartości rolniczej produkcji w toku. [W:] Gwarancje jakości usług rzeczoznawców majątkowych. VI Krajowa Konferencja Rzeczoznawców Majątkowych. Wyd. ART Olsztyn, s. 117-129.
- Bud-Gusaim J. (2005): Taksacja rolnicza. Wyd. SGGW, Warszawa.
- Konowalczyk J., Kurowska T., Ostrowski L.J., Urbańczyk K. [2002]: Wycena nieruchomości rolnych. Prawo, rynek, metody. Wyd. PFSRM, Warszawa.
- Laskowska E. (2002): Wycena rolniczej produkcji w toku - teoria i praktyka. *Zeszyty Naukowe SGGW. Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej* 46.
- Łaguna T. M. (1999): Wycena nieruchomości i gospodarstw rolnych. Wyd. ZCO, Olsztyn-Zielona Góra.
- Moszczeński S. (1933): Wycenianie gruntów i posiadłości ziemskich. Nakład własny autora, Warszawa.
- Szacowanie nieruchomości niezurbanizowanych. (1999). Hopfer A. (red.). Wyd. Twigger Warszawa.

Abstract. The aim of a survey was to learn the of valuers' opinions about the value of agricultural production in progress. The research has shown that there were real difficulties in valuation of production in progress; experts do not have enough knowledge about incorporating the changes in the value of agricultural production, and they lack understanding of relevant literature.

Key words: agricultural production in progress, valuation, survey.

Beata Madras-Majewska¹

Pracownia Hodowli Owadów Użytkowych
SGGW

Janusz Majewski²

Katedra Ekonomiki Rolnictwa
i Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych
SGGW

OPŁACALNOŚĆ I PERSPEKTYWY PRODUKCJI MIODU W POLSCE

THE PROFITABILITY OF AND PERSPECTIVES FOR HONEY PRODUCTION IN POLAND

Synopsis. Polskie pszczelarstwo ma po załamaniu datującym się od lat 80-ych zeszłego wieku szanse na rozwój dzięki subsydiom z Unii Europejskiej. Jednakże typowe pasieki są zbyt małe, by dochód z nich zapewnił utrzymanie rodzinie pszczelarza. Pszczelarstwem zajmują się w większości osoby starsze, traktując to raczej jako hobby niż źródło dochodu, ale ostatnio średni wiek pszczelarzy się obniża.

Słowa kluczowe: miód, pszczelarstwo, opłacalność

Wprowadzenie

Wykorzystanie pszczół przez człowieka sięga kilkunastu tysięcy lat wstecz. Pierwsze ślady świadczące o pozyskiwaniu produktów pszczelich pochodzą z malowideł skalnych odkrytych w pieczarze Arane w Hiszpanii, a ich powstanie datuje się między 5 a 10.000 lat p.n.e. [Jairisz 1966, za Pszczelnictwo... 1998]. Miód w tym czasie pozyskiwano w sposób rabunkowy. Najczęściej łączyło się to z uśmierceniem rodziny pszczelej. Dopiero około 4000 lat temu pszczoły zaczęto otaczać opieką, głównie ze względów na możliwość pozyskania od nich produktów. W niektórych krajach pszczoła była traktowana jako bóstwo, np. w Indiach, gdzie bóg Wisnu był przedstawiany w postaci błękitnej pszczoły. Pierwsze wzmianki o użytkowaniu pszczół pochodzą z wyspy Kreta (XX w. p.n.e.). Od około X wieku p.n.e. pszczoły zaczęto wykorzystywać w starożytnym Egipcie, a w kolejnych wiekach w Grecji, Palestynie i Rzymie [Pszczelnictwo... 1998].

Na terenach polskich historia bartnictwa sięga ponad 2000 lat [Mazak 1975]. Pierwsza wzmianka o użytkowaniu pszczół w Polsce pochodzi z X wieku, kiedy to arabski podróżnik Ibrahim Ibn Jakub pisał, że Polska obfituje „w żywność, mięso, miód i rolę orną”. Powszechnie określano Polskę jako „kraj miodem i mlekiem płynący”. Pszczelarze przez wieki cieszyli się wielkim szacunkiem, świadczą o tym nazwy miejscowości: Bartodzieje, Miodniki, Pszczelin itp. [Szot 2001].

¹ Dr inż., ul. Nowoursynowska 166, 02-787 Warszawa, tel. 022 59 36 651, email: madras@alpha.sggw.waw.pl.

² Dr inż., ul. Nowoursynowska 166, 02-787 Warszawa, tel. 022 59 34 112, email: janusz_majewski@sggw.pl.

Duże znaczenie pszczelarstwa dla rolnictwa wynika, z jednej strony, z możliwości pozyskiwania produktów pszczelich, a z drugiej z zapylania przez te owady roślin uprawianych przez człowieka, co stanowi główną korzyść z ich użytkowania. Instytut Sadownictwa i Kwiaciarstwa oszacował, że korzyści wynikające z zapylania przekraczają dwudziestokrotnie wartość wytworzonych produktów pszczelich.

Najbardziej znanym i powszechnie wykorzystywanym produktem pozyskiwanym od pszczoł jest miód. W rozporządzeniu Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi [Rozporządzenie... 2003] określono miód jako naturalny słodki produkt wytworzony przez pszczoły *Apis mellifera* przez łączenie specyficznych substancji nektaru roślin lub wydzielin żywych części roślin, lub wydaliny owadów ssących soki żywych części roślin, składowany, odparowany i pozostawiony do dojrzewania w plastrach. W zależności od wykorzystanego przez owady surowca rozróżnia się miód nektarowy, spadziowy i nektarowo – spadziowy. Można wyróżnić wiele odmian miodu, różniących się między sobą m.in. barwą, aromatem, konsystencją oraz właściwościami. Do najczęściej spotykanych odmian miodu nektarowego w Polsce zaliczają się: wielokwiatowy, rzepakowy, lipowy, gryczany, akacjowy, wrzosowy, malinowy. Miody spadziowe dzielą się na miody ze spadzi iglastej i ze spadzi liściastej.

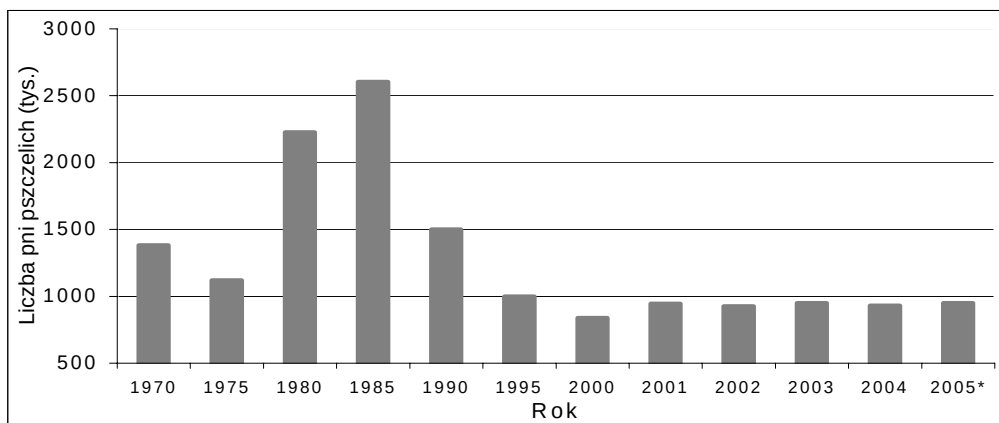
Miód nie jest jedynym produktem pszczelim. Poza nim od pszczoł można także pozyskać pyłek kwiatowy, воск, jad i mleczko pszczele, pierzgę oraz kit pszczeli. Spotyka się również, np. w Indiach, użytkowanie pszczoł w celu pozyskania od nich czerwii, stanowiącego źródło łatwo przyswajalnego białka.

Propolis i jad to produkty pszczele, które są surowcami apiterapeutyków, stosowanych do leczenia różnych rodzajów schorzeń. Pozostałe produkty, tj. воск, mleczko pszczele, pyłek kwiatowy i pierzgę, wykorzystuje się w przemyśle farmaceutycznym i kosmetycznym.

Celem opracowania jest określenie opłacalności produkcji pszczelarskiej w Polsce, głównie poprzez określenie opłacalności produkcji miodu, który jest głównym produktem pozyskiwanym od pszczoł. W pracy wskazano również na możliwości rozwoju branży pszczelarskiej.

Stan pszczelarstwa w Polsce

W ostatnich kilkudziesięciu latach liczba rodzin pszczelich w Polsce ulegała znaczącym zmianom. Najwięcej pni pszczelich użytkowano w latach 80. (w roku 1985 ponad 2,6 mln). Statystyka ta może być zawyżona, ponieważ w tym czasie w Polsce mieliśmy do czynienia z reglamentowaniem towarów. Jednym ze sposobów na pozyskanie dodatkowej ilości cukru, była hodowla pszczoł, których paszą jest cukier.



Rysunek 1. Liczba pni pszczelich w Polsce w latach 1970–2005

Figure 1. Number of bee colonies in Poland in years 1975–2005

Źródło: dane Polskiego Związku Pszczelarskiego, [Rocznik... 1986, Nogal 1999]

* – szacunek PZP.

W kolejnych latach nastąpił spadek liczby pni pszczelich do około 1,5 mln w 1990 roku, 1 mln w 1995 i niewiele ponad 700 tys. w roku 1999. W dwóch następnych latach liczba pni pszczelich zwiększyła się do 950 tys. (rysunek 1). Od tego czasu następowały niewielkie zmiany liczby rodzin pszczelich.

Tabela 1. Struktura pasiek w zależności od liczby pni pszczelich

Table 1. Structure of apiaries in Poland by number of bee colonies

Liczba pni w pasiece	Struktura pasiek według liczby pni (%)					
	1999	2000	2001	2002	2003	2004
do 5 pni	12,1	13,2	10,6	9,9	9,8	9,3
6 – 10 pni	19,2	24,7	23,3	22,8	23,5	21,5
11 – 20 pni	26,8	27,2	27,5	26,9	26,3	24,7
21 – 50 pni	31,5	24,0	26,4	26,3	26,6	28,5
51 – 80 pni	8,6	8,1	9,6	10,3	10,7	11,6
81 – 150 pni	1,6	2,3	2,1	3,2	2,4	3,6
powyżej 150 pni	0,2	0,5	0,5	0,6	0,7	0,8

Źródło: dane PZP za [Rocznik... 2005]

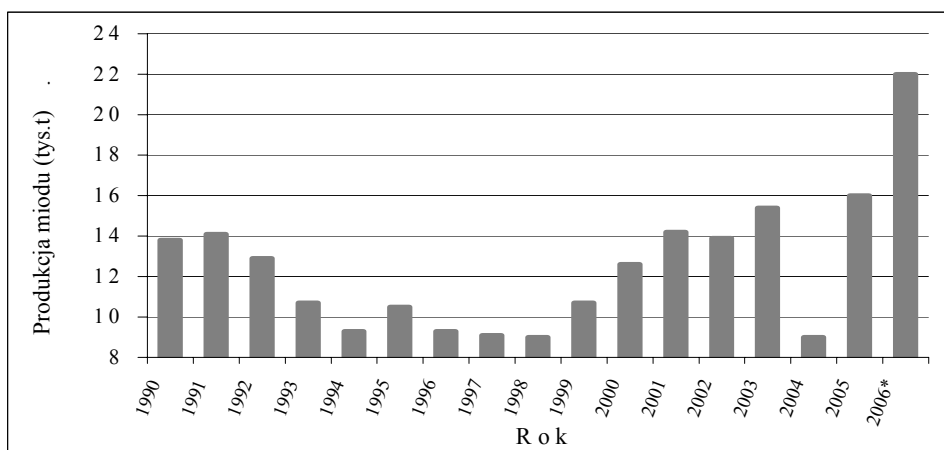
Tak duży, w porównaniu z latami osiemdziesiątymi XX wieku, spadek liczby pni pszczelich wpływał niekorzystnie na rolnictwo. Instytut Sadownictwa i Kwiaciarnictwa Oddział Pszczelarstwa ocenia, że do zapylenia upraw rzepaku i sadów, bez uwzględnienia innych roślin owadopylnych, potrzebnych jest w Polsce około 2,5 mln rodzin pszczelich.

Pszczół w Polsce użytkowane są głównie w małych pasiekach, najczęściej przez tzw. pszczelarzy–hobbystów. Według danych Polskiego Związku Pszczelarskiego (PZP) ponad połowę pasiek stanowiły te, w których trzymano do 20 pni, pasieki średnie (z liczbą pni od 20 do 50) stanowiły ponad ¼, zaś największe, w których utrzymywano ponad 80 rodzin pszczelich to ponad 4% wszystkich pasiek w Polsce.

Użytkowaniem pszczół w Polsce zajmują się najczęściej osoby posiadające niewielkie zasoby ziemi. W 2003 roku około $\frac{1}{3}$ pni pszczelich znajdowało się w gospodarstwach o obszarze nie przekraczającym 1 ha. Osoby posiadające od 1 do 3 ha miały w użytkowaniu ponad 20% pni, w gospodarstwach od 3 do 5 ha 10%, od 5 do 10 ha 17%, zaś w największych przekraczających 15 ha utrzymywane było niemal 10% rodzin pszczelich [Rolnictwo... 2003].

W ostatnich latach nastąpiły korzystne zmiany w strukturze wiekowej pszczelarzy. W 1998 roku 85% producentów miodu przekroczyło 60 lat, z czego niemal połowa miała ponad 70 lat. Około 10% pszczelarzy było w wieku od 35 do 60 lat, a tylko około 5% miała poniżej 35 lat [Nogal 1999]. W kolejnych latach, według danych PZP, rósł udział pszczelarzy najmłodszych. W roku 2003 około 10% osób zajmujących się pszczołami miało poniżej 35 lat, a udział osób w wieku poprodukcyjnym zmalał do niespełna 60%. Pomimo tych zmian w dalszym ciągu działalnością pszczelarską w Polsce w dużym stopniu zajmują się emeryci.

Wielkość produkcji miodu w Polsce w latach 90. spadała z około 14 tys. ton w 1991 roku do około 9 tys. ton w 1998 (rysunek 2). W kolejnych latach nastąpił wzrost produkcji do ponad 15 tys. ton w 2003 i 16 tys. ton dwa lata później. PZP szacuje, że w roku 2006 produkcja miodu będzie wynosić około 22 tys. ton. Jedynie w roku 2004 jego produkcja była na poziomie z roku 1991, co wynikało głównie z niekorzystnych warunków pogodowych w okresie zbierania pożytku przez pszczoły.



Rysunek 2. Wielkość produkcji miodu w Polsce w latach 1990–2006

Figure 2. Honey production in Poland in years 1990-2006

Źródło: [Rocznik Statystyczny Rolnictwa 1998, Rynek... nr 16-29, dane PZP]

* – dane szacunkowe.

Ważnym elementem determinującym wielkość produkcji miodu jest wydajność rodzin pszczelich. Najwyższa wydajność w Polsce osiągana jest w pasiekach największych, posiadających ponad 80 pni pszczelich. Wynika to z tego, że właściciele tych pasiek to w dużej części pszczelarze profesjonalni, którzy czerpią dochody jedynie bądź głównie z

produkcji pasiecznej. Według danych PZP pszczelarze w tych pasiekach pozyskiwali w latach 1999-2003 średnio od 20 do 30 kg miodu od rodziny pszczelej. W pasiekach mniejszych z jednego pnia pszczelego uzyskiwano w tym czasie o około 40-50% mniej miodu. Różnice te pogłębiały się w latach niekorzystnych dla produkcji pszczelarskiej. PZP szacuje, że w 2006 roku w pasiekach dużych produkcja miodu wyniesie około 50 kg od rodziny pszczelej, a w pozostałych pasiekach zostanie pozyskane około 25-30 kg miodu.

Tabela 2. Wielkość produkcji miodu w pasiekach poddanych terenowej ocenie pszczół przez specjalistów z Regionalnych Centrów Hodowli Zwierząt i Oddziałów Krajowego Centrum Hodowli Zwierząt w latach 1999–2003

Table 2. Honey production in apiaries researched by specialists from the National Animal Breeding Center in years 1999-2003

Liczba ocenianych grup	Rodzaj pasieki *	Rok oceny	Średnia wielkość produkcji miodu od jednej rodziny pszczelej (kg)			
			ogółem	pożytek		
				wczesny	średni	późny
234	S	1999	26,6	12,1	11,3	3,2
205	S	2000	26,1	11,0	9,3	5,8
219	S	2001	21,4	9,2	8,0	4,3
233	S	2002	22,0	10,4	7,7	3,9
202	S	2003	32,1	12,7	14,2	5,2
1093	S	1999–2003	25,6	11,1	10,1	4,5
116	W	1999	35,9	16,1	13,9	5,9
110	W	2000	32,5	13,2	10,3	9,0
115	W	2001	29,2	11,7	10,7	6,8
101	W	2002	28,8	12,7	8,3	7,8
83	W	2003	37,9	14,7	14,9	8,3
525	W	1999–2003	32,8	13,7	11,6	7,5

Źródło: [Wyniki... 2004]

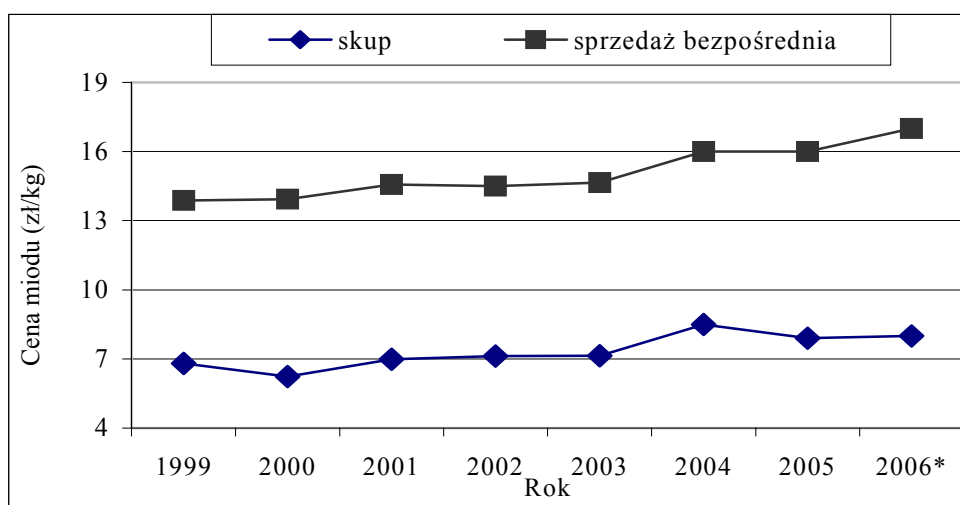
* – S – oznacza pasiekę stacjonarną, W – wędrowną.

Nieco inna sytuacja była w gospodarstwach pszczelarzy, w których specjaliści Krajowego Centrum Hodowli Zwierząt (KCHZ) przeprowadzili ocenę terenową. Hodowcy ci uzyskali w latach 1999-2003 średnio 25,6 kg miodu z pnia pszczelego w przypadku prowadzenia pasieki stacjonarnej i średnio o ponad 7 kg więcej przy prowadzeniu gospodarki wędrownej (tabela 2). Największe różnice w produkcji miodu w pasiekach stacjonarnych i wędrownych dotyczyły pożytku późnego. W tym przypadku w pasiekach wędrownych pozyskiwano do 100% miodu więcej niż w pasiekach stacjonarnych.

Opłacalność produkcji pszczelarskiej w Polsce

Na opłacalność produkcji pszczelarskiej zasadniczy wpływ mają wielkość produkcji miodu oraz koszty jego wytworzenia. Oprócz tego znaczenie ma również jakość i odmiana miodu. Ceny miodów odmianowych, np. wrzosowego lub spadziowego, są często o 100 i więcej procent wyższe niż ceny najpopularniejszego miodu wielokwiatowego. Według danych PZP, ceny miodów w skupie w 2006 roku zawierają się w przedziale od 7,5 – 9 zł za

kg w przypadku wielokwiatowego, poprzez około 17 zł w przypadku spadziowego, do ponad 25 zł za kg miodu wrzosowego. W sprzedaży bezpośredniej ceny kształtują się od 15 zł za kg miodu wielokwiatowego do ponad 40 zł za kg miodu wrzosowego.



Rysunek 3. Średnie ceny miodu w skupie i w sprzedaży bezpośredniej w latach 1999–2006

Figure 3. Average procurement and marketplace prices of honey in years 1999–2006

Źródło: dane PZP

* - dane szacunkowe.

Czynnikiem, który różnicuje opłacalność produkcji miodu jest jego cena. Przeciętne ceny płacone pszczelarzom przez podmioty skupowe w latach 1999–2003 kształtowały się na poziomie 6–7 zł, by w kolejnych latach wzrosnąć do poziomu 8–9 zł za kg miodu (rysunek 3). Ceny uzyskiwane w sprzedaży bezpośredniej były o około 100% wyższe.

Obok wielkości produkcji i jakości pozyskiwanego miodu na opłacalność produkcji pszczelarskiej wpływa również możliwość wytwarzania innych produktów, takich jak: pierzga, wosk, jad, jad, mleczko, kit pszczeli i pyłek kwiatowy, czy też sprzedaż matek lub pakietów pszczelich oraz inne przychody, np. z wynajmu rodzin pszczelich do zapylania roślin.

Do rozwoju pszczelarstwa w Polsce mogą zachęcać stosunkowo niskie koszty założenia pasieki. Kalkulacje autorów wskazują, że w 2006 roku (dane pochodzą z pierwszej połowy tego roku) na utworzenie pasieki składającej się z 20 rodzin potrzeba było niewiele ponad 12 tys. zł (tabela 3). Połowę tej sumy stanowią koszty zakupu uli, około 20% to koszty zakupu rodzin pszczelich, a pozostałe koszty wiążą się z zakupem narzędzi i urządzeń do pracy przy pszczołach oraz pozyskiwania miodu. Oszacowane koszty można znacząco zmniejszyć, np. samodzielnie budując ule można zaoszczędzić nawet 20% kosztów inwestycji. Innym sposobem na redukcję kosztów może być zakup używanego sprzętu

pszczelarskiego, choć w tym przypadku trzeba być ostrożnym, by oszczędności nie były pozorne.

Tabela 3. Koszt założenia pasieki 20 pni pszczelich, zł

Table 3. Construction and equipment costs of an apiary with 20 bee colonies, PLN

Element nakładów	Rok		
	2006 *	2003 *	2001
Rodziny pszczele	2400	2400	2000
Ule	6000	6800	6800
Miodarka 4–plastrowa	1700	1600	1300
Topiarka do wosku Toper	300	300	300
Parnik	330	300	200
Wanienka do odsklepiania	150	130	100
Odstojnik do miodu	520	700	550
Wtapiacz do węzy	130	120	120
Kombinezon pszczelarski	120	100	70
Inne narzędzia	500	500	500
Razem	12150	12950	11940
Przeciętne koszty na rodzinę pszczelą	607,5	647,5	597

Źródło: [Mały... 2002]

* – szacunek autorów.

W celu zbadania opłacalności produkcji miodu w Polsce obliczono wysokość nadwyżki bezpośredniej dla trzech wydzielonych typów pasiek. Pierwszą stanowiły tak zwane pasieki wędrowne, które podlegały ocenie terenowej Krajowego Centrum Hodowli Zwierząt (oznaczone literą W). Druga grupa to pasieki oceniane przez KCHZ, ale prowadzące gospodarkę stacjonarną (oznaczone literą S), natomiast trzecią grupę stanowiła „przeciętna” mała pasieka w Polsce, nazwana umownie pasieką amatorską (oznaczona literą A). Wielkość produkcji miodu od jednej rodziny pszczelej w dwóch pierwszych przypadkach wyznaczono jako przeciętną wielkość produkcji z lat 1999-2003. Dla trzeciej grupy jako wydajność rodziny pszczelej przyjęto produkcję miodu w wysokości 10 kilogramów.

W opracowaniu przyjęto dwie formy sprzedaży miodu. Skup, czyli sprzedaż firmom, które zajmują się skupem miodu. W tym przypadku w kalkulacji uwzględniono cenę zbytu miodu na poziomie 8 złotych za kilogram. Drugą formą sprzedaży była tzw. sprzedaż bezpośrednia, dla której przyjęto ceną 16 zł/kg.

Najwyższe koszty bezpośrednie w przeliczeniu na rodzinę pszczelą ponosiły gospodarstwa stosujące gospodarkę wędrowną pszczoł, natomiast najniższe tzw. pasieki amatorskie. Różnica sięgała ponad 100%. Sytuacja ta wynika z intensywności gospodarowania, a jednym z najważniejszych elementów były koszty transportu uli, które w pasiekach wędrownych stanowią nawet $\frac{1}{3}$ kosztów bezpośrednich. Natomiast w grupie

prowadzących stacjonarne gospodarowanie koszty bezpośrednie, oczywiście poza kosztami transportu uli, były zbliżone do kosztów ponoszonych w gospodarstwach wędrownych.

Tabela 4. Bilans przychodów i kosztów na 1 rodzinę pszczelą

Table 4. Costs and revenues per bee colony and year

Pozycja kalkulacji	Rodzaj pasieki *		
	W	S	A
Koszty bezpośrednie (zł):			
Cukier	45	45	45
Węza	20	20	12
Leki dla pszczół	30	30	15
Transport uli	80	0	0
Inne koszty	50	50	30
Razem koszty bezpośrednie	225	145	102
Wielkość produkcji (kg) i ceny miodu (zł/kg):			
Wielkość produkcji miodu	32,8	25,6	10,0
Cena miodu SKUP	8,0	8,0	8,0
Cena miodu BEZPOŚREDNIO	16,0	16,0	16,0
Wartość produkcji (zł):			
Miód SKUP	262,40	204,80	80,00
Miód BEZPOŚREDNIO	524,80	409,60	160,00
Inne produkty pszczele	15	10	5
Matka pszczela	-30	-30	-15
Razem wartość produkcji (zł):			
SKUP	247,40	184,80	70,00
BEZPOŚREDNIO	509,80	389,60	150,00
Nadwyżka bezpośrednia (zł):			
SKUP	22,4	39,8	-32,0
BEZPOŚREDNIO	284,8	244,6	48,0

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych PZP i KCHZ

* –W –pasiekę ocenianą przez KCHZ prowadzącą gospodarke wędrowną;

S –pasieka oceniana przez KCHZ prowadzącą gospodarke stacjonarną;

A –pasieka amatorska

Jako główny przychód we wszystkich grupach założono przychody uzyskiwane ze sprzedaży miodu. Kilka procent przychodów stanowiły środki pozyskane ze sprzedaży innych produktów pszczelich, głównie pyłku kwiatowego. Zatem podstawę wartości produkcji obliczono jako iloczyn wielkości produkcji miodu i jego przeciętnej ceny.

Wysokość uzyskanej nadwyżki bezpośredniej zależała w głównej mierze od ceny miodu. W przypadku sprzedaży podmiotom skupowym w pasiekach kontrolowanych przez KCHZ wartość nadwyżki bezpośredniej na rodzinę pszczelą była od 6 do kilkunastu razy niższa niż w sprzedaży bezpośredniej. Pasieki wędrowne uzyskały niższą niż stacjonarne wartość nadwyżki bezpośredniej w przypadku sprzedaży miodu podmiotom skupowym, ponieważ wartość przyrostu produkcji miodu nie pokryła wzrostu kosztów związanych z tym przyrostem (koszty transportu). Natomiast pasieki amatorskie sprzedając miód w skupie

osiągały ujemną wartość nadwyżki bezpośredniej. W sprzedaży bezpośredniej wartość nadwyżki bezpośredniej w tej grupie wyniosła niemal 60 zł i była od 4 do 5 razy niższa niż w pozostałych przypadkach.

Analiza ta jest swoistym uproszczeniem, ponieważ, jak stwierdzono wcześniej, duże znaczenie na cenę miodu ma jego odmiana. Zatem dla lepszej orientacji o opłacalności np. pasieki wędrowniej należałoby skalkulować ilość pozyskiwanego miodu poszczególnych odmian.

Wartość nadwyżki bezpośredniej niewiele może nam powiedzieć, czy dana działalność jest opłacalna. Kategorią dochodową służącą do oceny wyników działalności gospodarstwa jest dochód rolniczy netto, czyli różnica między wartością nadwyżki bezpośredniej, a rzeczywistymi i szacunkowymi kosztami pośrednimi. W przypadku produkcji pasiecznej najważniejszymi kosztami pośrednimi są koszty energii elektrycznej, remontów i ubezpieczeń oraz amortyzacji.

Wysokość kosztów pośrednich w przeliczeniu na jeden pień pszczeli jest ściśle powiązana z wielkością pasieki. Wynika to z tak zwanego efektu skali, czyli wraz ze wzrostem liczby rodzin pszczelich w pasiece koszty pośrednie na rodzinę maleją. Większość tych kosztów jest niezależna od wielkości produkcji.

W analizowanych przypadkach nie jest możliwe dokładne obliczenie kosztów pośrednich. Można natomiast oszacować tą wartość. W przypadku pasieki amatorskiej wśród kosztów pośrednich dominują tzw. koszty szacunkowe. Wynika to głównie z małej skali produkcji. Koszty pośrednie wyniosły od około 50 do ponad 150 zł na rodzinę pszczelą w przypadku najmniejszych pasiek. W dwóch pozostałych grupach koszty te nie były tak dalece zróżnicowane i kształtowały się od 30 do około 70 zł. Dominujące tu były rzeczywiste koszty pośrednie.

Analizując sytuację pszczelarzy w Polsce należy stwierdzić, że aby móc osiągnąć dochód rolniczy netto należy posiadać odpowiednio dużą pasiekę o wysokiej wydajności. Czynnikiem niemal niezbędnym w osiągnięciu dochodu w tej działalności jest sprzedaż bezpośrednia miodu. Dzięki temu można zwiększyć przychody nawet o 100%. W analizowanym przypadku pasieki amatorskie nie osiągnęły dodatniego dochodu netto. Natomiast w pozostałych pasiekach dochód rolniczy netto w przeliczeniu na jedną rodzinę pszczelą oszacowano w wysokości od 180 do około 250 zł. Dochód ten może podlegać większym wahaniom w przypadku np. produkcji tylko miodów odmianowych lub tylko miodu wielokwiatowego.

Podsumowanie

W Polsce po uzyskaniu w połowie lat 80. ponad 2,5 mln rodzin pszczelich nastąpił kryzys. Liczba rodzin pszczelich spadła trzykrotnie (1999), a produkcja miodu do poziomu 9 tys. ton. Spadek ten wynikał z jednej strony ze zmiany ustroju, co spowodowało nieopłacalność produkcji pszczelarstwa, a z drugiej strony inwazji chorób (w tym głównie warrozy), które dziesiątkowały rodziny pszczele. Pomimo mniejszej liczby rodzin pszczelich od końca lat 90. następował wzrost produkcji miodu do ponad 16 tys. ton w 2005 roku. W roku 2006 PZP przewiduje, że zbiory miodu będą wynosiły ponad 20 tys. ton.

Podstawowymi problemami pszczelarstwa polskiego są mała przeciętna liczebność pasiek oraz wiek pszczelarzy. Hodowca pszczół w Polsce jest najczęściej osobą starszą, dla której pszczelarstwo jest rodzajem hobby. W Polsce dominują małe pasieki do 20 pni pszczelich (niemal 60%). Jest to korzystne ze względów przyrodniczych, natomiast pasieki takie nie mogą być podstawą utrzymania pszczelarza i jego rodziny. Aby można było utrzymać się z pszczół należy prowadzić pasiekę dużą, powyżej 100 rodzin pszczelich na kilku pasieczyskach, najlepiej wykorzystując gospodarkę wędrowną i dodatkowo prowadzić bezpośrednią sprzedaż produktów pszczelich.

Przedstawione obliczenia i szacunki dają podstawę do stwierdzenia, że pszczelarstwo w Polsce, mimo mniej korzystnych warunków przyrodniczo-klimatycznych dla tej produkcji w porównaniu z większością krajów Unii Europejskiej, może być efektywne ekonomicznie i ma szanse rozwoju. Z jednej strony szansą na poprawę efektywności tej działalności jest wsparcie tego sektora ze środków UE. Głównym celem tej działalności powinno być nie dopuszczenie do upadku małych pasiek amatorskich i zapewnienie ich rozwoju, co korzystnie wpłynie na środowisko naturalne. Z drugiej strony szansą rozwoju pszczelarstwa jest możliwość uzyskania z tego rodzaju produkcji zadawalających wyników ekonomicznych.

Literatura:

- Jairisz N. (1966): *Pczely – krylatyje farmaceuty*. Wyd. „Nauka”, Moskwa.
Mały poradnik zarządzania gospodarstwem rolniczym. (1997- 2002 passim). 4 – 9, IERiGŻ, Warszawa.
Mazak S (1975): Barć odrzańska ma około 2055 lat. *Pszczelarstwo* 11, ss. 18–20.
Nogal W. (1999): Stan pszczelarstwa w Polsce. *Pszczelarz Polski* 2.
Pszczelnictwo. (1998). Prabucki J. (red.). Wydawnictwo Promocyjne „Albatros”, Szczecin.
Rocznik statystyczny rolnictwa 1986. (1986). GUS, Warszawa.
Rocznik statystyczny rolnictwa 1998. (1998). GUS, Warszawa.
Rocznik statystyczny rolnictwa i obszarów wiejskich 2005. (2005). GUS, Warszawa.
Rolnictwo 2003. (2003). Tryb dostępu: www.stat.gov.pl.
Rozporządzenie Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 3 października 2003 r. w sprawie szczegółowych wymagań w zakresie jakości handlowej miodu. (2003). *Dz. U.* 181 poz. 1773.
Rynek Cukru. Stan i Perspektywy. Nr 16-25, MRiRW, ARR, IERiGŻ, Warszawa.
Szołt E. (2001): Wszystko o miodzie pszczółach i pszczelarzach. *Boss Rolnictwo* 38.
Wyniki oceny terenowej pszczół za lata 2002–2003. (2004). Krajowe Centrum Hodowli Zwierząt, Warszawa.

Abstract. This article deals with beekeeping, which is a very important element of agriculture. The most important role of bees in the environment is plant pollination. Bee colonies produce honey, propolis, bee's wax and bee bread. The situation in beekeeping in Poland worsened in the middle of the eighties. The number of apiaries decreased 4 times, whereas the number of bee hives decreased 3 times by the end of the nineties. Almost 60% of apiaries have 20 or less bee colonies. Such apiaries cannot become the base of the beekeeper's family livelihood. Only beekeepers that have at least 100 colonies and can get income outside the apiary may have income high enough to fully support their families. They also have to sell honeybees' products directly to customers. Authors' estimates and calculations prove that Polish bee keeping has a chance to develop in the future. On one hand, Polish beekeepers have a chance to get subsidies from the EU. On the other hand, they also have a possibility to gain profits selling their products.

Key words: honey, beekeeping, profitability

Adam Marcysiak¹

Katedra Ekonomiki i Organizacji Rolnictwa
Akademia Podlaska w Siedlcach

WPŁYW STRUKTURY OBSZAROWEJ NA ZRÓŻNICOWANIE WYNIKÓW PRODUKCYJNO-EKONOMICZNYCH GOSPODARSTW ROLNYCH

INFLUENCE OF THE AGRARIAN STRUCTURE ON THE DIFFERENTIATION OF PRODUCTIVE AND ECONOMIC RESULTS IN AGRICULTURAL FARMS

Synopsis. Tempo przemian agrarnych w rolnictwie polskim jest powolne. W latach 1996-2004 liczba gospodarstw zmniejszyła się o 9,3%. W strukturze agrarnej nadal dominują gospodarstwa małe do 5 ha. Ich udział wynosi 72,7%. W krajach UE gospodarstwa do 5 ha stanowią 57,6%. Średni obszar badanego gospodarstwa wynosił 7,8ha. Obszar okazał się istotnym czynnikiem różnicującym wartość produkcji końcowej i towarowej. W przypadku dochodu rolniczego skala zróżnicowania pomiędzy grupami obszarowymi była jeszcze większa.

Słowa kluczowe: struktura agrarna, gospodarstwa rolne, Polska, UE

Wstęp

Istniejąca struktura agrarna wywiera znaczący wpływ na sytuację ekonomiczną rolnictwa. Dotychczasowe tempo przemian agrarnych w Polsce jest niezadowolające. Zbyt wolno zwiększa się średni obszar gospodarstwa oraz zmniejsza liczba gospodarstw [Zegar 2004, s. 58-62]. Sytuacja taka ogranicza wzrost produkcji rolniczej.

Mimo, iż kierunek zmian w strukturze agrarnej jest oczywisty stale zmienia się ich tempo. Zmiany w latach 1996-2004 wskazują na powolne zmniejszanie się liczby gospodarstw rolnych w Polsce. W roku 2004 ogólna liczba gospodarstw rolnych wynosiła 2844,2 tys., w tym powyżej 1 ha UR 1856,2 tys. W ciągu 8 lat liczba tych ostatnich zmniejszyła się o 190,5 tys., tj. o 9,3% [Rocznik... 2005, s. 199].

W Polsce za dużo jest gospodarstw małych obszarowo, nie przystosowanych do kontaktów z bliższym i dalszym otoczeniem rolnictwa. Udział gospodarstw do 5 ha w strukturze obszarowej w 2004 roku wynosił 72,7% ogółu gospodarstw. Właściciele tych gospodarstw w porównaniu z gospodarstwami dużymi, wyspecjalizowanymi w określonej produkcji są znacznie mniej konkurencyjni w bezpośrednich kontaktach z odbiorcami produktów rolnych, przemysłem rolno-spożywczym, producentami środków do produkcji rolnej [Woś 2004, s. 111]. Przystąpienie Polski do UE dodatkowo wzmocniło jeszcze oddziaływanie konkurencji na rynku rolnym.

¹ Dr, Katedra Ekonomiki i Organizacji Rolnictwa Akademii Podlaskiej, ul. Prusa 12, 08-110 Siedlce, e-mail: admamar@poczta.onet.pl

Wśród głównych barier przeciwdziałających przemianom strukturalnym w rolnictwie polskim należy wymienić sytuację na rynku pracy. Na koniec 2005 roku stopa bezrobocia w Polsce wynosiła 16,7%. Stan taki hamuje odpływ ludności rolniczej do zawodów pozarolniczych.

Niekorzystnie na przemiany strukturalne w rolnictwie oddziałują także czynniki demograficzne [Frenkel 2003, s. 77-98]. Wzrost liczby osób w wieku produkcyjnym zwiększa dodatkowo zapotrzebowanie na miejsca pracy.

Przystąpienie Polski do Unii Europejskiej, uruchomienie systemu dopłat bezpośrednich oraz wprowadzenie nowych zasad polityki rolnej spowodowało wzrost ceny ziemi rolniczej. W latach 2003-2004 ziemia rolnicza podrożała średnio o 880 zł za 1 ha co stanowiło wzrost o 15%. W 2004 roku średnia cena 1 ha ziemi rolniczej wynosiła 6634 zł [Sikorska 2005, s. 248]. Zainteresowani nabywaniem ziemi wykazywały często osoby spoza środowiska wiejskiego, dla których zakup stanowił dobrą lokatę wolnych środków finansowych. Wszystko to nie sprzyjało zwiększaniu powierzchni gospodarstwa rolnego.

W obliczu tych uwarunkowań, szczególnie w gospodarstwach o małym obszarze, występuje konieczność łączenia pracy w rolnictwie z innymi formami aktywności zawodowej. Jest to niezbędne, aby rodzina rolnicza prowadząca tego typu gospodarstwo mogła zbliżyć się do poziomu dochodu innych grup społeczno-zawodowych.

Metodyczne aspekty opracowania

Celem niniejszego opracowania jest próba ukazania skali zróżnicowania wyników produkcyjno-ekonomicznych gospodarstw rolnych różnej wielkości.

Materiałem badawczym są dane dotyczące wyników produkcyjno-ekonomicznych osiąganych w 65 gospodarstwach indywidualnych położonych w dwóch nadbużańskich wsiach: Buczyce (gmina Janów Podlaski, powiat bialski, woj. lubelskie) i Drażniew (gmina Korczew, powiat siedlecki, woj. mazowieckie). Badania obejmują rok 2004.

W analizie zostały uwzględnione trzy parametry, a mianowicie:

- wartość produkcji końcowej,
- wartość produkcji towarowej,
- poziom dochodu rolniczego.

Poszczególne kategorie produkcji i dochodu rozpatrywano w przeliczeniu na jedno gospodarstwo w zł. Skalę zróżnicowania przedstawiono w ujęciu procentowym.

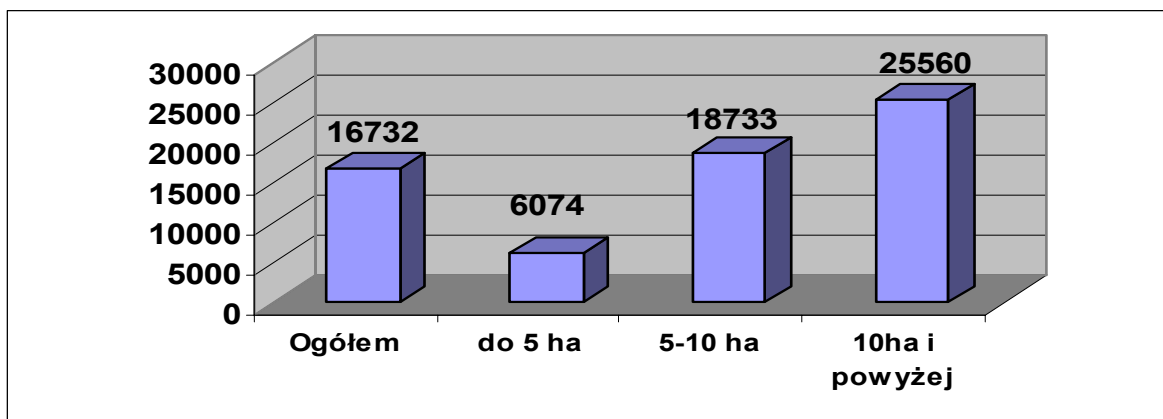
Gospodarstwa rolnicze będące przedmiotem badań zostały pogrupowane według kryterium obszarowego. W analizie wyodrębniono 3 grupy obszarowe gospodarstw (wg powierzchni użytków rolnych): do 5 ha; 5-10 ha oraz 10 ha i powyżej.

Obszar gospodarstwa a wartość produkcji końcowej

Gospodarstwo rolne jest jednostką produkcyjną wyposażoną w środki produkcji. Głównym jego zadaniem jest wytwarzanie produktów rolnych przez uprawę roli i roślin oraz chów zwierząt. Ważną rolę w procesie produkcji odgrywa struktura obszarowa. Ma ona wpływ na poziom i zróżnicowanie produkcji rolniczej.

Średni obszar badanego gospodarstwa w 2004 roku wynosił 7,8 ha UR. W celu pokazania zależności pomiędzy obszarem gospodarstwa, a wynikami produkcyjno-ekonomicznymi, badane gospodarstwa podzielono na trzy grupy. Grupę pierwszą stanowiły gospodarstwa o powierzchni do 5 ha UR. Ich udział w ogólnej liczbie analizowanych gospodarstw wynosił 42,6%. Drugą grupę tworzyły gospodarstwa z przedziału 5-10 ha UR (31,2%). Do trzeciej grupy zaliczono gospodarstwa obszarowo największe o powierzchni 10 ha i powyżej (26,2% ogółu gospodarstw).

Pojęciem produkcja końcowa określa się produkcję, jaka została wytworzona w jednostce produkcyjnej w danym okresie, która może być przeznaczona na sprzedaż, spożycie naturalne, opłatę pracy, akumulację. Może ona być ujęta wartościowo lub ilościowo.



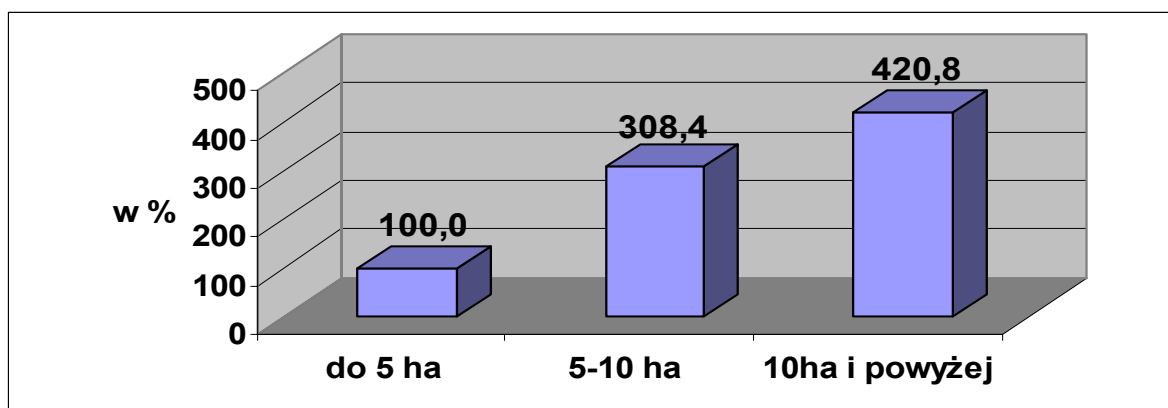
Rysunek 1. Wartość produkcji końcowej w badanych gospodarstwach w grupach obszarowych, zł/gospodarstwo/rok

Figure 1. The worth of final product in the investigated farms by the area size groups, PLN/farm/year

Źródło: obliczenia własne

Wartość produkcji końcowej brutto średnio na 1 badane gospodarstwo w 2004 roku wynosiła 16732 zł (rysunek 1). W odniesieniu do badanych gospodarstw obserwowana była zależność, iż wraz ze wzrostem wielkości obszarowej gospodarstwa wzrastała wartość produkcji końcowej. W grupie badanych gospodarstw o obszarze do 5 ha ta kategoria

produkcji przyjmowała wartość 6074 zł. W kolejnych grupach obszarowych wartość produkcji końcowej wynosiła odpowiednio 18733 zł (5-10 ha) i 25560 zł (10 ha i powyżej).



Rysunek 2. Zróżnicowanie produkcji końcowej w badanych gospodarstwach w grupach obszarowych (gospodarstwa do 5 ha = 100%)

Figure 2. The differentiation of final product in the investigated farms by area size groups (farms up to 5 ha = 100%)

Źródło: obliczenia własne

Dla oceny stopnia zróżnicowania produkcji końcowej w badanych gospodarstwach za 100% przyjęto jej wielkość w gospodarstwach obszarowo najmniejszych (do 5 ha). W gospodarstwach o obszarze 5-10 ha wielkość tej kategorii produkcji była już niemal 3,1-razy większa (rysunek 2). Zgodnie z oczekiwaniami jeszcze większa skala zróżnicowania dotyczyła gospodarstw obszarowo największych. W gospodarstwach o obszarze 10 ha i powyżej wartość produkcji końcowej ponad 4,2 razy przewyższała produkcję końcowa gospodarstw obszarowo najmniejszych.

Wpływ obszaru gospodarstwa na wartość produkcji towarowej

Jednym z podstawowych mierników działalności produkcyjnej gospodarstw jest wielkość produkcji towarowej. Stanowi ją suma wytworzonych produktów w poszczególnych działach produkcji gospodarstwa, które zostały następnie przeznaczone na sprzedaż. Wartość produkcji towarowej w badanych gospodarstwach w podziale na grupy obszarowe przedstawia tabela 1.

Tabela 1. Wartość produkcji towarowej w badanych gospodarstwach w grupach obszarowych, zł/gospodarstwo/rok

Table 1. The worth of the commodity production in the investigated farms in the area size groups, PLN/farm/year

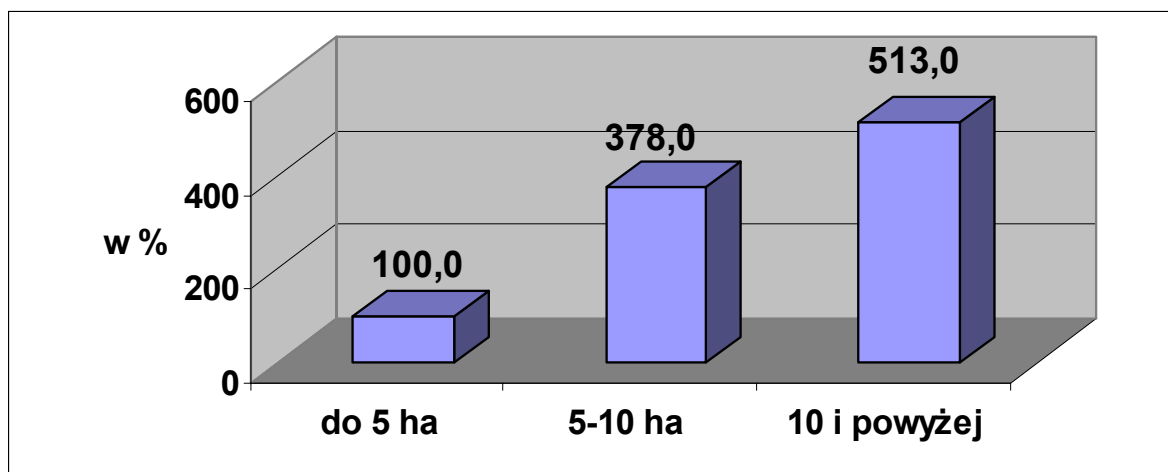
Grupy obszarowe	Produkcja towarowa roślinna	Produkcja towarowa zwierzęca	Produkcja towarowa gospodarstwa
Do 5 ha	2410	2242	4652
5-10 ha	7741	9842	17583
10 ha i powyżej	9063	14801	23864
Ogółem	7096	8862	15958

Źródło: obliczenia własne

Wartość produkcji towarowej średnio na 1 badane gospodarstwo w 2004 roku wynosiła 15958 zł. Podobnie jak w przypadku produkcji końcowej obszar okazał się istotnym czynnikiem różnicującym wielkość produkcji sprzedawanej przez gospodarstwo. Najwyższa wartość produkcji towarowej na 1 badane gospodarstwo występowała w gospodarstwach obszarowo największych (10 ha i powyżej). Wraz z przechodzeniem do grup o mniejszym obszarze stopień powiązania z rynkiem malał.

W gospodarstwach rolnych zazwyczaj wyróżnia się dwa działy produkcji: roślinny i zwierzęcy. W produkcji zwierzęcej następuje przetworzenie za pomocą zwierząt produktów powstałych w produkcji roślinnej na bardziej przetworzone produkty zwierzęce. Produkcja zwierzęca wykorzystując produkty roślinne gorszej jakości, (liście, produkty uboczne przemysłu rolno-spożywczego) i dostarczając obornik przyczynia się do ogólnego wzrostu produkcji rolniczej i podniesienia jej efektywności.

W ogólnej wartości produkcji towarowej badanych gospodarstw najmniejszych obszarowo przeważała produkcja roślinna. Wzrost obszaru gospodarstwa powodował zwiększenie udziału produkcji zwierzęcej w strukturze produkcji towarowej ogółem. W gospodarstwach o obszarze 5-10 ha produkcja zwierzęca stanowiła 56,1% a w gospodarstwach o obszarze 10 ha i powyżej odpowiednio 62,0%.



Rysunek 3. Zróżnicowanie produkcji towarowej w badanych gospodarstwach w grupach obszarowych (gospodarstwa do 5 ha = 100%)

Figure 3. The differentiation of the commodity production in the investigated farms by the area size groups, (farms up to 5 hectares = 100%)

Źródło: obliczenia własne

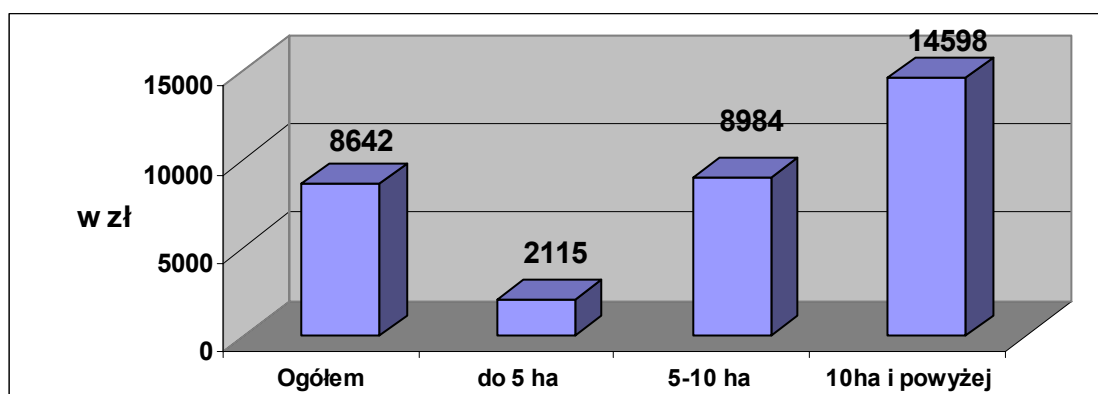
W przypadku produkcji towarowej zróżnicowanie pomiędzy grupami obszarowymi było większe niż w przypadku produkcji końcowej brutto (rysunek 3). W gospodarstwach o obszarze 5-10 ha wartość tej produkcji była niemal 3,8 razy większa niż ta odnotowywana w

gospodarstwach obszarowo najmniejszych. W grupie gospodarstw o obszarze 10 ha i powyżej produkcja towarowa ponad 5-krotnie przewyższała produkcję gospodarstw o obszarze do 5 ha UR.

Zróżnicowanie poziomu dochodu z gospodarstwa rolniczego

Powierzchnia użytków rolnych jest tradycyjnym miernikiem wielkości gospodarstwa rolnego powszechnie uznawanym w literaturze przedmiotu. Zdaniem J.S. Zegara wielkość obszaru gospodarstwa pozostaje nadal podstawowym kryterium jego siły ekonomicznej [Zegar 2000, s. 27]. Obszar gospodarstwa determinuje kształtowanie się podstawowych relacji produkcyjno-ekonomicznych, co w efekcie znajduje odzwierciedlenie w uzyskanych dochodach. Cz. Farkowski stwierdza ponadto, że uprawnione jest posługiwanie się zróżnicowaniem obszarowym gospodarstw jako wiarygodnym wskaźnikiem ich dochodowego zróżnicowania [Farkowski 1991, s. 18].

Dokonany podział na grupy obszarowe pozwolił ukazać zróżnicowanie sytuacji dochodowej w badanych gospodarstwach.



Rysunek 4. Poziom dochodu z gospodarstwa rolniczego w badanych gospodarstwach według grup obszarowych, zł/rok

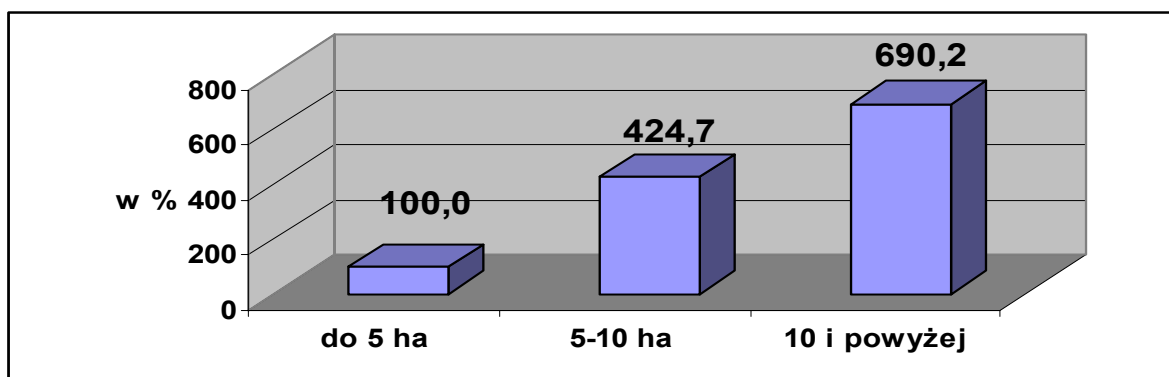
Figure 4. The level of farm income in the investigated farms by the area size groups, PLN/farm/year

Źródło: obliczenia własne

Poziom dochodu z gospodarstwa rolniczego średnio na 1 badane gospodarstwo w 2004 roku wynosił 8642 zł (rysunek 4). W grupie gospodarstw o obszarze do 5 ha, gdzie wielkość dochodu rolniczego na 1 gospodarstwo wynosiła 2115 zł, trudno jest mówić o zadowalającym poziomie dochodów w porównaniu z innymi grupami zawodowymi. Właściciele tych gospodarstw z reguły sięgają po inne źródła dochodów. Najczęściej są to dochody ze świadczeń społecznych i pracy zarobkowej poza gospodarstwem.

W odniesieniu do badanych gospodarstw obserwowane było zjawisko, iż wraz ze wzrostem wielkości obszarowej gospodarstwa wzrastał poziom dochodu z gospodarstwa

rolniczego. W grupie badanych gospodarstw o obszarze 5-10 ha dochód rolniczy wynosił 8984 zł, a w grupie gospodarstw 10 ha i powyżej odpowiednio 14598 zł.



Rysunek 5. Zróżnicowanie dochodu rolniczego w badanych gospodarstwach według grup obszarowych, % (gospodarstwa do 5 ha = 100%)

Figure 5. The differentiation of farm income in the investigated farms by the area size groups, % (farms up to 5 ha = 100%)

Źródło: obliczenia własne

W gospodarstwach o powierzchni 5-10 ha UR poziom dochodu w przeliczeniu na 1 gospodarstwo był ponad 4,2 raza większy niż w gospodarstwach najmniejszych (do 5 ha). Jeszcze większy stopień zróżnicowania dotyczył gospodarstw o powierzchni 10 ha i powyżej (rysunek 5). W tym przypadku poziom dochodu z gospodarstwa rolniczego o ponad 6,9-raza przewyższał dochód w gospodarstwach o powierzchni do 5 ha.

Wnioski

Reasumując dotychczasowe rozważania można sformułować następujące wnioski:

- zakres przemian agrarnych w rolnictwie polskim jest niewystarczający. W 2004 roku ogólna liczba gospodarstw rolnych wynosiła 2844,2 tys., z czego 72,7% to gospodarstwa małe o powierzchni do 5 ha. Gospodarstwa powyżej 50 ha stanowiły zaledwie 0,8% ogółu gospodarstw,
- podstawową barierą przeciwdziałającą przyspieszeniu przemian strukturalnych w polskim rolnictwie okazała się sytuacja na rynku pracy, bezrobocie zahamowało odpływ ludności rolniczej do zawodów pozarolniczych, a układ czynników demograficznych zwiększył konkurencję o nowe miejsca pracy,
- obszar gospodarstwa okazał się istotnym czynnikiem wpływającym na zróżnicowanie wyników produkcyjno-ekonomicznych w badanych gospodarstwach,
- gospodarstwa o obszarze 10 ha i powyżej osiągały 4,2 razy wyższą wartość produkcji końcowej niż gospodarstwa o obszarze do 5 ha. Dla produkcji towarowej skala zróżnicowania wynosiła ponad 5 razy,

- w przypadku dochodu rolniczego zakres zróżnicowania pomiędzy skrajnymi grupami obszarowymi w badanych gospodarstwach był jeszcze większy. Ta kategoria dochodów w gospodarstwach powyżej 10 ha blisko 7 krotnie przewyższała ich poziom w gospodarstwach najmniejszych (do 5 ha).

Literatura

- Farkowski Cz. (1991): Dochodowe zróżnicowanie rodzin chłopskich. Wyd. SGGW, Warszawa.
- Frenkel I. (2003): Ludność, zatrudnienie i bezrobocie na wsi. Dekada przemian. PAN IRWiR, Warszawa.
- Rocznik statystyczny rolnictwa i obszarów wiejskich 2003. (2003). GUS, Warszawa.
- Sikorska A. (2005): Rynek ziemi rolniczej. [W:] Analiza produkcyjno-ekonomicznej sytuacji rolnictwa i gospodarki żywnościowej w 2004 roku. A. Woś (red.). IERiGŻ, Warszawa.
- Woś A. (2004): W poszukiwaniu rozwoju polskiego rolnictwa. IERiGŻ, Warszawa.
- Zegar J.S. (2000): Dochody gospodarstw chłopskich w okresie transformacji (na przykładzie gospodarstw prowadzących rachunkowość rolną). IERiGŻ, Warszawa.
- Zegar J. S. (2004): Dochody w strategii rozwoju rolnictwa. IERiGŻ, Warszawa.

Abstract. The pace of agrarian changes in Polish agriculture is slow. In years 1996-2004 the number of farms decreased by 9.3 %. Small farms up to 5 hectares are still dominant in the agrarian structure. Their share in the total number of farms amounts to 72.7 %. Farms up to 5 hectares have in the EU countries a share of 57.6%. The average acreage of farms investigated in this study was equal to 7.8 hectares. The area turned out to be a crucial factor, which differentiates the worth of final and commercialised production. With respect to agricultural income, the scale of differentiation between the area size groups was bigger.

Agnieszka Sobolewska¹
Magdalena Kossowska²
Katedra Ekonomiki Rolnictwa i MSG
SGGW w Warszawie

EKONOMICZNA EFEKTYWNOŚĆ OŚRODKA JEŹDZIECKIEGO NA TERENACH WIEJSKICH

ECONOMIC EFFICIENCY OF A HORSE RIDING CENTRE SITUATED IN THE RURAL AREAS

Wstęp

W ostatnich latach jeździectwo w Polsce zyskuje coraz większą popularność. Świadczy o tym dynamiczny wzrost liczby ośrodków oferujących usługi w tym zakresie. Coraz więcej gospodarstw agroturystycznych oferuje swoim klientom naukę jazdy konnej, przejażdżki bryczką latem czy kuligi zimą. Również w dużych miastach i ich okolicy powstają nowe stajnie³, w których można wykupić naukę jazdy konnej, skoków przez przeszkody czy przejażdżkę bryczką [Legienis 1995; Legienis 2001].

Celem niniejszej pracy jest zbadanie ekonomicznej efektywności wybranego ośrodka jeździeckiego. Badania przeprowadzono w stajni położonej na terenach wiejskich w odległości około 25 km od Warszawy. Województwo mazowieckie charakteryzuje się największą liczbą tego typu ośrodków w Polsce [Kossowska 2006]. W pracy wykorzystano wyniki wywiadów przeprowadzonych według przygotowanych w tym celu kwestionariuszy z właścicielem stajni objętej analizą. Informacje dotyczące przeprowadzonych zabiegów weterynaryjnych, świadczonych usług, zatrudnienia, zużycia pasz i ściółki oraz wydatków ponoszonych na zakup sprzętu jeździeckiego zbierano co miesiąc. Pozostałe dane obejmujące głównie zmiany w stadzie i cenach świadczonych usług, zakup i wytworzenie pasz i ściółki oraz koszty konserwacji i remontów pochodzą z kwestionariusza wypełnianego przez właściciela stajni w momencie ich wystąpienia. Uzyskane w ten sposób informacje uzupełniono obserwacjami przeprowadzonymi w trakcie wizyt w ośrodku. Badaniami objęto okres od stycznia do grudnia 2005 roku. Obliczenia wykonano w cenach roku 2005.

¹ Dr inż., Katedra Ekonomiki Rolnictwa i Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych SGGW, tel. (022) 5934108, e-mail: agnieszka_sobolewska@sggw.pl.

² Mgr, Katedra Ekonomiki Rolnictwa i Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych SGGW.

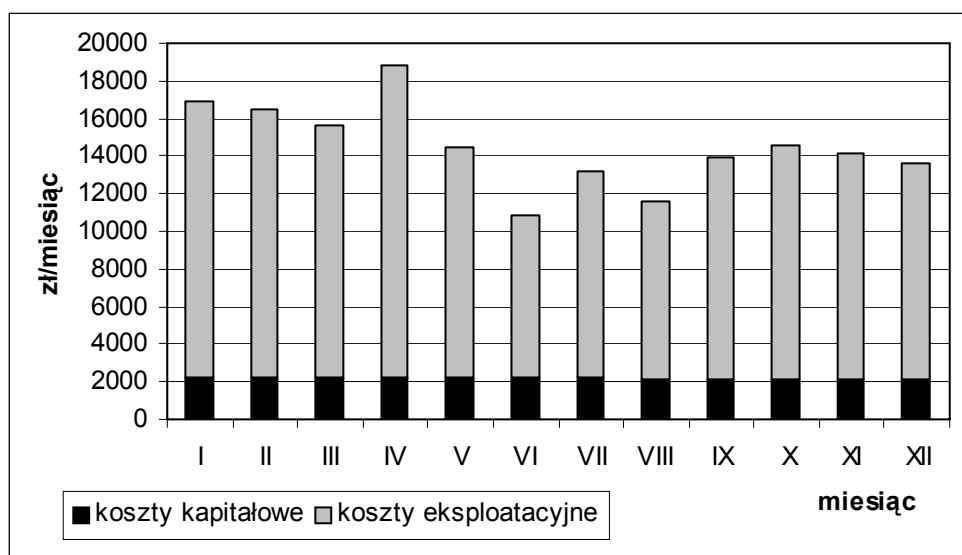
³ W niniejszej pracy określenia ośrodek jeździecki i stajnia są stosowane wymiennie i odnoszą się do miejsc, w których na stałe utrzymywane są konie oraz świadczone są odpłatnie usługi związane z ich wykorzystaniem.

Charakterystyka ośrodka

Objęty badaniami ośrodek jeździecki rozpoczął działalność w styczniu 1998 roku. Świadczone usługi obejmują naukę jazdy konnej, wyjazdy w teren, jednodniowe rajdy oraz pensjonat⁴ dla koni prywatnych właścicieli. W 2005 roku w stajni przebywało 30 dorosłych koni oraz 2 urodzone w maju źrebaki, które sprzedano w październiku. Większość (średniorocznie 17,7 szt.) znajdujących się w ośrodku koni należy do prywatnych właścicieli i utrzymywana jest w ramach usługi pensjonatu. Jedynie 43% całego stada (średniorocznie 13,3 szt.) stanowią konie należące do ośrodka. Obiekt objęty badaniami zajmuje powierzchnię 14,91 ha, w tym 6,41ha to grunty dzierżawione. 9 ha stanowią pastwiska, a pozostały obszar zajmują budynki, parking i ujeżdżalnie. Obecnie ośrodek posiada stajnię drewnianą z 12 stanowiskami dla koni, stajnię murowaną, w której może przebywać 13 koni oraz budynek magazynowy z siodlarnią i szatnią. Oprócz wymienionych zabudowań ośrodek korzysta z trzech budynków znajdujących się na terenach dzierżawionych. Należy do nich niewielka stodoła, stajnia na 5 koni oraz magazyn, w którym składowany jest owies.

Koszty prowadzonej działalności

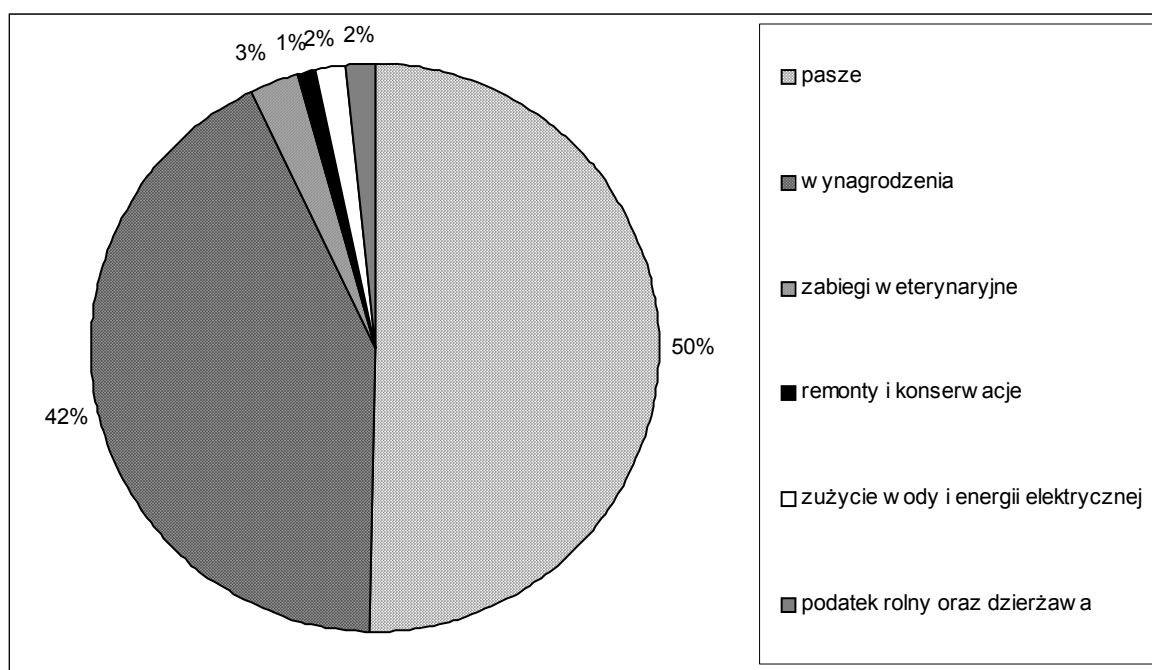
Całkowite koszty poniesione przez ośrodek jeździecki objęty badaniami w 2005 roku wyniosły 174095 zł. W tym 85 % stanowiły koszty eksploatacyjne, a jedynie 15 % koszty kapitałowe (rys. 1).



Rysunek 1. Miesięczne koszty analizowanego ośrodka jeździeckiego
Figure 1. Monthly costs of the horse riding centre

⁴ Usługa taka najczęściej obejmuje zapewnienie stanowiska (zazwyczaj boksu), paszy i karmienia, ściółki oraz sprzątania stanowiska. W ramach takiej usługi często ujęte jest również zapewnienie pastwiska łącznie z wyprowadzaniem i przyprowadzaniem konia.

Do kosztów eksploatacyjnych zaliczono koszty zakupu oraz produkcji pasz i ściółki, zatrudnienia stajennych i instruktora, usług weterynaryjnych, zakupu sprzętu jeździeckiego i wyposażenia stajni, remontów i konserwacji budynków, zakupu energii elektrycznej i wody, podatek rolny oraz koszt dzierżawy ziemi i budynków. Największe znaczenie miały wydatki związane z zapewnieniem paszy i ściółki dla koni (50 %) oraz zatrudnieniem stajennych i instruktora (42 %) (rys. 2).



Ry

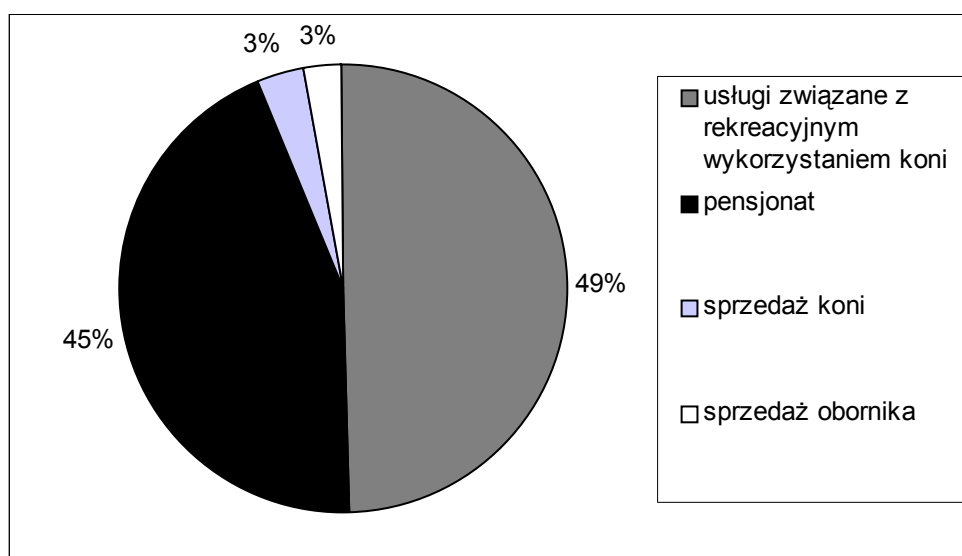
sunek 2. Struktura rocznych kosztów eksploatacyjnych w analizowanym ośrodku jeździeckim
Figure 2. Structure of operation and maintenance costs in the horse riding centre

Ponieważ analizowany ośrodek od początku swego funkcjonowania nie zaciągał żadnych kredytów ani innych zobowiązań długoterminowych do kosztów kapitałowych zaliczono jedynie amortyzację budynków i koni oraz koszty użycia kapitału własnego.

Wielkości kosztów ponoszonych w poszczególnych miesiącach różniły się nieznacznie (rys. 1). Największe ponoszone były w okresie zimowym oraz wczesną wiosną. Wynikało to z większych kosztów pasz oraz kosztów przygotowywania ośrodka do znacznie intensywniejszej pracy w okresie letnim. Od czerwca do sierpnia konie znaczną część czasu przebywały na pastwiskach należących do ośrodka jeździeckiego. Zmniejszyło to znacznie koszty związane z zapewnieniem pasz, gdyż koniom po wprowadzeniu do diety zielonki zaprzestano podawania marchwi, buraków, meszu oraz stosunkowo drogich odżywek.

Przychody z prowadzonej działalności

Głównym źródłem przychodów w ośrodku objętym badaniami były usługi związane z rekreacyjnym wykorzystaniem koni oraz pensjonat dla koni należących do prywatnych właścicieli (rys. 3). Dodatkowo prowadzono sprzedaż obornika. Sporadycznie źródłem przychodów w ośrodkach jeździeckich może być również sprzedaż koni. Handel końmi nie należy jednak do ich podstawowych rodzajów działalności, jeśli nie są one równocześnie ośrodkami hodowli koni. W stajni objętej badaniami w 2005 roku sprzedano jednego konia otrzymując przychód w wysokości 8 000 zł.



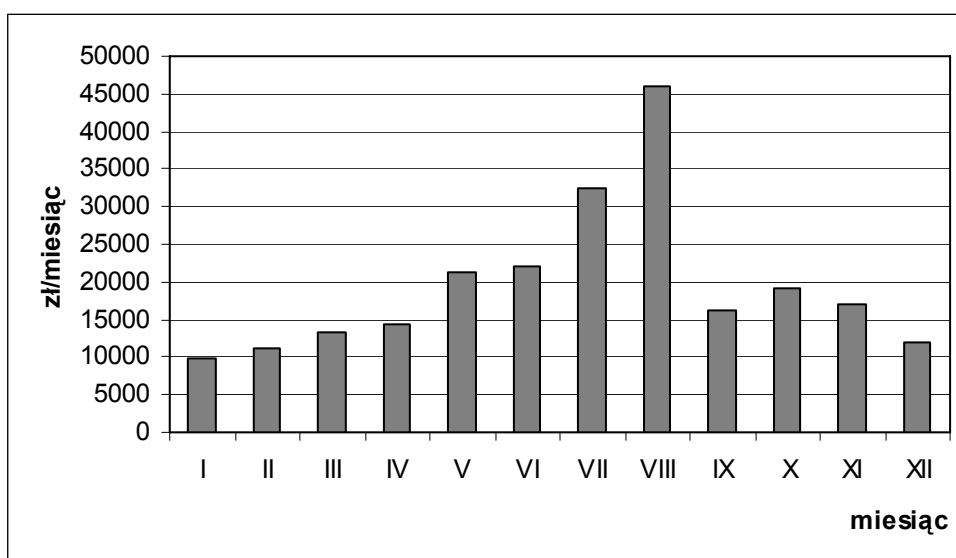
Rysunek 3. Struktura rocznych przychodów analizowanego ośrodka jeździeckiego
Figure 3. Structure of annual revenues of the horse riding centre

Objęty badaniami ośrodek jeździecki oferuje swoim klientom naukę jazdy konnej, wyjazdy w teren, całodienne rajdy oraz kuligi. Przychody z tego rodzaju działalności zależą głównie od liczby klientów, która w znacznym stopniu zmienia się w ciągu roku. Jazda konna, a szczególnie jej forma rekreacyjna jest aktywnością sezonową. Szczyt przypada zazwyczaj na okres wakacji, czemu sprzyja ładna pogoda i większa ilość wolnego czasu [Kossowska 2006]. W pozostałej części roku liczba klientów jest znacznie mniejsza. W przypadku stajni objętej badaniami był to spadek bardzo wyraźny, do czego oprócz wymienionych powyżej czynników przyczynił się również brak krytej ujeżdżalni. Usługi związane z rekreacyjnym wykorzystaniem koni stanowiły główne (49 %) źródło przychodów analizowanego ośrodka.

Niewiele mniejsze znaczenie (45 %) miała usługa pensjonatu dla koni należących do prywatnych właścicieli. Wynika to z faktu, że konie te stanowiły 57 % stada. Przychody z tego rodzaju działalności charakteryzują się dużą stabilnością w ciągu roku, gdyż w

przeciwnieństwie do usług związanych z rekreacyjnym wykorzystaniem koni nie zależą od czynników klimatycznych.

Wielkości przychodów uzyskiwanych w poszczególnych miesiącach różniły się znacznie (rys. 4). W lipcu i sierpniu wynosiły one łącznie 78320 zł, co stanowi 33 % rocznych przychodów ośrodka. Wynika to, jak wspomniano powyżej, z faktu, że popyt na usługi związane z rekreacyjnym wykorzystaniem koni charakteryzuje się dużą sezonowością. Wyjątkowo duży wzrost przychodów w sierpniu był dodatkowo efektem sprzedaży jednego z koni należących do ośrodka. Miesiące zimowe ze względu na niesprzyjające uprawianiu jeździectwa warunki klimatyczne charakteryzują się najniższymi przychodami. Sytuacja ta mogłaby ulec zmianie gdyby ośrodek posiadał krytą ujeżdżalnię pozwalającą na rekreacyjne użytkowanie koni niezależnie od pogody.



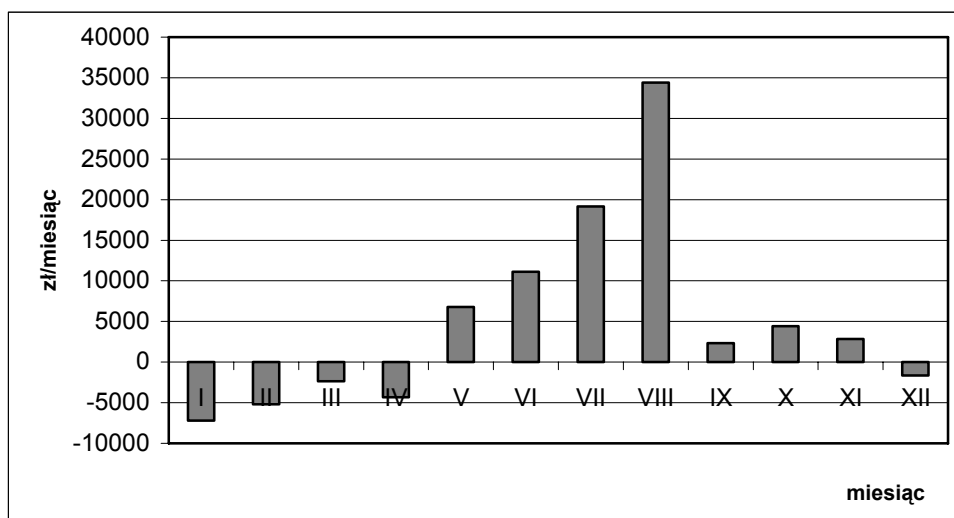
Rysunek 4. Miesięczne przychody w analizowanym ośrodku jeździeckim
Figure 4. Monthly revenues of the horse riding centre

Ekonomiczna efektywność prowadzonej działalności

Pomimo dużej konkurencji na rynku usług jeździeckich działalność ośrodka objętego badaniami okazała się ekonomicznie efektywna. W 2005 roku uzyskał on zysk wysokości 60390 zł, co daje 5032 zł/miesiąc. Należy jednak zaznaczyć, że w okresie objętym badaniami oprócz dwukrotnego wapnowania ścian nie przeprowadzono żadnych innych prac konserwacyjnych i remontowych, które wiążą się ze stosunkowo dużymi kosztami. Jednocześnie w analizowanym roku żaden z koni będących własnością ośrodka nie zachorował w związku, z czym nie ponoszono dodatkowych kosztów związanych z zabiegami weterynaryjnymi. Pod tym względem okres objęty badaniami należy traktować jako wyjątkowy, gdyż taka sytuacja zdarza się stosunkowo rzadko.

Wielkości zysku netto w poszczególnych miesiącach różniły się między sobą znacznie. W okresie zimowym koszty przewyższały przychody (rys. 5). W tym czasie nakłady ponoszone na utrzymanie koni były wyższe a przychody niższe w stosunku do miesięcy letnich.

Sytuacja ośrodka jeździeckiego objętego badaniami jest jednak stosunkowo korzystna. Ujemne wielkości zysku w okresie zimowym są w znacznym stopniu niwelowane przez przychody z usługi pensjonatu, które charakteryzują się dużą stabilnością w ciągu roku. Wynika to z dużego udziału (57 %) w strukturze stada koni w pensjonacie. Niewiele stajni ma tak korzystną sytuację. Z badań przeprowadzonych w 14 ośrodkach położonych na terenie województwa podlaskiego wynika, że 13 deklaruje chęć przyjęcia koni w pensjonat, a tylko w 8 realizowana jest ta usługa. W stajniach tych średni udział w stadzie koni w pensjonacie wynosi 29 %.



Rysunek 5. Zysk w poszczególnych miesiącach
Figure 5. Monthly profits in the horse riding centre

Usługa pensjonatu charakteryzuje się również większą niż w przypadku rekreacyjnego wykorzystania koni efektywnością ekonomiczną. Średnie roczne przychody na jednego konia w pensjonacie wynoszą 6249 zł/konia/rok natomiast w przypadku koni wykorzystywanych rekreacyjnie 8709 zł/konia/rok. Jednak koszty utrzymania koni w pensjonacie wynoszące 4337 zł/konia/rok są o 3306 zł/konia/rok niższe od kosztów utrzymania koni własnych gdyż nie obejmują one usług weterynaryjnych, zakupu sprzętu jeździeckiego, zatrudnienia instruktora oraz amortyzacji koni. Cena (od stycznia do lipca 500 zł/miesiąc a od sierpnia 550 zł/miesiąc) tej usługi w analizowanym ośrodku jeździeckim jest porównywalna z cenami w innych regionach kraju. W lipcu ceny pensjonatu dla koni w 8 stajniach w województwie podlaskim wahały się od 350 do 550 zł/miesiąc. Przy czym właściciele stajni, w których cena

pensjonatu nie przewyższała 500 zł/miesiąc deklarowali jej podniesienie w najbliższych miesiącach.

Podsumowanie

W warunkach rosnącej konkurencji działalność stajni objętej badaniami charakteryzuje się znaczną efektywnością ekonomiczną. Stosunek przychodów do ponoszonych kosztów wynosi 1,35. Roczne przychody od jednego konia z pensjonatu są o 2460 zł niższe od średnich przychodów przypadających na jednego konia użytkowanego rekreacyjnie. Bardziej korzystna okazała się jednak usługa pensjonatu, gdyż średnie koszty utrzymania koni w pensjonacie są niższe o 3306 zł/konia/rok.

Literatura

- Drummond J. (2000): Jeździectwo. Arkady, Warszawa.
- Kossowska M. (2006): Analiza ekonomiczna ośrodka jeździeckiego na terenie wiejskim. Praca magisterska. SGGW.
- Legienis H. (1995): Wstępne rozpoznanie w zakresie ośrodków turystyki i rekreacji jeździeckiej w Polsce. Instytut Turystyki, Warszawa.
- Legienis H. (2001): Rynek jeździecki – podaż. Instytut Turystyki, Warszawa.

Abstract. A horse riding centre with 13 owned and 17 boarded horses made in 2005 a profit of 60,390 PLN. In winter costs were higher than revenues. In summer, the reverse was true. The difference between the seasons was considerable. The purchases of forage and employment of a horse riding instructor were the largest cost components.

Key words: horse riding centre, economic efficiency, profit

Marek Stachowiak¹

Katedra Ekonomiki i Organizacji Rolnictwa

Akademia Rolnicza we Wrocławiu

OCENA SYTUACJI WYBRANYCH GOSPODARSTW W OPARCIU O ELEMENTY ANALIZY WSKAŹNIKOWEJ PRZED I PO WSTĄPIENIU POLSKI DO UE

APPRAISAL OF THE SITUATION OF SELECTED FARMS BEFORE AND AFTER POLISH ACCESSION TO THE EU USING ELEMENTS OF INDICATOR ANALYSIS

Synopsis. Celem niniejszej pracy jest ocena sytuacji wybranych gospodarstw przed i po wstąpieniu Polski do Unii Europejskiej w oparciu o elementy analizy wskaźnikowej. Badania przeprowadzono w gospodarstwie rolniczo-sadowniczym, zakładzie rybackim prowadzącym działalność przy zachowaniu nienaruszalności ekosystemu (na terenie rezerwatu przyrody) i w przedsiębiorstwie ogrodniczym prowadzącym produkcję pod osłonami. Po akcesji Polski do UE zaobserwowano w gospodarstwie rolniczo-sadowniczym i rybackim wzrost zapasów produktów gotowych, w gospodarstwie rolniczo – sadowniczym i ogrodniczym wzrost rentowności oraz ograniczenie zewnętrznego finansowania tych podmiotów pomimo występowania dodatniego efektu dźwigni finansowej.

Słowa kluczowe: produkcja, ogrodnictwo, rolnictwo, sadownictwo, rybactwo, ekonomika ogrodnictwa, ekonomika rolnictwa, ekonomika rybactwa, analiza wskaźnikowa, rezerwat przyrody

Wstęp

Gospodarka rynkowa poprzez konkurencję wymusza na podmiotach wysoką efektywność gospodarowania dysponowanymi zasobami. Wprawdzie Wspólna Polityka Rolna krajów Unii Europejskiej nie opiera się na liberalizmie gospodarczym i wyraźnie faworyzuje producentów unijnych, nie zmienia to jednak faktu, że producenci ci muszą konkurować między sobą także na rynku wewnętrznym Unii. W wielu przypadkach systemy reglamentacji produkcji oraz dopłat w rolnictwie bardzo ograniczają również i to zjawisko. Niemniej jednak efektywność gospodarowania nadal zależy w znacznym stopniu od czynników wewnętrznych i otoczenia celowego organizacji. Przystąpienie Polski do UE otworzyło naszym producentom rolniczym potencjalne możliwości konkurowania na wewnętrznym rynku Unii. Tym samym w znacznym stopniu zmieniły się warunki w jakich funkcjonują gospodarstwa rolnicze. Analiza wskaźnikowa jest prostą metodą oceny kondycji i sytuacji przedsiębiorstw. W zmiennych warunkach gospodarki rynkowej kontrola efektywności prowadzonej działalności gospodarczej jest działaniem niezbędnym. Dlatego też celem niniejszej pracy jest ocena sytuacji wybranych gospodarstw przed i po wstąpieniu Polski do Unii Europejskiej w oparciu o elementy analizy wskaźnikowej.

¹ Dr inż., Katedra Ekonomiki i Organizacji Rolnictwa, Akademia Rolnicza we Wrocławiu, pl. Grunwaldzki 24a, tel. (0 71) 3201765, email: stachow@ozi.ar.wroc.pl

Materiał i metodyka badań

Badania przeprowadzono w trzech gospodarstwach: rolniczej spółdzielni produkcyjnej nastawionej na produkcję roślinną, zakładzie budżetowym położonym na Dolnym Śląsku prowadzącym gospodarkę rybacką przy zachowaniu nienaruszalności ekosystemu oraz w szklarniowym przedsiębiorstwie ogrodniczym. Obiekty do badań wytypowano metodą celową. W badaniach wykorzystano wybrane elementy analizy ekonomicznej syntetycznej I stopnia [Kopeć 1983]. Do oceny stanu podmiotu i jego funkcjonowania posłużono się miernikami i wskaźnikami ekonomicznymi, technicznymi i ekonomiczno - technicznymi. Wybrane elementy analizy wskaźnikowej obliczono zgodnie z metodyką proponowaną przez Dudycz i Wrzosek [2003] oraz Ćwiąkałę-Małys i Nowak [1999]. Koszt własny sprzedaży obliczono według Sołtys [2003] (bez amortyzacji). W celu umożliwienia porównywalności danych z badaniami innych autorów wartość aktywów, rzeczowy majątek trwały i kapitał pracujący na 1 ha powierzchni produkcyjnej wyrażono w kwintalach (dt) żyta zgodnie z przeciętnymi cenami skupu według roczników statystycznych [Komunikat... 2005]. Dynamikę zmian obliczono dla wielkości wyrażonych w zł według wskaźnika łańcuchowego o podstawie stałej, zwaloryzowanego według indeksu cen towarów i usług konsumpcyjnych. W charakterystyce przedmiotu badań uwzględniono udział niektórych elementów w sumie bilansowej bilansu otwarcia (BO) i bilansu zamknięcia (BZ). Zakres czasowy badań obejmuje lata 2002 – 2005. Źródłem materiałów były podstawowe sprawozdania finansowe oraz dokumentacja poszczególnych działów produkcyjnych i dane uzyskane na podstawie kwestionariusza wywiadu z pracownikami obiektu badań.

Wyniki badań

Przedmiot badań A gospodarował na powierzchni ogólnej od 155,54 do 156,94 ha UR o średnim wskaźniku bonitacji 1,34. W strukturze użytkowania dominowały GO (ok. 70 %), na których uprawiano głównie pszenicę ozimą na około 37-53 % UR oraz rzepak ozimy na około 17-33 % UR. Pozostałą część użytków stanowiły sady i jagodniki (około 30 %) w tym: wiśnia około 16%, jabłoń około 8%, śliwa i truskawka po około 3%. Produkcja z 1 ha wynosiła od 33,70 j.z. w roku 2002 do 62,01 j.z. w roku 2005. W okresie badań pracowało na stałe około 9 osób (członków spółdzielni), w tym 3 na stanowiskach nierobotniczych. Przedmiot badań B był zakładem prowadzącym działalność na 6368,24 ha stawów (dzierzawionych od AWRSP), z czego 4345,89 ha znajdowało się na terenie rezerwatu przyrody. Produkcja ryb z 1 ha ogólnej powierzchni stawów rocznie wynosiła około 283-291 kg, poza rokiem 2005, kiedy to odnotowano jej znaczny spadek do około 50 %. W obiekcie

badan zatrudniano 191-199 pracowników, z czego 37-40 na stanowiskach nierobotniczych. Przedmiot badan C prowadzil produkcje na 23 ha powierzchni pod oslonami. W strukturze uzytkowania powierzchni dominuja rosliny warzywne (ponad 73 %), wzród ktorych najwiecej uprawiano pomidorów w jednym, przedluzonym cyklu (około 50 % powierzchni), plonujacych od 45,65 (2003 r.) do 50,36 kgm⁻² (2005 r.). Ogórki uprawiano w dwóch cyklach na około 20 % powierzchni. uzyskując łączne plony od 44,47 (2002 r.) do 49,06 kgm⁻² (2004 r.). Na pozostalej powierzchni uprawiano rosliny ozdobne (kwiaty cięte, tzn. róże plonujące na poziomie od 89,44 (2005 r.) do 164,08 szt.m⁻² (2002 r.), kwiaty doniczkowe, kwiaty balkonowe oraz sadzonki. Łączne zatrudnienie w obiekcie badan kształtowalo się na poziomie 355-403 pracowników, na etatach nierobotniczych zatrudnionych bylo 43-50 pracowników.

W analizowanym czasie badane gospodarstwa A i C wykazywaly rosnącą wartość zysku netto/ha (tabela 1 i 3). Gospodarstwo B w roku 2005 poniosł stratę netto (tabela 2), która wynikała ze strat ilościowych w produkcji (powodowanych przez różne czynniki chorobowe). Gospodarstwo C charakteryzowało się bardzo wysoką wartością aktywów na 1 ha powierzchni produkcyjnej. Dynamika aktywów wykazywała tendencje wzrostowe w gospodarstwach A i B. Natomiast gospodarstwo C od roku 2003 zmniejszalo wartość swoich aktywów. Wzrostowi w czasie również ulegała wartość kapitału pracujacego w badanych gospodarstwach.

Tabela 1. Wybrane elementy charakteryzujące efekty ekonomiczne działalności oraz wyposażenie w majątek i stopień płynności środków w obiekcie badan A w latach 2002 – 2005

Table 1. Economic characteristics of farm A in years 2002 through 2005

Element charakterystyki	Jednostka	2002 BO	2002 BZ	2003 BZ	2004 BZ	2005 BZ
Zysk netto/ha	PLN/ha	-	225,02	1924,30	838,65	1794,56
Zysk netto/ha	dt/ha	-	6,78	53,01	23,69	64,37
Wartość aktywów/ha	dt/ha	143,15	121,65	148,15	160,79	227,48
Dynamika aktywów	%	100,00	84,98	112,08	117,71	125,50
Kapitał pracujący/ha	dt/ha	34,29	17,82	66,35	41,31	89,28
Dynamika kapitału pracujacego	%	100,00	51,98	209,58	126,27	205,67

Źródło: badania własne.

Tabela 2. Wybrane elementy charakteryzujące efekty ekonomiczne działalności oraz wyposażenie w majątek i stopień płynności środków w obiekcie badań B w latach 2002 – 2005
Table 2. Economic characteristics of farm B in years 2002 through 2005

Element charakterystyki	Jednostka	2002 BO	2002 BZ	2003 BZ	2004 BZ	2005 BZ
Zysk/strata netto/ha	PLN/ha	-	88,93	191,51	7,60	-392,79
Zysk netto/ha	dt/ha	-	2,68	5,42	0,22	-14,09
Wartość aktywów/ha	dt/ha	41,29	51,61	46,58	46,25	44,96
Dynamika aktywów	%	100,00	124,98	117,90	115,55	86,04
Kapitał pracujący/ha	dt/ha	31,55	34,27	36,30	35,41	30,33
Dynamika kapitału pracującego	%	100,00	108,61	120,26	115,77	75,96

Źródło: badania własne.

Tabela 3. Wybrane elementy charakteryzujące efekty ekonomiczne działalności oraz wyposażenie w majątek i stopień płynności środków w obiekcie badań C w latach 2002 – 2005
Table 3. Economic characteristics of farm C in years 2002 through 2005

Element charakterystyki	Jednostka	2002 BO	2002 BZ	2003 BZ	2004 BZ	2005 BZ
Zysk netto/ha	PLN/ha	-	3875,78	23683,82	7160,20	10372,18
Zysk netto/ha	dt/ha	-	116,78	669,98	203,59	372,03
Wartość aktywów/ha	dt/ha	34369,04	36455,32	32282,53	33003,58	39056,41
Dynamika aktywów	%	100,00	106,07	98,18	99,07	89,79
Kapitał pracujący/ha	dt/ha	261,06	2315,38	735,28	293,42	3358,46
Dynamika kapitału pracującego	%	100,00	886,93	294,39	115,95	1016,52

Źródło: badania własne.

W tabelach 4, 5 i 6 przedstawiono udział w sumie bilansowej niektórych elementów aktywów i pasywów. Wielkości te posiadają specyficzny charakter zależnie od typu prowadzonej działalności gospodarczej i formy prawnej przedsiębiorstwa. We wszystkich trzech obiektach badań wzrastał w okresie badań udział aktywów obrotowych. W obiektach A i B w okresie po przystąpieniu Polski do UE uległ zwiększeniu poziom zapasów produktów gotowych, który przez cały okres badań jest najczęściej wyższy od udziału zapasów materiałów. W gospodarstwach A i C w roku 2004 udział kapitału własnego uległ zmniejszeniu, zaś w roku 2005 wzrósł. Również udział należności krótkoterminowych w tych podmiotach od roku 2004 uległ zwiększeniu. Jednocześnie zmalało znaczenie finansowania tych podmiotów przez dostawców. W gospodarstwie B udział wartości produkcji, której nie udało się sprzedać przed końcem roku (a więc w sezonie zbytu) wzrósł z poziomu około 1,65-5,40 % wartości produkcji gotowej w latach 2002-2003, aż do poziomu 22,72-13,74 % w latach 2004-2005, co znalazło odzwierciedlenie w drastycznym wzroście poziomu zapasów produktów gotowych w tym okresie. Maleją także w okresie badań w tych obiektach zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek. Pod względem udziału środków pieniężnych obiekt C cechował się ich niewielkim odsetkiem.

Tabela 4. Wybrane elementy bilansu majątkowego obiektu badań A, udziały w sumie bilansowej, %
Table 4. Selected elements of the balance sheet in farm A, shares in the balance sum, %

Pozycja bilansu	2002 BO	2002 BZ	2003 BZ	2004 BZ	2005 BZ
Aktywa trwałe	61,49	67,36	44,67	43,95	38,74
Rzeczowe aktywa trwałe	57,78	63,22	44,08	43,36	38,24
Budynki i budowle	14,61	16,08	11,14	9,88	8,32
Urządzenia techniczne i maszyny	3,65	3,18	1,78	0,74	0,20
Środki transportu	5,41	4,30	1,66	0,00	0,00
Aktywa obrotowe	38,51	32,64	55,33	56,05	61,26
Zapasy	1,22	7,01	11,61	19,87	14,20
Materiały	1,22	1,27	3,79	4,35	4,36
Produkty gotowe	0,00	5,73	7,82	15,52	9,84
Należności krótkoterminowe	18,27	15,45	10,31	22,39	29,01
Środki pieniężne	18,27	10,19	33,41	13,79	18,05
Kapitał własny	77,00	75,16	86,85	69,65	77,99
Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	23,00	24,84	13,15	30,35	22,01
Zobowiązania długoterminowe	8,80	6,85	2,61	0,00	0,00
Zobowiązania krótkoterminowe	14,21	17,99	10,55	30,35	22,01
Zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek ogółem	8,80	6,85	8,77	5,93	0,00
Zobowiązania krótkoterminowe z tytułu dostaw i usług	0,68	4,94	1,18	2,38	0,61

Źródło: badania własne.

Tabela 5. Wybrane elementy bilansu majątkowego obiektu badań B, udziały w sumie bilansowej, %
Table 5. Selected elements of the balance sheet in farm B, shares in the balance sum, %

Pozycja bilansu	2002 BO	2002 BZ	2003 BZ	2004 BZ	2005 BZ
Aktywa trwałe	11,03	6,09	6,29	5,42	6,49
Rzeczowe aktywa trwałe	10,97	6,09	6,29	5,42	6,49
Budynki i budowle	0,08	0,06	0,06	0,06	0,07
Urządzenia techniczne i maszyny	4,61	3,26	4,71	4,16	4,86
Środki transportu	6,20	2,73	1,50	1,20	1,56
Aktywa obrotowe	88,97	93,91	93,71	94,58	93,51
Zapasy	9,38	17,18	13,55	42,49	30,70
Materiały	4,34	15,34	6,56	12,18	13,92
Produkty gotowe	5,04	1,85	7,00	30,31	16,78
Należności krótkoterminowe	38,15	37,63	31,60	23,07	23,74
Środki pieniężne	40,94	38,88	48,30	26,83	38,84
Kapitał własny	-0,69	1,89	13,55	13,25	-14,69
Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	100,69	98,11	86,45	86,75	114,69
Zobowiązania długoterminowe	88,10	70,60	70,67	68,73	89,19
Zobowiązania krótkoterminowe	11,69	27,20	15,37	17,73	25,30
Zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek ogółem	88,10	70,60	70,67	68,73	89,19
Zobowiązania krótkoterminowe z tytułu dostaw i usług	1,23	17,24	1,51	4,81	9,02

Źródło: badania własne.

Tabela 6. Wybrane elementy bilansu majątkowego obiektu badań C, udziały w sumie bilansowej, %
Table 6. Selected elements of the balance sheet in farm C, shares in the balance sum, %

Pozycja bilansu	2002 BO	2002 BZ	2003 BZ	2004 BZ	2005 BZ
Aktywa trwałe	76,96	79,80	80,33	75,52	72,81
Rzeczowe aktywa trwałe	75,50	75,80	78,02	73,56	70,82
Budynki i budowle	60,17	63,53	70,93	67,08	63,81
Urządzenia techniczne i maszyny	2,13	1,27	1,29	0,96	0,80
Środki transportu	0,83	1,06	2,57	2,69	3,15
Aktywa obrotowe	23,03	20,20	19,67	24,48	27,19
Zapasy	8,21	9,72	9,96	9,09	9,23
Materiały	7,78	8,73	9,32	8,37	8,62
Produkty gotowe	0,20	0,67	0,19	0,23	0,16
Należności krótkoterminowe	8,65	8,27	7,76	13,87	10,75
Środki pieniężne	4,60	0,74	0,69	0,19	5,95
Kapitał własny	71,41	69,86	76,14	75,48	81,41
Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	28,59	30,14	23,86	24,52	18,59
Zobowiązania długoterminowe	4,79	3,59	1,90	0,94	0,00
Zobowiązania krótkoterminowe	15,13	19,71	18,76	20,84	15,66
Zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek ogółem	6,49	9,74	5,32	2,86	1,82
Zobowiązania krótkoterminowe z tytułu dostaw i usług	8,77	5,48	7,65	15,13	10,00

Źródło: badania własne.

Rentowność sprzedaży i kapitału własnego we wszystkich trzech obiektach badań najwyższa była w roku 2003 (tabela 7, 8, 9). W gospodarstwach A i C wykazuje ona w okresie badań tendencję wzrostową, w obiekcie B uległa gwałtownemu zmniejszeniu od roku 2004. We wszystkich badanych obiektach wskaźniki płynności finansowej I i III stopnia wykazywały tendencję wzrostową, przy czym w obiekcie A i B osiągały one wartości, które powszechnie w literaturze przedmiotu są klasyfikowane jako nadpłynność we wszystkich latach badań, zaś w obiekcie C ich wartości w okresie 2002-2004 można uznać za przejaw niedopłynności, a w roku 2005 jako nadpłynność. Pomimo tej sytuacji w żadnym z badanych przedsiębiorstw nie wystąpiły problemy z terminowym realizowaniem zobowiązań finansowych. Wskaźnik obrotu należnościami wzrastał w obiektach A i C, w obiektach A i B uległ wydłużeniu wskaźnik obrotu zobowiązaniami. Wzajemne relacje wskaźnika obrotu należnościami do wskaźnika obrotu zobowiązaniami są stosunkowo korzystne w przedsiębiorstwie A i C. Wskaźniki obrotu zapasami ulegały wzrostowi w latach 2002-2004 we wszystkich obiektach badań. W roku 2005 wzrósł on również w obiekcie B, ale w pozostałych uległ zmniejszeniu. Wskaźniki ogólnego zadłużenia w okresie badań charakteryzowały się tendencją spadkową. Wyjątek stanowi tutaj obiekt B w roku 2005, kiedy

to w wyniku znacznej straty netto pokrytej przez fundusz własny zadłużenie podmiotu wzrosło ponad 100 % sumy pasywów[?]. Badane obiekty zachowały zdolność do regulacji zobowiązań odsetkowych. Pod względem sprawności działania wskaźniki kosztochłonności wykazywały tendencję malejącą w obiektach A i C. Przy czym w obiekcie C należy zwrócić uwagę na nadmiernie wysoką kosztochłonność produkcji, zaś obiekt A posiada kosztochłonność na stosunkowo dobrym poziomie [Sierpińska i Jachna 2005]. W obiekcie B jedynie w roku 2003 wskaźnik ten był na dopuszczalnym poziomie.

W obiektach B i C wskaźniki rotacji aktywów i środków trwałych wystarczają na odtworzenie majątku przedsiębiorstw ze sprzedaży, co nie ma miejsca w obiekcie A, gdzie sprzedaż a zarazem produktywność majątku podmiotu można uznać za zbyt niską. Jedynie w obiekcie B po przystąpieniu Polski do UE nie wystąpił dodatni efekt dźwigni finansowej. Mogło to być związane z silną konkurencją i specyficznym charakterem produkcji oraz realizacją sprzedaży przez ów obiekt.

Wskaźnik płynności natychmiastowej I stopnia był w obiekcie A i B około 4,5-16 krotnie wyższy niż normy zalecane przez Cwiąkałę-Małys i Nowak [1999], jedynie w obiekcie C jego minimalna wartość była mniejsza około 10-krotnie od zalecanych norm według tych autorów. Niemniej jednak obiekt badań nie utracił płynności finansowej, dzięki właściwemu zarządzaniu należnościami i zobowiązaniami. Płynność bieżąca III stopnia była wyższa w badaniach własnych ok.1,3-3,3 krotnie od wielkości zalecanych przez Cwiąkałę-Małys i Nowak [1999] oraz Sierpińską i Jachnę [2005].

Tabela 7. Wybrane elementy analizy wskaźnikowej dla obiektu badań A w latach 2002-2005

Table 7. Selected elements of indicator analysis for farm A in years 2002 through 2005

Wskaźnik	Jednostki.	Rok			
		2002	2003	2004	2005
Rentowność netto sprzedaży	%	11,82	51,19	27,79	47,53
Rentowność netto kapitału własnego	%	7,42	41,20	21,15	36,28
Rentowność netto kapitału łącznego	%	5,57	35,78	14,73	28,30
Rentowność netto majątku trwałego	%	8,27	80,11	33,51	73,04
Rentowność netto majątku obrotowego	%	17,07	64,67	26,28	46,19
Płynność natychmiastowa (I stopnia)	-	0,57	3,17	0,45	0,82
Płynność bieżąca (III stopnia)	-	1,81	5,25	2,50	2,78
Wskaźnik obrotu należnościami	dni	143,04	56,92	110,56	151,10
Wskaźnik obrotu zobowiązaniami	dni	134,41	62,48	138,87	152,03
Wskaźnik obrotu zapasami	dni	32,68	43,92	52,77	27,09
Wskaźnik ogólnego zadłużenia	%	24,84	13,15	30,35	22,01
Zadłużenie kapitałów własnych	%	33,05	15,14	43,58	28,22
Wskaźnik pokrycia zobowiązań odsetkowych	-	6,00	61,40	26,07	70,75

Wskaźnik kosztochłonności	%	89,53	49,49	72,40	62,86
Wskaźnik globalnego obrotu aktywami	%	43,31	80,16	54,51	62,45
Wskaźnik rotacji środków trwałych	%	72,11	153,45	124,71	153,66
Wskaźnik rotacji majątku obrotowego	%	119,11	175,60	97,91	106,24
Badanie dźwigni finansowej RKW/RKŁ	-	1,16	1,14	1,39	1,28

Źródło: badania własne.

Wskaźniki rotacji aktywów i środków trwałych w obiektach B i C posiadają wartości przekraczające normy zalecane przez [Sierpińską i Jachnę 2005]. Wskaźniki rotacji środków trwałych znacząco uzależnione są od ich udziału w sumie bilansowej – przy ich niskim udziale osiągają bowiem znaczące wartości (tak jak w podmiocie B).

Tabela 8. Wybrane elementy analizy wskaźnikowej dla obiektu badań B w latach 2002-2005

Table 8. Selected elements of indicator analysis for farm B in years 2002 through 2005

Wskaźnik	Jednostki.	Rok			
		2002	2003	2004	2005
Rentowność netto sprzedaży	%	4,72	9,49	0,45	-28,46
Rentowność netto kapitału własnego	%	274,58	85,81	3,53	213,29
Rentowność netto kapitału łącznego	%	5,19	11,63	0,47	-31,33
Rentowność netto majątku trwałego	%	85,28	184,96	8,61	-482,48
Rentowność netto majątku obrotowego	%	5,53	12,41	0,49	-33,51
Płynność natychmiastowa (I stopnia)	-	1,41	3,06	1,49	1,54
Płynność bieżąca (III stopnia)	-	3,41	5,94	5,25	3,70
Wskaźnik obrotu należnościami	dni	113,13	105,37	97,37	93,26
Wskaźnik obrotu zobowiązaniami	dni	61,52	66,13	60,11	80,22
Wskaźnik obrotu zapasami	dni	40,98	46,81	99,41	142,27
Wskaźnik ogólnego zadłużenia	%	97,79	86,04	86,47	114,48
Zadłużenie kapitałów własnych	%	5172,20	634,78	652,78	-779,29
Wskaźnik pokrycia zobowiązań odsetkowych	-	7,29	306,90	1,55	-51,36
Wskaźnik kosztochłonności	%	101,76	98,06	132,53	144,40
Wskaźnik globalnego obrotu aktywami	%	122,15	120,11	102,57	95,85
Wskaźnik rotacji środków trwałych	%	1480,82	1941,57	1750,51	1627,24
Wskaźnik rotacji majątku obrotowego	%	133,22	128,03	108,95	89,73
Badanie dźwigni finansowej RKW/RKŁ	-	92,69	5,00	0,47	-6,81

Źródło: badania własne.

Tabela 9. Wybrane elementy analizy wskaźnikowej dla obiektu badań C w latach 2002-2005

Table 9. Selected elements of indicator analysis for farm C in years 2002 through 2005

Wskaźnik	Jednostki.	Rok			
		2002	2003	2004	2005
Rentowność netto sprzedaży	%	0,25	1,53	0,45	0,63
Rentowność netto kapitału własnego	%	0,46	2,73	0,82	1,17
Rentowność netto kapitału łącznego	%	0,32	2,08	0,62	0,95
Rentowność netto majątku trwałego	%	0,40	2,58	0,82	1,31
Rentowność netto majątku obrotowego	%	1,59	10,55	2,52	3,50
Płynność natychmiastowa (I stopnia)	-	0,04	0,04	0,01	0,38
Płynność bieżąca (III stopnia)	-	1,02	1,05	1,17	4,57
Wskaźnik obrotu należnościami	dni	23,76	22,22	28,80	30,68
Wskaźnik obrotu zobowiązaniami	dni	49,15	53,31	52,62	45,61
Wskaźnik obrotu zapasami	dni	25,26	27,25	25,30	22,74
Wskaźnik ogólnego zadłużenia	%	23,31	20,66	21,78	15,66
Zadłużenie kapitałów własnych	%	33,36	27,14	28,85	19,24
Wskaźnik pokrycia zobowiązań odsetkowych	-	1,94	9,38	4,88	7,18
Wskaźnik kosztowności	%	101,30	99,71	105,82	99,14
Wskaźnik globalnego obrotu aktywami	%	129,87	131,78	137,40	147,02
Wskaźnik rotacji środków trwałych	%	171,66	171,42	176,37	205,78
Wskaźnik rotacji majątku obrotowego	%	624,06	660,76	621,82	570,06
Badanie dźwigni finansowej RKW/RKŁ	-	-0,67	1,08	1,58	1,30

Źródło: badania własne.

Wnioski

Bardzo trudny ekonomiczny stan obiektu badań B, prowadzącego gospodarkę rybacką głównie na terenie rezerwatów przyrody, wywołany znacznymi stratami w produkcji spowodowanymi czynnikami chorobowymi, uniemożliwia wyciągnięcie w pełni wiarygodnych i rzetelnych wniosków na temat jego sytuacji po wejściu Polski do UE. Należy w tym miejscu podkreślić, że zdolność do konkutowania przez ten zakład jest bardzo zawężona w wyniku znaczących ograniczeń w intensywności ponoszonych nakładów materiałowych, w związku z produkcją ryb na terenie rezerwatu przyrody.

Na podstawie przeprowadzonych badań można sformułować następujące wnioski.

Po wejściu Polski do Unii Europejskiej w gospodarstwie rolniczo-sadowniczym i przedsiębiorstwie ogrodniczym dodatni efekt dźwigni finansowej utrzymywał tendencję wzrostową, co pośrednio świadczy o poprawiającej się ogólnej sytuacji ekonomicznej tych podmiotów. Występowanie ujemnego efektu dźwigni finansowej w zakładzie rybackim od roku 2004 ma miejsce w warunkach drastycznego spadku sprzedaży produktów gotowych w stosunku do pozostałych sezonów zbytu.

W podmiotach rolniczo-sadowniczym i rybackim odnotowano od roku 2004 znaczący przyrost zapasów produktów gotowych, w przedsiębiorstwie ogrodniczym poziom zapasów produktów pozostał na stosunkowo zbliżonym do poprzedniego poziomie (jego produkty nie nadają się do dłuższego przechowywania). Rosnąca tendencja wartości wskaźników rentowności dla przedsiębiorstw rolniczo-sadowniczego i ogrodniczego jest wywołana wzrostem uzyskiwanych cen ich produktów, przy wzrastających lub zbliżonych ich zapasach. Dla gospodarstwa rolniczo-sadowniczego wzrost cen produktów był znaczący, dla podmiotu ogrodniczego niewielki.

Przedsiębiorstwo rolniczo-sadownicze cechowało zjawisko nadpłynności finansowej, które po 2003 zostało częściowo ograniczone. Związane to było z utrzymywaniem w gospodarstwie większej ilości środków finansowych ze względu na długi okres cyklu inkasa należności. Wynikający ze wskaźników brak płynności finansowej w przedsiębiorstwie ogrodniczym do roku 2004 niwelowany był poprzez szybki cykl inkasa należności. W wyniku znaczącego ograniczenia zobowiązań krótkoterminowych w podmiocie tym w roku 2005 doszło do zjawiska nadpłynności. Nadpłynność finansowa zakładu rybackiego była spowodowana nikłym udziałem aktywów trwałych w sumie bilansowej środków obrotowych.

Jedynie w zakładzie rybackim po wstąpieniu Polski do UE udało się skrócić cykl inkasa należności. W pozostałych dwóch podmiotach uległ on wydłużeniu. Pomimo tego jednostkom tym udało się utrzymać właściwą relację pomiędzy wskaźnikami inkasa należności i obrotu zobowiązaniami. Relacja ta dla zakładu rybackiego była wysoce niekorzystna.

Wskaźnik ogólnego zadłużenia w przedsiębiorstwie rolniczo-sadowniczym i w ogrodniczym w latach 2004-2005 charakteryzował się tendencją spadkową, co w połączeniu z występującym dodatnim efektem dźwigni finansowej i pogarszającą się relacją obrotu należności do obrotu zobowiązań świadczy o ograniczeniu w kredytowaniu działalności tych podmiotów.

Występowanie w przedsiębiorstwie rybackim i ogrodniczym niekorzystnych wartości wskaźników kosztochłonności świadczy o konieczności poszukiwań dalszych źródeł oszczędności w tych podmiotach.

Literatura

- Ćwiakła – Małys A, Nowak W. (1999): Analiza sytuacji finansowej przedsiębiorstwa w gospodarce rynkowej. Uniwersytet Wrocławski, Wrocław, ss. 52-76. i 88-89
- Dudycz T., Wrzosek S. (2003): Analiza finansowa. Problemy metodyczne w ujęciu praktycznym. Akademia Ekonomiczna, Wrocław, ss. 52-69, 107-114, 129-150.

- Komunikat Prezesa Głównego Urzędu Statystycznego z dnia 17 października 2005 r. w sprawie średniej ceny skupu żyta za okres pierwszych trzech kwartałów 2005 r. (2005). GUS. Tryb dostępu: <http://www.abc.com.pl/serwis/mp/2005/0867.htm>.
- Kopeć B. (1983): Metodyka badań ekonomicznych w gospodarstwach rolnych. Akademia Rolnicza, Wrocław ss. 210-252.
- Rachunkowość zarządcza przedsiębiorstw. Rachunek kosztów. (2003). Red. Danuta Sołtys. Akademia Ekonomiczna, Wrocław, ss. 149.
- Rocznik statystyczny 2004. (2005), GUS, Warszawa, s. 438.
- Sierpińska M., Jachna T. (2005): Ocena przedsiębiorstwa według standardów światowych. PWN, Warszawa, ss. 144-213.

Abstract. The aim of this work is to estimate the situation of selected farms before and after Polish accession to the EU using elements of indicator analysis. The research was executed in a fruit-growing farm, in a fish farm using sustainable production techniques (in a nature reserve area), and in a horticultural enterprise with production in greenhouses. After Polish accession to the European Union a growth of stock of ready products was observed in the fruit-growing farm and the fish farm, as well as a growth of profitability and reduction of external financing in the fruit-growing farm and the horticultural farm despite the beneficial effects of financial leverage.

Key words: production, horticulture, agriculture, fruit-growing, fishing, economics of horticulture, economics of agriculture, economics of fishing, indicator analysis, nature reserve

Zdzisław Wójcicki¹

Instytut Budownictwa, Mechanizacji i Elektryfikacji Rolnictwa (IBMER)

Warszawa

POSTĘP TECHNOLOGICZNY I ENERGOCHŁONNOŚĆ PRODUKCJI ROLNICZEJ W POLSCE

TECHNOLOGICAL PROGRESS AND CONSUMPTION OF ENERGY IN THE AGRICULTURAL PRODUCTION IN POLAND

Synopsis. Zaprezentowano wyniki badań i studiów prognostycznych IBMER w zakresie przemian technologicznych i ponoszonych nakładów materiałowo-energetycznych w rozwojowych gospodarstwach rodzinnych. Stwierdzono systematyczne oddziaływanie postępu naukowo-technicznego na efektywność produkcji roślinnej i zwierzęcej w ciągle zmniejszającej się liczbie towarowych gospodarstw rolniczych. Dalszy postęp technologiczny, zmniejszanie się skumulowanej energochłonności i jednostkowych kosztów produkcji rolniczej będzie stymulować utrzymywanie się około 400 tys. gospodarstw i przedsiębiorstw obrotu rolnego zdolnych do konkurowania na unijnych i światowych rynkach żywnościowych.

Słowa kluczowe: rolnictwo, produkcja, technologia, nakłady, energochłonność, efektywność, prognozy

Wprowadzenie

W IBMER prowadzone są systematyczne terenowe badania empiryczne i prognostyczne badania modelowe nad przemianami zachodzącymi w rolnictwie i technice rolniczej oraz w poszczególnych technologiach produkcji roślinnej i zwierzęcej. W powiązaniu z danymi GUS z Powszechnych Spisów Rolnych (PSR) oraz danymi z sprawozdawczości branżowej podejmujemy studialne próby określenia prognoz krótko (do 2010 r.), średnio (do 2020 r.) i długoterminowych (do 2030 r.) w zakresie kształtowania się przyszłościowego modelu rolnictwa i techniki (inżynierii) rolniczej. Model rolnictwa obejmuje także jego infrastrukturę techniczną, usługową, handlową, a model inżynierii rolniczej dotyczy budynków i budowli, środków mechanizacji oraz poszanowania energii i środowiska.

Wychodzimy z założenia, że pozytywne przemiany w rolnictwie i w całej gospodarce żywnościowej następują pod wpływem postępu naukowo-technicznego, który tu dzieli się na postęp biologiczny, chemizacyjny i technologiczny [Michalek i in. 1998, Szeptycki i Wójcicki 2003]. Interesujący nas postęp technologiczny składa się z postępu organizacyjnego, postępu agronomicznego (agro-zootechnicznego) i postępu inżynieryjnego, który może dzielić się na postęp budowlany, energetyczny i mechanizacyjny [Wójcicki 2001].

¹ Prof. dr hab. inż., email: ibmer@ibmer.waw.pl, j.wojcicki@onet.eu, tel.: (022) 641 29 33

Postęp technologiczny może wynikać ze zmian organizacji gospodarstw i organizacji pracy oraz z upraszczania zabiegów technologicznych przy oszczędnym zużyciu nakładów materiałowych i racjonalizacji eksploatacji posiadanych środków trwałych [Kowalski i in. 2002].

Kierunki dotychczasowych i prognozowanych przemian technologicznych w polskim rolnictwie są przedmiotem niniejszej publikacji.

Przemiany organizacyjne na wsi i w rolnictwie

Od 15 lat zmieniają się funkcje i zadania gospodarstw rolniczych, wzrastają wymagania gospodarki żywnościowej, a równocześnie zmieniają się technologie produkcji roślinnej i zwierzęcej oraz technologie przetwórstwa rolno-spożywczego. Rośnie rola infrastruktury technicznej rolnictwa i infrastruktury pozarolniczych obszarów wiejskich.

Polaryzacja gospodarstw na wysokoprodukcyjne, towarowe, nietowarowe i rekreacyjno-hobbystyczne, powoduje zróżnicowane regionalnie przemiany agrarne.

Zmniejsza się liczba produkcyjnych (towarowych) gospodarstw rolnych bardziej niż to wykazuje sprawozdawczość statystyczna. Ze względów podatkowych i ubezpieczeniowych (KRUS) liczni rzemieślnicy i usługodawcy zamieszkujący na wsi lub posiadający tam ziemię udają, że są rolnikami.

Nasze analizy wykazują, że pozytywne przemiany agrarne wśród towarowych gospodarstw zachodzą zbyt dynamicznie i procesy te powinny być hamowane szczególnie gdy odbywają się w trakcie jeszcze szybszego zmniejszania się użytkowanej przez rolników powierzchni UR [Szeptycki i in. 2005]. Do podobnych wyników dochodziły także inne zespoły badawcze [Michna 2006; Wilkin i in. 2003; Zegar 2003].

W makroskali całego kraju należy przewidywać (tabela 1) nieznaczny wzrost liczby wiejskich gospodarstw domowych oraz systematyczny spadek liczby ludności rolniczej ogółem i w gospodarstwach o powierzchni powyżej 1 ha UR. W stosunku do stanu z 2002 r. spadać będzie z 51,0 do 13,4% odsetek ludności rolniczej na wsi, a odsetek ludności rolniczej w kraju zmaleje z 19,5 do 5,1% w 2030 r.

Powierzchnia UR w gospodarstwach rolnych zmniejszy się za 20 - 25 lat do około 12,2 mln ha przy intensywności jej wykorzystania wzrastającej do około 68 JZ / ha rolniczej produkcji końcowej [Wójcicki 2004].

Liczba gospodarstw rolniczych o powierzchni powyżej 1 ha UR zmniejszy się do 2030 r. do około 530 tys. (tabela 1) z tym, że około 250 tys. stanowią będą gospodarstwa o powierzchni powyżej 10 ha UR. Można szacować, że do trwale rozwojowych zaliczać się

będzie około 400 tys. gospodarstw rolniczych, ogrodniczych i specjalistycznych. Prawie 100 tys. gospodarstw będzie podejmować próby produkcji surowców żywnościowych metodami organicznymi (bez użycia agrochemikaliów). Część tak wyspecjalizowanych drobnoobszarowych gospodarstw ekologicznych zorganizowanych w zespoły producentów „zdrowej żywności” też będzie zaliczana do gospodarstw rozwojowych.

Tabela 1. Przemiany społeczno – produkcyjne w rolnictwie
Table 1. Social and production transformation in agriculture

Wielkość prognozowana	Jednostka	Liczba jednostek w roku:				
		1996	2002	2010	2020	2030
		PSR '96	PSR '02	prognoza	prognoza	prognoza
Produkt krajowy brutto, PKB	1996 = 100	100	120	160	230	300
Udział rolnictwa w PKB	%	3,5	3,0	2,5	2,0	1,6
Rolnicza produkcja końcowa	mln JZ	646	650	730	800	830
Gospodarstwa domowe w kraju	tys.	12501	13337	13540	13750	13800
Gospodarstwa domowe (rodziny) na wsi	tys.	4116	4375	4400	4450	4500
Gospodarstwa rolnicze (pow. 1 ha)	tys.	2047	1956	1200	700	530
Liczba potrzebnych towarowych gospodarstw rolniczych	tys.	1250	950	750	550	400
Liczba gospodarstw domowych w kraju na 1 gospodarstwo rolnicze	szt.	10	14	18	25	35
UR w gospodarstwach rolnych	tys. ha	17882	16899	15200	1350	12200
Ugory i odłogi w gosp. na GO	tys. ha	1468	2303	1900	1300	800
Odłogi i inne UR poza gosp. rolnym	tys. ha	592	851	700	400	200

Źródło: *Studia prognostyczne IBMER [Szeptycki i in. 2005]*

Zrozumiała dotychczasowa niechęć rolników do zespołowego działania i rozwijania spółdzielczych form zaopatrzenia i zbytu oraz techniczno-usługowej obsługi rolnictwa musi zanikać. Niezbędny jest dalszy rozwój społecznej i technicznej infrastruktury na obszarach wiejskich i wzrastać musi liczba pozarolniczych miejsc pracy we wsiach i w gminnych ośrodkach administracyjnych, produkcyjnych i usługowych.

Taki wielofunkcyjny rozwój obszarów wiejskich zintegrowany z realizacją programów rolno-środowiskowych będzie podstawą dalszego rozwoju i postępu technologicznego w zrównoważonej produkcji roślinnej i zwierzęcej.

Postęp agronomiczny i mechanizacyjny

Polaryzacja rolniczych gospodarstw rodzinnych pod względem wykorzystywania nośników postępu naukowo-technicznego następowała już w latach 80-ych, a nasiliła się w 90-ych latach XX wieku i trwa obecnie.

Zmniejszająca się podaż środków postępu biologicznego i chemizacyjnego, zmniejszające się dotacje do usług technicznych i zmniejszające się środki na kredytowanie

zakupów inwestycyjnych, były i są przejmowane przez wybrane grupy rozwojowych gospodarstw rodzinnych. Wykorzystując aktualną wiedzę właściciele tych gospodarstw, właściwie zagospodarowali zdobywane środki tworząc względnie postępowe przedsiębiorstwa rolnicze oparte na uproszczonych technologiach produkcji i racjonalnej eksploatacji odpowiednio dobranych środków technicznych [Daszewski 2006; Gawryś 2006].

Można dyskutować, czy to postęp biologiczny, agronomiczny i organizacyjny oddziaływał na wzrost postępu inżynierskiego, czy też odwrotnie rozwój motoryzacji i mechanizacji wymuszał zmiany w technologiach produkcji roślinnej i zwierzęcej w rozwojowych gospodarstwach rolnych. Pewnym jest, że poszczególne rodzaje postępu muszą się uzupełniać, aby mogły dawać dodatnie efekty i lepszą efektywność. Przykładem może być efektywne aplikowanie nawozów mineralnych i środków ochrony roślin przy stosowaniu odpowiednich rozsiewaczy i opryskiwaczy [Kamionka 2005]. Podobnie, zastosowanie dojarek i schładzarek spowodowało powszechne już pozyskiwanie mleka towarowego w klasie A i Ekstra.

Postęp mechanizacyjny spowodował dynamiczne zmiany w strukturze siły pociągowej i w motoryzacji gospodarstw rodzinnych. W 1980 r. nasze rolnictwo posiadało 620 tys. ciągników, z czego gospodarstwa indywidualne miały ich około 450 tys. Ale już w 1990 r. mieliśmy 1185 tys. ciągników różnych klas mocy, z czego ponad 1 mln posiadały gospodarstwa indywidualne. Ostatni PSR '02 wykazał, że mamy 1365 tys. ciągników i przy utrzymującej się prawie zerowej kasacji ich liczba nadal wzrasta [Pawlak 2006, Wójcicki 2004].

W stosunku do powierzchni UR i powierzchni zasiewów mamy za dużo ciągników, kombajnów i samochodów. Natomiast w stosunku do liczby gospodarstw wyposażenie w siłę pociągową jest nadal niedostateczne biorąc pod uwagę marginalną już rolę koni roboczych w rolnictwie.

Zasługą rozwojowych i innych gospodarstw rodzinnych jest to, że zagospodarowały i nadal ekstensywnie eksploatują sprzęt techniczny po likwidowanych gospodarstwach państwowych, spółdzielczych i usługowych (SKR). Przy braku środków inwestycyjnych na nowoczesne maszyny rolnicy nadal nabywają używany sprzęt techniczny z importu i z przedsiębiorstw pozarolniczych. Prowadzą naprawy systemem gospodarczym przedłużając okres trwania ciągników i podstawowych maszyn do 30 i więcej lat.

Nasza technika rolnicza jest przestarzała, ale spełnia swoją eksploatacyjną i produkcyjną rolę w większości gospodarstw rolniczych. Część z nich eksploatuje stare ciągniki małych mocy agregowane częstokroć z maszynami i narzędziami konnymi. Przykładem mogą być siewniki 1,5 m i wozy ogumione.

Możliwości inwestycyjne i modernizacyjne (M_i) mają obecnie rozwojowe gospodarstwa rodzinne uzyskujące corocznie dodatnie wyniki wartości pieniężnej nakładów bilansowych na odtworzenie (amortyzację) środków mechanizacji (A_m), odtworzenie budynków i budowli (bez domu mieszkalnego) (A_b), inwestycje rozwojowe (I_r) i różnice pomiędzy bilansowym (W_b) a parytetowym (W_p) wynagrodzeniem za pracę (np. 8 zł / h) rodziny rolnika [Dąbrowski 2006]. Szacowanie dodatniej lub ujemnej możliwości inwestycyjnej gospodarstwa w danym roku przeprowadza się wykorzystując formułę:

$$M_i = A_m + A_b + I_r + (W_b - W_p),$$

gdzie wynagrodzeniem bilansowym jest rzeczywisty dochód netto rodziny rolnika, a wynagrodzeniem parytetowym średnie krajowe wynagrodzenie uzyskiwane przez zatrudnionych poza rolnictwem.

W skali całego kraju liczbę gospodarstw rodzinnych wykazujących w 2002 r. dodatnie możliwości inwestycyjne można było szacować na 180 - 200 tys. W latach 2003 - 2006 liczba takich gospodarstw zaliczanych do rozwojowych wzrosła i obecnie może być szacowana na ponad 220 tys. Są wśród nich gospodarstwa, które podejmują zakup lub dzierżawę ziemi oraz modernizują gospodarstwo poprzez unowocześnianie budynków i zakupy inwestycyjne nowych lub używanych środków technicznych [Michna 2006, Wójcicki 2005].

Tabela 2. Stan i prognoza wyposażenia rolnictwa w podstawowe środki techniczne

Table 2. Current status and forecast of equipment of agriculture in basic technical means

Rodzaj środka technicznego	Liczba tys. środków technicznych w roku:				
	1996 PSR '96	2002 PSR '02	2010 prognoza	2020 prognoza	2030 prognoza
Ciągniki różnych klas mocy	1303	1365	1240	1030	810
Samochody ciężarowe i dostawcze	277	285	300	310	290
Przyczepy rolnicze	668	726	800	800	760
Kombajny zbożowe	97	124	110	90	70
Kombajny do ziemniaków	76	81	85	80	70
Kombajny do buraków	27	32	35	35	30
Silosokombajny	13	15	22	30	28
Agregaty uprawowe	85	285	350	400	420
Opryskiwacze polowe i sadownicze	408	519	520	470	400
Kosiarki ciągnikowe	440	524	500	500	500
Prasy zbierające	105	148	160	160	150
Dojarki bańkowe	294	262	206	140	120
Dojarki rurowe i hale udojowe	7	11	25	40	50
Konwiove schładzarki mleka	128	171	150	120	120
Zbiornikowe schładzarki mleka	28	80	100	110	120

Źródło: *Studia prognostyczne IBMER [Szeptycki i in. 2005]*

Nasze analizy i studia prognostyczne wskazują (tabela 2) na dalsze zwiększanie się ilości przestarzałego sprzętu technicznego i potrzebę zastępowania go bardziej nowoczesnymi ciągnikami, maszynami, narzędziami i rolniczymi urządzeniami technicznymi. Prognozowane zmniejszanie się liczby ciągników, przy zwiększaniu ich średniej mocy i przy zwiększaniu ich corocznego wykorzystywania wykazuje, że ich potencjał energetyczny nie ulegnie zmniejszeniu, tym bardziej że równolegle będzie zmniejszać się areał UR i liczba towarowych gospodarstw rolniczych.

W związku z przyspieszonymi przemianami agrarnymi i technologicznymi nasze prognozy stanów potrzebnych maszyn będą ulegać zmianom. Zmniejsza się liczba towarowych gospodarstw, ale jeszcze szybciej zmniejszają się liczby producentów mleka, buraków, ziemniaków i innych roślin. Liczba plantatorów buraka cukrowego zmniejszyła się już do 60 tys., a 30% powierzchni zbierane jest wielorzędowymi samojezdnymi kombajnami [Gawryś 2006]. Chów około 2 mln krów mlecznych będzie prowadzony przez ciągle zmniejszającą się liczbę producentów mleka towarowego.

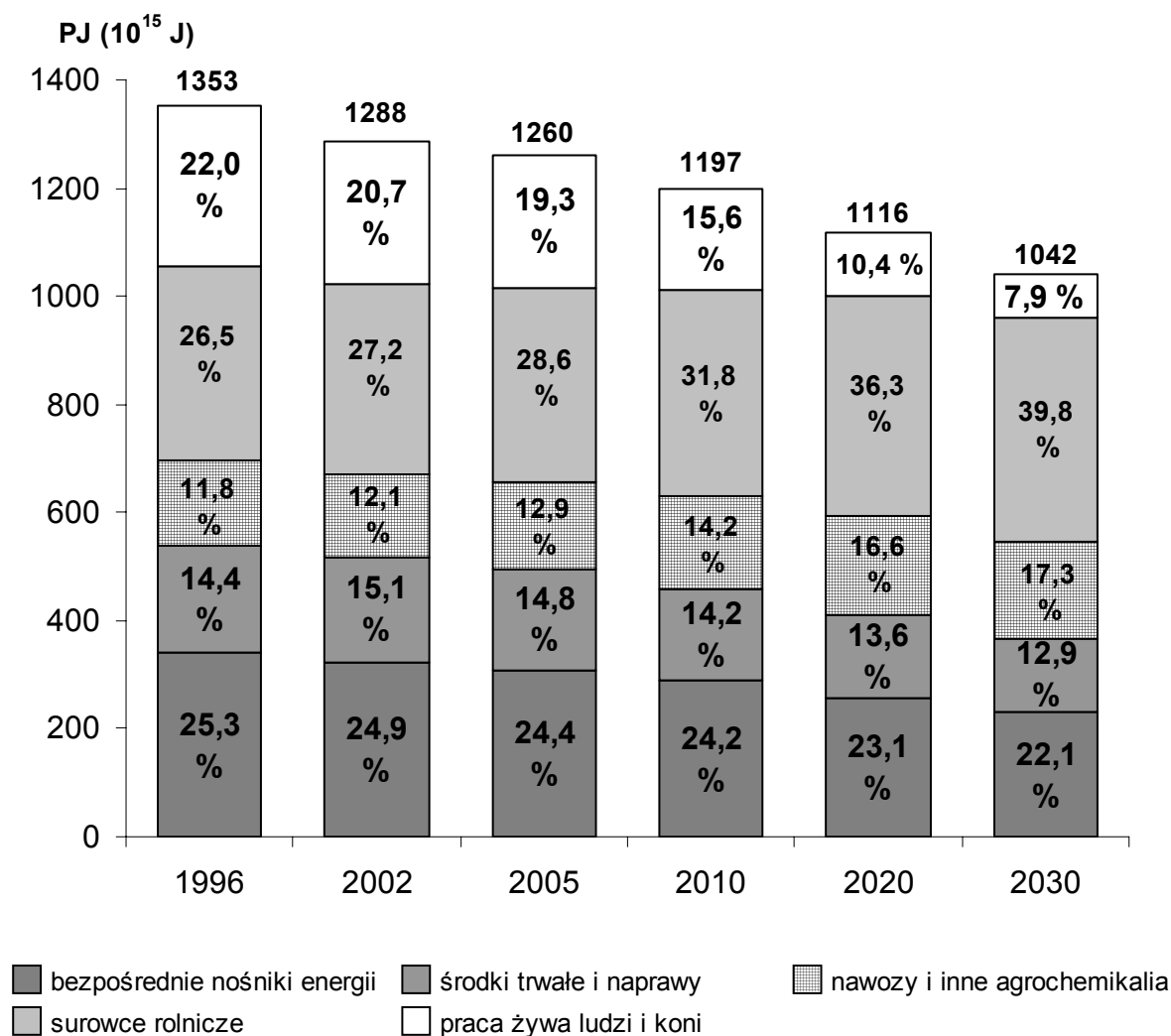
W związku z upraszczaniem i zmniejszaniem liczby zabiegów uprawowych, nadal wzrasta zapotrzebowanie na agregaty uprawowe, uprawowo-siewne i inne. Większość zakupywanych pras zbierających to prasy zwijające współpracujące z owijkami folią bel sianokiszonki. Ta technologia pozyskiwania pasz objętościowych zaczyna dominować w niektórych regionach koncentracji chowu bydła w gospodarstwach rodzinnych.

Energochłonność produkcji rolniczej

Energochłonność produkcji rolniczej określaną przez ponoszone nakłady materiałowe i energetyczne na jednostkę pozyskiwanej produkcji rolniczej szacujemy kumulując wszystkie te nakłady przy zastosowaniu metody rachunku ciągnionego [Wójcicki 2005].

Badania nakładów materiałowych i energetycznych ponoszonych na produkcję rolniczą oraz studia prognostyczne IBMER wskazują (tabela 3) na obniżanie się tych nakładów ogółem w rolnictwie, przy równoczesnym pewnym wzroście nakładu jednostek energetycznych na 1 ha UR i systematycznym obniżaniu się energochłonności końcowej produkcji rolniczej (MJ / JZ). Prognozujemy zmniejszanie się nakładów pracy żywej, nakładów środków trwałych, włączających ich naprawy, oraz bezpośrednich nośników energii (głównie węgla). Wzrastać będą nakłady nawozów mineralnych i innych agrochemikaliów, a także nakłady surowców rolniczych (głównie pasz).

Przemiany w poziomie i strukturze (rysunek 1) nakładów materiałowo-energetycznych w rolnictwie mają istotny wpływ na poszanowanie (oszczędzanie) energii i środowiska obszarów wiejskich.



Rysunek 1. Poziom i struktura procentowa nakładów energetycznych w polskim rolnictwie w okresie 1996–2030, petadžule/rok

Figure 1. Level and percentage structure of energy inputs in Polish agriculture in years 1996 through 2030, petajoules/year

Na przyszłościową poprawę wskaźników energochłonności i efektywności energetycznej rolnictwa istotny wpływ będą miały:

- zmniejszanie się liczby towarowych gospodarstw rodzinnych,
- zmniejszanie się produkcyjnej powierzchni rolniczej,
- wzrost intensywności produkcji roślinnej i zwierzęcej,
- wprowadzanie energooszczędnych technologii produkcji rolniczej,
- wzrost wykorzystywania odnawialnych zasobów energii (OZE),

- wprowadzanie wieloczynnościowych narzędzi i maszyn oraz środków energetycznych nowych generacji.

Tabela 3. Prognoza przemian energetycznych w polskim rolnictwie do 2030 r.

Table 3. Energy transformation forecast in Polish agriculture for up to 2030

Rodzaj nośników energii	Liczba jednostek energetycznych (PJ) nakładów w roku:					
	1996 PSR '96	2002 PSR '02	2005 szacunek	2010 prognoza	2020 prognoza	2030 prognoza
Bezpośrednie nośniki energii	342	320	308	290	258	230
Środki trwałe i naprawy	195	195	187	170	151	135
Nawozy i inne agrochemikalia	160	156	162	170	185	180
Razem nośniki bezpośrednie, środki trwałe i chemiczne	697	671	657	630	595	545
Surowce rolnicze roślinne i zwierzęce	358	350	360	380	405	415
Ogółem nakłady energetyczne bez pracy żywej	1055	1021	1017	1010	1000	960
Praca żywa ludzi i koni	298	267	243	187	116	82
Ogółem z pracą żywą	1353	1288	1260	1197	1116	1042
Wskaźniki nakładów ogółem:						
– na 1 ha UR (GJ / ha)	75,7	76,2	76,8	78,7	82,7	85,4
– na 1 JZ (MJ / JZ)	2094	1984	1867	1640	1395	1255

Źródło: Studia prognostyczne IBMER [Wójcicki 2005]

Szeroka problematyka gospodarki paliwowo-energetycznej i gospodarki odnawialnymi zasobami energii w kraju, na wsi i w rolnictwie będzie w 2007 r. przedmiotem oddzielnej publikacji autora pt. „Poszanowanie energii i środowiska w rolnictwie i na obszarach wiejskich”.

Podsumowanie i wnioski

Pomimo niekorzystnej sytuacji ekonomicznej w ubiegłym 15-leciu na wsi i w rolnictwie zachodziły pozytywne, chociaż niejednokrotnie bolesne dla rolników przemiany społeczne, strukturalne, produkcyjne i technologiczne. Zmniejszała się liczba towarowych gospodarstw rolniczych, w których postęp organizacyjny, agronomiczny i mechanizacyjny był podstawą ilościowego i jakościowego rozwoju produkcji roślinnej i zwierzęcej.

Poprawa jakości surowców żywnościowych jest wymuszana przez firmy eksportowe, przemysł spożywczy, przetwórnictwo rolnicze, rynek bazarowy oraz super- i hipermarkety. Zapoczątkowana jest produkcja ponadstandardowych jakościowo surowców będących podstawą dostaw rynkowych certyfikowanej „zdrowej” żywności produkowanej metodami ekologicznymi. Wzrastająca konkurencja rynkowa (cenowa) powoduje dalszy postęp technologiczny w rozwojowych (przyszłościowych) gospodarstwach, ujawniający się racjonalnym doбором i wykorzystywaniem środków trwałych i obrotowych, przy pełnym poszanowaniu energii i środowiska.

Niezbędny jest dalszy rozwój interdyscyplinarnych badań podstawowych, rozwojowych i wdrożeniowych w celu urealniania i doskonalenia wiedzy rolników oraz ich służb doradczych w zakresie aktualnych i przyszłościowych możliwości kompleksowego wykorzystywania elementów postępu naukowo-technicznego w rolnictwie i jego infrastrukturze.

Literatura

- Daszewski M. (2006): Poziom wiedzy rolników warunkujący postęp technologiczny w gospodarstwach rodzinnych. Rozprawa doktorska, IBMER w Warszawie i WSA w Łomży.
- Dąbrowski K. (2006): Uwarunkowania technicznej modernizacji towarowych gospodarstw rolniczych w wybranym rejonie. Rozprawa doktorska, IBMER w Warszawie i WSA w Łomży.
- Gawryś J. (2006): Efektywność postępu technicznego w produkcji buraka cukrowego. Rozprawa doktorska, IBMER w Warszawie i WSA w Łomży.
- Kamionka J. (2005): Wpływ techniki na efektywność pogłównego nawożenia zbóż. Rozprawa habilitacyjna, *Inżynieria Rolnicza* 15 (75).
- Kowalski J. i in. (2002): Postęp naukowo – techniczny a racjonalna gospodarka energią w produkcji rolniczej. Wydawnictwo PTIR, Kraków.
- Michałek R. i in. (1998): Uwarunkowania technicznej rekonstrukcji rolnictwa. Wydawnictwo PTIR, Kraków.
- Michna W. (2006): Strategia rozwoju rolnictwa na okres najbliższych kilkunastu lat w różnych makroregionach Polski. Referat, maszynopis IERGŻ, Warszawa.
- Pawlak J. i in. (2006): Rynek środków produkcji i usług dla rolnictwa. *Rynek energii* 29. Wydawnictwo IERGŻ, Warszawa.
- Szeptycki A., Wójcicki Z. (2003): Postęp technologiczny i nakłady energetyczne w rolnictwie do 2020 r. Wydawnictwo IBMER, Warszawa.
- Szeptycki A. i in. (2005): Stan i kierunki rozwoju techniki oraz infrastruktury rolniczej w Polsce. Wydawnictwo IBMER, Warszawa.
- Wilkin G. i in. (2003): Podstawy strategii zintegrowanego rozwoju rolnictwa i obszarów wiejskich w Polsce. Wydawnictwo Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa.
- Wójcicki Z. (2001): Metody badania i ocena przemian w rozwojowych gospodarstwach rodzinnych. Wydawnictwo PTIR, Kraków.
- Wójcicki Z. (2004): Kierunki przemian na wsi, w rolnictwie i technice rolniczej do roku 2030. *Prace Naukowe IBMER* 1 (7).
- Wójcicki Z. (2005): Metodyczne problemy badania energochłonności produkcji rolniczej. *Problemy Inżynierii Rolniczej* 1 (47).
- Zegar J. S. (2003). Rolnictwo i wieś w świetle spisów powszechnych. Wydawnictwo KZRKiOR, Warszawa.

Abstract. Results of investigations and prognostic assessments effected by IBMER relating to both technological transformation and material as well as energy inputs in the developing family farms are presented. The results have shown a continuous impact of the scientific and technological progress on the effectiveness of plant and animal production, combined with a decreasing number of commercial family farms. The technological progress as well as decreasing cumulative energy consumption and diminishing unit costs of agricultural production are expected to stimulate the economic activity of about 400 thousand farms and agricultural enterprises capable to withstand competition in the European and world markets.

Key words: agriculture, production, technology, inputs, energy consumption, effectiveness, forecasts

PERSPEKTYWY ROZWOJU ROLNICTWA I GOSPODARKI ŻYWNOŚCIOWEJ W POLSCE PO PRZYSTĄPIENIU DO UE

AGRICULTURE AND FOOD ECONOMY DEVELOPMENT PERSPECTIVES IN POLAND AFTER THE ACCESSION TO THE EU

Synopsis. Przystąpienie Polski do Unii Europejskiej spowodowało, że produkcja rolnicza oraz rynki produktów żywnościowych podlegają zwiększonemu zakresowi interwencjonizmu i konkurencyjności oraz wymaganiom jakościowym. Uwarunkowania te zostały narzucone przez prawodawstwo unijne. Gospodarstwa rolnicze oraz przedsiębiorstwa przetwórstwa spożywczego muszą dostosować swoje zakłady do nowej sytuacji w celu utrzymywania istniejących możliwości produkcyjnych oraz pozyskania nowych rynków zbytu. Wymaga to przygotowania takich rozwiązań modelowych, które będą gwarantować wysoką efektywność alokacji środków finansowych prywatnych i publicznych w całym sektorze rolnym.

Słowa kluczowe: WPR, produkcja oraz rynek mleka i cukru w Polsce, instrumenty interwencyjne, kwoty mleczne i cukru, modelowa struktura gospodarstw mlecznych

Wstęp

Dostosowania polskiej gospodarki do wymogów Wspólnej Polityki Rolnej Unii Europejskiej trwają już przeszło 15 lat. Z perspektywy wielu dziesiątków lat budowy mechanizmów rynkowych przez wiele krajów europejskich, należy osiągnięcia Polski w procesach dostosowawczych ocenić bardzo wysoko jedynie w sferze dostosowań prawnych. **Procesy integracyjne, w szczególności przemiany struktury i skali produkcji są dotychczas w wielu dziedzinach niewystarczające i będą jeszcze trwały przez wiele lat po wejściu Polski do Unii, stanowiąc element reform i zasadniczy czynnik realizacji strategicznych celów gospodarki².**

Brak postępu w dostosowaniach, a przede wszystkim niedotrzymania terminów i

¹ Dr inż., ul. Nowoursynowska 166, 92-787 Warszawa, tel. (0 22) 593 42 22, email: jozef_zuk@sggw.pl.

² Zgodnie z założeniami *Krajowego Programu Rozwoju Wsi* (opracowanie Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi z roku 2006) konieczne jest:

- ☞ skoordynowanie działań w ramach polityk unijnych przygotowywanych do wdrażania w ramach różnych programów operacyjnych;
- ☞ skorelowanie instrumentów polityki krajowej rządu wobec obszarów wiejskich realizowanej przez ministerstwa i podległe im jednostki;
- ☞ zinventaryzowanie instrumentów polityki krajowej adresowanej do wsi i rolnictwa, a następnie określenie drogi jej harmonizacji wewnętrznej z politykami Unii Europejskiej;
- ☞ objęcie polityką rozwoju obszarów wiejskich samorządów i różnego rodzaju instytucji publicznych i prywatnych, nie w celu kontrolowania, lecz skoordynowania różnych działań na rzecz obszarów wiejskich. Koordynacja taka będzie osiągana poprzez różnego rodzaju akty prawne, system instytucjonalny i system informowania społeczeństwa o kierunkach polityki państwa.

zasad zawartych w traktacie stowarzyszeniowym, może prowadzić do istotnych ujemnych następstw, włącznie z wyłączeniem kraju z korzyści płynących z udziału w beneficjach polityki wspólnotowej. Działania monitorujące mają bowiem zapewnić skuteczność i konsekwencję we wprowadzaniu oraz stosowaniu dorobku prawnego Unii, ale też świadczą o rygorystycznym traktowaniu nowych członków i zamiarze twardej ochrony interesów ekonomicznych pozostałych członków³.

Obszary wiejskie są poddane procesom nieustannych zmian wywołanych przez procesy globalne i regionalne. Potrzebne jest takie zarządzanie zmianami, aby mieszkańcy wsi nie stali się ofiarami lecz byli beneficjentami tych korzystnych procesów. Aby tak się stało, musimy przede wszystkim wykorzystać w pełni szanse rozwojowe, jakie daje Polsce dostęp do polityk Unii Europejskiej, zarówno Wspólnej Polityki Rolnej jak i polityki strukturalnej.

Twórcy Wspólnej Polityki Rolnej w swych zamierzeniach chcieli stworzyć system, który stymulowałby produkcję żywności przy zachowaniu odpowiedniego poziomu życia producentów rolnych i utrzymaniu akceptowalnych cen. Za zasadnicze cele WPR uznano bowiem:

- podniesienie wydajności produkcji rolnej, jej racjonalny rozwój poprzez promocję postępu technicznego oraz pełne wykorzystanie środków produkcji i siły roboczej;
- zapewnienie odpowiednich dochodów i poziomu życia społeczności wiejskiej;
- zagwarantowanie bezpieczeństwa dostaw żywności oraz ustalenie umiarkowanych cen;
- stabilizacja rynku produktów rolnych⁴.

Ze względu na obowiązek administracyjnych ograniczeń w rozmiarze produkcji mleka oraz cukru rodzą się bardzo ważne pytania, a mianowicie:

- jakie skutki będą miały nowe rozwiązania dla polskich producentów mleka i dla całego rynku mleczarskiego?
- jakie skutki będą miały ograniczenia produkcji buraków cukrowych, a tym samym i cukru w polskich cukrowniach dla rolników dotychczas uprawiających buraki cukrowe?
- jakie skutki dla rolnictwa i całej gospodarki narodowej?

³ Należy przy tym podkreślić, iż wdrażanie przez nowe kraje, w tym także i Polskę, wspólnotowych reguł i mechanizmów jest i będzie szczegółowo monitorowane przez organizacje unijne zwłaszcza w pierwszych trzech – pięciu latach członkostwa, a niekorzystne oceny mogą być przyczyną unijnej interwencji w ramach działań przewidzianych w klauzulach ochronnych.

⁴ Art. 39 Traktatu Rzymskiego

Biorąc pod uwagę główne założenia WPR zasadniczym celem prowadzonych rozważań w niniejszym artykule jest sprawdzenie:

1. czy założenia teoretyczne mają swoje odzwierciedlenie w praktycznej działalności w zakresie systemu kwot mlecznych i cukru w Polsce jako jednego z instrumentów WPR,
2. jakie będą skutki wprowadzenia kwotowania produkcji mleka w Polsce,
3. jakie zmiany nastąpią w polskiej gospodarce na rynku cukru, a więc w gospodarstwach i w przemyśle cukrowniczym.

Następstwa systemów regulacyjnych Unii Europejskiej w ramach WPR na rynku mleka i cukru

Rynek mleka i cukru w Polsce należą do najważniejszych rynków rolnych i mają szczególne znaczenie dla polskiej gospodarki⁵. Rynek mleka oraz cukru jako jedne z nielicznych rynków rolnych charakteryzują się dodatnim saldem obrotów z zagranicą. Należy podkreślić, że są to strategiczne działalności produkcyjne nie tylko w rolnictwie, lecz także w całości polskiej gospodarki.

Najbardziej widoczne konsekwencje idei wspólnego rynku dla polskiego mleczarstwa i przemysłu cukrowniczego to ścisła kontrola podaży mleka i buraków cukrowych poprzez limity produkcyjne. Wprowadzenie systemu kwot jako jednego z najważniejszych instrumentów interwencji na tych rynkach (mleka i buraków cukrowych) diametralnie zmienia uwarunkowania produkcyjne. Rolnicy zmuszeni są produkować w ramach posiadanych limitów, dostosowując precyzyjnie produkcję do zaistniałej sytuacji.

System kwot mlecznych oraz limity produkcji buraków cukrowych, a tym samym i cukru w polskich cukrowniach, są instrumentami bardzo silnie wpływającym na rynek tych produktów oraz przemiany strukturalne i technologiczne w polskim rolnictwie.

Rynek mleka i cukru należy w UE do najściślej regulowanych i kontrolowanych w ramach Wspólnej Polityki Rolnej. Polska stając się członkiem Wspólnoty jest poddana takim samym regulacjom, z których najistotniejsze jest kwotowanie, ograniczające administracyjnie prawo do produkcji mleka i cukru oraz korzystania z gwarancji udzielanych producentom mleka i buraków cukrowych oraz przetwórcom tych surowców do wysokości przyznanych kwot.

⁵ Ogromne znaczenie tych dwóch gałęzi produkcji i przetwórstwa w ostatnich latach to przede wszystkim ponad 17% udział w wartości produkcji rolnictwa i jeszcze ponad 700 tys. gospodarstw dotychczas związanych z produkują mleka, 1,5 % udział w produkcji cukru na świecie i ponad 83 tys. gospodarstw z produkcją buraków cukrowych, gospodarstw dających pełne zatrudnienie i dochody dla rolników i ich rodzin.

Następstwa systemu kwotowania produkcji mleka w Polsce

Wraz z przyznanymi kwotami w ramach WPR wdrażano wiele instrumentów regulacji rynku mleka powiązanych ściśle ze sobą. Zasadniczym celem kwotowania jest ograniczenie poziomu produkcji do administracyjnie przyznanej ilości, jaką można producent sprzedać w danym roku kwotowym⁶.

Cała produkcja mleka w Polsce po wejściu do UE podlega kwotowaniu zgodnie z ustaleniami negocjacyjnymi. W myśl tych postanowień, została ustalona dla Polski kwota mleczna w łącznej wysokości do 9 380 143 ton⁷.

Przeprowadzone analizy i rozważania wskazują, że założenia WPR odnośnie produkcji mleka i jego przetwórstwa w Polsce rozmiągają się z zasadniczymi celami przyjętymi zarówno w traktatach jak i w założeniach WPR.

Potwierdzeniem tej tezy są dane zawarte w tabelach 1 i 2.

Przyznana kwota jest dla polskiego rolnictwa i przetwórstwa mleczarskiego dyskryminująca i mija się zasadniczo z przyjętymi celami i zasadami WPR⁸. Kwota mleczna została bowiem ustalona na poziomie odpowiadającym spożyciu mleka z okresu przed transformacją ustrojową (lata 1986-1989) [Tomkiewicz 2000]. Wiele czynników ekonomicznych i społecznych w okresie transformacji, tj. spadek pogłowia, spadek mleczności, ekstensywny chów bydła mlecznego czy spadek dochodów ludności, a przede wszystkim brak logicznej i perspektywicznej polityki rolnej sprawiły, iż w latach 1989-1995 produkcja mleka spadła z 15,9 mld litrów mleka w 1989 r. do 11,3 mld w roku 1995. Sytuacja, jaka zaistniała na rynku mleka była wielce niekorzystna dla Polski w związku z przyjętymi zasadami negocjacji warunków przystąpienia do UE.

Aktualna kwota mleczna również nie odpowiada potencjałowi produkcji mleka w Polsce i jest o wiele za niska. Z analizy danych zawartych w tabeli 1 wynika, iż produkcja mleka w przeliczeniu na jednostkę użytków rolnych jest w Polsce prawie o 1/3 niższa w porównaniu do średniej produktywności w 15 krajach „starej” UE. W większości krajów unijnych poziom produktywności użytków rolnych w gospodarstwach o kierunku mlecznym jest przeszło dwukrotnie wyższy, np. w Niemczech, Danii, Belgii, Holandii. Oznacza to, że

⁶ „Kwoty mleczne ustanowione w 1984 r. we Wspólnocie Europejskiej na mocy rozporządzenia Rady nr 856/84 stały się filarem wspólnej organizacji rynku mleka stanowiąc swego rodzaju bilet wstępu producentów na ten wysoce kontrolowany rynek” [Tomkiewicz 2000].

⁷ W dniu 11 maja 2006 r. Komisja Europejska podjęła decyzję o przyznaniu Polsce rezerwy restrukturyzacyjnej w wysokości 416 126 000 kg. Rezerwa ta przysługuje Polsce od nowego roku kwotowego tj. od 1 kwietnia 2006 r. i w całości zasili krajową rezerwę krajowej ilości referencyjnej przeznaczonej dla dostawców hurtowych, która będzie podlegała rozdysponowaniu w roku kwotowym 2006/2007.

⁸ Vide Traktat Rzymski oraz Common Agricultural Policy

istnieją możliwości dalszego, szybkiego wzrostu produkcji mleka w Polsce przede wszystkim z wykorzystaniem pasz bezwzględnych (trwałe użytki zielone) oraz pasz z gruntów ornych.

Przyznane Polsce kwoty mleczne w przeliczeniu na mieszkańca (vide tabela 2) są również w porównaniu do wielu innych krajów unijnych dużo niższe. Świadczą o tym wskaźniki przedstawione w tej tabeli⁹.

Tabela 1. Produkcja mleka w wybranych krajach Unii Europejskiej w 2004 r.¹⁰
Table 1. Milk production in selected EU countries in 2004

Kraje	Produkcja mleka w litrach na 1 ha		
	użytków rolnych	gruntów ornych	łąk i pastwisk
Unia Europejska (15)	948	1833	2351
Unia Europejska (10)	587	779	2673
Unia Europejska (25)	867	1520	2395
Polska	700	889	3284
Wskaźniki produkcji UE(25) = 100			
Unia Europejska (15)	109,4	120,6	98,2
Unia Europejska (10)	67,7	51,2	111,6
Polska	80,7	58,5	137,1

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych EUROSTAT

Polskie rolnictwo pomimo niewielkich stad i rozdrobnionej jeszcze produkcji poddaje się stopniowo procesowi administracyjnego ograniczania produkcji, bowiem już na samym starcie mechanizmów regulacyjnych wynegocjowana kwota dla całego kraju pozwala jedynie na zagospodarowanie bieżącej produkcji.

Taka sytuacja stwarza brak perspektyw rozwoju wielu gospodarstwom produkującym dotychczas mleko oraz także dla przemysłu mleczarskiego w Polsce. Ograniczenie możliwości dalszej koncentracji produkcji oraz wzrostu wydajności jednostkowej krów (mleczność jest obecnie o połowę niższa w Polsce niż w „starych krajach unijnych”, vide Niemcy, Holandia i in.) w konfrontacji ze światowymi tendencjami na rynku mleka i postępującą liberalizacją handlu, to realne zagrożenie nie tylko dla polskich gospodarstw mlecznych, które nie będą w stanie konkurować z producentami o nieporównywalnie większej skali produkcji i mleczności krów, lecz także dla zmodernizowanych i nowocześnie wyposażonych polskich mleczarni, dzięki

⁹ Przyznana Polsce kwota mleczna jest niższa od wielkości produkcji o 32%, a ilość sprzedawanego hurtowo mleka już w obecnym roku rozrachunkowym została przekroczona.

¹⁰ Szczegółowe analizy tego problemu zawarto w innym artykule autora [Żuk 2006a].

poważnym wydatkiem środków publicznych w ostatnim dziesięcioleciu.

W związku z zaistniałą sytuacją w polskim rolnictwie oraz koniecznością szybkiej restrukturyzacji i modernizacji (przede wszystkim wzrostu skali produkcji w gospodarstwach oraz koncentracji przetwórstwa mleka) produkcji mleczarskiej niezbędne jest przygotowanie scenariuszy dla polskiego rolnictwa oraz ekspertyz, które będą podstawą do racjonalnej alokacji prywatnych i publicznych środków finansowych w unowocześnianie produkcji mleka i jego przetwórstwa.

Tabela 2. Poziom produkcji oraz przyznane kwoty mleczne w przeliczeniu na mieszkańca w wybranych krajach Unii Europejskiej w 2004

Table 2. Production level and milk quotas per capita in selected EU countries in 2004

Kraje członkowskie	Kwota mleczna na mieszkańca w litrach	Produkcja/ mieszkańca w litrach	Wskaźnik produkcja/kwota
Unia Europejska (25)	299	311	1,04
w tym:			
Polska	235	310	1,32
Austria	339	419	1,24
Belgia	305	335	1,10
Dania	825	805	0,98
Finlandia	461	497	1,08
Francja	404	403	1,00
Irlandia	1341	1367	1,02
Niderlandy	680	657	0,97
Niemcy	338	339	1,00
Szwecja	367	357	0,97
W. Brytania	245	245	1,00

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych EUROSTAT

Takie rozważania modelowe dla gospodarstw mlecznych przedstawiono w tabeli 3.

Następstwa systemu kwotowania produkcji cukru w Polsce

Stan i perspektywy rozwoju branży cukrowniczej w Polsce są zależne od organizacyjno-prawnych uwarunkowań Wspólnej Polityki Rolnej. Z danych tabeli 4 wynika, że w ostatnim dziesięcioleciu uprawa buraka cukrowego zmniejszyła się o $\frac{1}{4}$ w porównaniu do stanu wyjściowego po akcesji do UE. Mimo to produkcja surowca do cukrowni utrzymuje się w ostatnich latach na prawie niezmiennym poziomie, a poziom produkowanego cukru w przeliczeniu na jednostkę powierzchni systematycznie wzrasta. Jest to wynik wzrostu plonu oraz wskaźnika polaryzacji. Ta tendencja będzie się nadal utrzymywać, bowiem możliwości poprawy efektywności uprawy buraków cukrowych nie są jeszcze w pełni wykorzystane.

Możliwości produkcyjne surowca do przetwórstwa oraz możliwości przetwórcze buraków cukrowych są w Polsce niewykorzystane i przy dobrej organizacji produkcji można

z całą pewnością stwierdzić, że oscylują one na poziomie 2 mln ton cukru i około 60 tys. ton izoglukozy. Z porównania tych możliwości z przyznaną Polsce kwot cukru wynika, że, z nielicznymi wyjątkami, istnieje w ostatnich dziesięciu latach poważna nadwyżka produkcji. Konsekwentne przestrzeganie WPR oznacza, że w przyszłości nastąpią poważne ograniczenie zarówno w powierzchni uprawy jak i w ilości przerabianego surowca. A z tym są związane określone konsekwencje produkcyjne i ekonomiczne oraz finansowe dla rolników oraz całej gospodarki narodowej, m.in. w wyniku utraty dochodowej działalności w gospodarstwach oraz spadek wpływów finansowych z eksportu cukru. Zmalałe także poważnie rynek pracy wskutek ograniczenia prac przy uprawie buraków cukrowych oraz zatrudnienia w cukrowniach.

Tabela 4. Zmiany w produkcji buraków cukrowych w Polsce w latach 1995 - 2005

Table 4. Changes in sugar beet production in Poland in years 1995 through 2005

Element charakterystyki	Lata						
	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Pow. uprawy w ha	377,7	333	300,8	308,9	286	297	286,2
Wskaźnik zmian 1995=100	100	88,2	79,6	81,8	75,7	78,6	75,8
Plon w dt/ha	353	394	382	456	410	428	410
Wskaźnik zmian 1995=100	100	111,6	108,2	129,2	116,1	121,2	116,1
Zbiór buraków w tys. ton	13349	13221,0	11492,0	14057,0	11740,0	12730,4	11730,6
Wskaźnik zmian 1995=100	100	99,0	86,1	105,3	87,9	95,4	87,9
Produkcja cukru w tys. ton	1577,3	2012,7	1539,7	2018,0	1947,6	2008,3	2068,3
Wskaźnik zmian 1995=100	100	127,6	97,6	127,9	123,5	127,3	131,1
Produkcja cukru z 1 ha w tonach	4,18	6,04	5,12	6,53	6,81	6,76	7,23
Kwota cukru (A+B) w tys. ton	1631,2	1631,2	1631,2	1631,2	1631,2	1671,9	1582,3
Nadwyżka produkcji cukru w tys. ton	-53,9	381,5	-91,5	386,8	316,4	336,4	486,0
Kwotowa pow. uprawy buraków cukrowych w ha (przy plonie uzyskanym w danym roku)	390,6	269,9	318,7	249,7	239,5	247,3	218,9
Nadwyżka powierzchni uprawy buraków cukrowych w ha	-12,9	63,1	-17,9	59,2	46,5	49,7	67,3

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z roczników statystycznych

Podstawowe warunki wdrażania Wspólnej Polityki Rolnej w Polsce

Przygotowanie podstaw do skutecznego, konsekwentnego i sukcesywnego realizowania procesów dostosowawczych, i w konsekwencji uzyskania pełnego stopnia integracji gospodarki polskiej, a przede wszystkim rolnictwa i gospodarki żywnościowej jest warunkowane poprawnym i jasnym sformułowaniem zadań oraz nakreślenie sposobów ich realizacji w zakresie:

- tworzenia w okresie docelowym optymalnych modelowych gospodarstw-przedsiębiorstw rolniczych;

- przemian w strukturze obszarowej gospodarstw i skali produkcyjnej przedsiębiorstw, które muszą uwzględniać problemy społeczno-demograficzne oraz wpływ zmian w technologii i organizacji produkcji oraz jej przetwarzania na kolejnych etapach dochodzenia do założonego modelu organizacyjnego, czyli określenie optymalnego obszaru i skali produkcji uwzględniających optimum technologiczne i ekonomiczne gospodarstwa i/lub przedsiębiorstwa;
- przyjęcia optymalnego kierunku produkcji oraz poziomu intensywności i produktywności w zależności od warunków przyrodniczych i zasobów produkcyjnych w różnych rejonach, a także od przewidywanych zmian w technologii produkcji (uwzględnienie postępu biologicznego, technicznego i organizacyjnego w produkcji rolniczej, a także w przetwórstwie);
- optymalnego lokalizowania i przyjmowania odpowiedniej skali bazy przetwórczej i sieci magazynowo-składowej, dostosowanych do konkretnych warunków produkcyjnych danego rejonu, czy regionu. Należy przy tym przestrzegać, aby nie nastąpiły dysproporcje pomiędzy bazą usługowo-przetwórczą i bazą produkcyjną;
- wytwarzania oczekiwanych przez konsumentów produktów o wysokim standardzie jakościowym.

Konieczne jest zatem prowadzenie racjonalnej i efektywnej ekonomicznie polityki wspierania finansowego gospodarstw w Polsce w ramach WPR. Im poprawniej zostaną przyjęte założenia wyjściowe i właściwie uwzględnione komplementarne, suplementarne i konkurencyjne związki oraz zależności w całym łańcuchu produkcji mleka i buraków cukrowych jako surowca oraz ich przetwórstwa i dystrybucji w modelowych rozwiązaniach, tym niższe będą koszty społeczne produkcji, wyższy stopień zaspakajania potrzeb ludności kraju, większe możliwości konkurencyjnej sprzedaży nadwyżek produktów w handlu zagranicznym, a także mniej nietrafionych decyzji inwestycyjnych i zmarnotrawionych funduszy publicznych własnych i unijnych¹¹.

W związku z tym istnieje pilna potrzeba przygotowania merytorycznie i logicznie spójnego, szczegółowego docelowego programu rozwoju gospodarczego Polski oraz programów regionalnych, w tym programów restrukturyzacji i modernizacji poszczególnych gałęzi rolnictwa, nakreślenia poprawnych zmian w systemie gospodarczym i administracyjnym oraz przyszłościowych rozwiązań przestrzennego zagospodarowania regionów¹².

¹¹ Fundusze strukturalne UE

¹² Obecne opracowania Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi są m. in. zbyt ogólnikowe i zawierają jedynie wytyczne do dalszych poczynań w sferze polityki agrarnej i ekonomicznej.

Tabela 3. Modelowa liczba krów oraz gospodarstw mlecznych w Polsce w zależności od skali produkcji mleka i mleczności krów¹³

Table 3. Number of cows and number of dairy farms in Poland depending on size of production and milking capacity of cows, model values

Wysokość modelowa kwoty mlecznej	Mleczność litry/krowa/rok	Liczba krów w tys. szt.	Liczba gospodarstw ze stadem krów, szt.					
			20	25	30	40	50	60
Wariant I : kwota mleczna przyznana Polsce, stan w 2006 r. = 9380143 tys. litrów	4500	2084476	104224	83379	69483	52112	41690	34741
	5500	1705481	85274	68219	56849	42637	34110	28425
	6500	1443099	72155	57724	48103	36077	28862	24052
Wariant II: produkcja mleka jak w 2004 r. w Polsce = 11832502 tys. litrów	4500	2629445	131472	105178	87648	65736	52589	43824
	5500	2151364	107568	86055	71712	53784	43027	35856
	6500	1820385	91019	72815	60679	45510	36408	30340
Wariant III: maksymalna produkcja mleka w Polsce jak w 1989 r. = 15948343 tys. litrów	4500	3544076	177204	141763	118136	88602	70882	59068
	5500	2899699	144985	115988	96657	72492	57994	48328
	6500	2453591	122680	98144	81786	61340	49072	40893
Wariant IV: produkcja w Polsce zgodna ze średnią w UE(15) w 2004 r., 948l/ha UR = 16029055 tys. litrów	4500	3562012	178101	142480	118734	89050	71240	59367
	5500	2914374	145719	116575	97146	72859	58287	48573
	6500	2466008	123300	98640	82200	61650	49320	41100

Źródło: Obliczenia własne na podstawie [Żuk 2006]

¹³ Szczegółowe założenia do budowy modeli oraz zasady ich konstrukcji przedstawiono w opracowaniu autora [Żuk 2006].

Podsumowanie

Przyznane Polsce kwoty produkcji już wymusiły określone zmiany w gospodarstwach rolniczych oraz przetwórstwie mleczarskim i cukrowniczym. Zbyt niekorzystne dla Polski limity zmuszą w najbliższym czasie do dalszych drastycznych zmian w organizacji produkcji roślinnej i zwierzęcej w ponad 1,5 mln gospodarstw. Tylko niewielka liczba obecnie funkcjonujących podmiotów gospodarczych w sferze produkcji surowca dla przemysłu rolno-spożywczego będzie w stanie się dostosować do optymalnego wykorzystania posiadanych zasobów produkcyjnych. Zdecydowana większość gospodarstw obecnie produkujących mleko oraz buraki cukrowe będzie zmuszona do likwidacji tych bardzo dochodowych działalności produkcyjnych.

Analiza skutków wprowadzenia kwotowania produkcji mleka i cukru w Polsce pozwala na sformułowanie następujących wniosków szczegółowych:

1. wariant I (vide tabela 3) określający modelową liczbę krów oraz gospodarstw w Polsce w zależności od skali produkcji i mleczności, pokazuje skutki dla polskiej gospodarki i rolnictwa przy założeniu, że przyznana Polsce kwota pozostanie bez zmian. **Wariant III i IV powinny być wariantami realizacyjnymi w przyszłości.** Za tym rozwiązaniem przemawia potencjał produkcyjny polskich gospodarstw oraz przetwórstwa mleczarskiego, a respektowanie zasad Wspólnej Polityki Rolnej Unii Europejskiej;
2. Rolnicy produkujący dotychczas buraki cukrowe będą zmuszeni w miejsce tej bardzo dochodowej działalności wprowadzić inne uprawy, które przynajmniej w części zrekompensują utracone korzyści ekonomiczne i zapewnią dochód z pracy;
3. Konieczne jest prowadzenie ukierunkowanej, racjonalnej i efektywnej ekonomicznie polityki wspierania rozwoju gospodarstw w Polsce w ramach WPR. Należy przygotować szczegółowe programy docelowe dla wszystkich branż gospodarki, aby mieć podstawy do realnej polityki rolnej. Im poprawniej zostaną przyjęte założenia wyjściowe i właściwiej uwzględnione komplementarne, suplementarne i konkurencyjne związki oraz zależności w całym łańcuchu produkcji nie tylko mleka i buraków cukrowych jako surowca do ich przetwórstwa i ich dystrybucji, lecz także dla wszystkich dziedzin gospodarki, tym niższe będą koszty społeczne produkcji, wyższy stopień zaspakajania potrzeb ludności kraju i większe możliwości konkurencyjnej sprzedaży nadwyżek produktów w handlu zagranicznym, a także mniej nietrafionych decyzji inwestycyjnych oraz nieefektywnej alokacji funduszy pomocowych.

Biorąc pod uwagę realne możliwości produkcyjne polskiego rolnictwa i mleczarstwa, i jednocześnie trudną sytuację tego sektora rolnictwa ze względu na narzucone Polsce

warunki przez UE, należy przygotowywać się do zmodyfikowania wcześniejszych warunków i przygotować realne, w pełni udokumentowane stanowisko w kwestii wielkości kwoty mlecznej i cukru dla Polski, zgodnie z zasadami Traktatu Rzymskiego.

Literatura

- Domańska E. (2002): Organizacja rynku mleka i produktów mleczarskich w Unii Europejskiej. FAPA, Warszawa.
- Krzyżanowska, Z. (2000): Analiza skutków Agendy 2000 na rynku mleka w Polsce. FAPA, Warszawa.
- Malak-Rawlikowska A. (2005): Ekonomiczne i organizacyjne skutki wprowadzenia systemu regulacji produkcji mleka w wybranych krajach UE i w Polsce. Wyd. SGGW, Warszawa.
- Parzonko A. (2004): Efektywność gospodarstw wyspecjalizowanych w produkcji mleka. Wyd. SGGW, Warszawa.
- Pietrzak M. (2005): Sektor mleczarski w Polsce i u najbliższych sąsiadów po przystąpieniu do Unii Europejskiej. IERiGŻ, Warszawa.
- Seremak-Bulge J. (2005): Rozwój rynku mleczarskiego i zmiany jego funkcjonowania w latach 1990-2005. IERiGŻ, Warszawa.
- Tomkiewicz E. (2000): Limitowanie produkcji w ustawodawstwie rolnym Wspólnoty Europejskiej na przykładzie kwot mlecznych. Wyd. SCHOLAR, Warszawa.
- Wysokiński M. (2006): Ekonomiczne i organizacyjne skutki wprowadzenia systemu kwot mlecznych w Polsce na przykładzie kilku gospodarstw produkujących mleko. Praca magisterska. SGGW, Warszawa.
- Żuk J. (2006a): Problemy restrukturyzacji i modernizacji gospodarstw mlecznych w Polsce po uzyskaniu członkostwa w UE. *Roczniki Naukowe SERIA*, tom VIII, zeszyt 1, str. 241.
- Żuk J. (2006b): Koncentracja chowu krów mlecznych w gospodarstwach rodzinnych. Maszynopis, SGGW, Warszawa.

Abstract. After the accession to the EU Polish agriculture and agricultural markets have become subject to intensified state interventions, competition and quality requirements. Farms and food processing industry must adapt to the new conditions in order to acquire access to the new markets and maintain their level of production. New model of economic activity is needed for ensuring the efficiency of public and private funds allocation in the agricultural sector.

Key words: CAP, state intervention, milk quota, sugar quota, structural farm model

FINANSOWE WSPARCIE ROLNICTWA I OBSZARÓW WIEJSKICH W UE W LATACH 2007-2013

EUROPEAN UNION FINANCIAL SUPPORT TO AGRICULTURE AND RURAL AREAS IN 2007-2013

Synopsis. W artykule przedstawiono zmiany w zakresie finansowania wspólnej polityki rolnej i rozwoju obszarów wiejskich, w nowym okresie budżetowym 2007-2013. Zwrócono uwagę na fundusze, cele i możliwości wsparcia finansowego w ramach wytycznych, przyjętych przez Komisję Europejską. Pokazano także możliwości sfinansowania instrumentów w ramach Europejskiego Funduszu Rolnego Gwarancji (EFRG) a także działań Europejskiego Funduszu Rolnego na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich (EFRROW).

Słowa kluczowe: Unia Europejska, Wspólna Polityka Rolna, fundusze, budżet

Wprowadzenie

Od 2007 r. rozpoczyna się kolejny okres budżetowy w ramach Unii Europejskiej. Przynosi on wiele zmian nie tylko w postaci nowych funduszy, które będą finansowały działania związane ze Wspólną Polityką Rolną i rozwojem obszarów wiejskich ale także w sposobie rozdysponowania środków w ramach budżetu ogólnego, na poszczególne dziedziny objęte finansowaniem Unii Europejskiej. Przyszły kształt polityki rozwoju obszarów wiejskich, na lata 2007-2013 został określony podczas ustaleń Rady Europejskiej w Lizbonie (2000 r.) i Goeteborgu (2001 r.) a także konferencji w Salzburgu (2003 r.). Zasadnicze rozstrzygnięcia finansowe przyniosło określenie nowej perspektywy finansowej, na lata 2007-2013 w lutym 2004 r. i późniejsze przyjęcie budżetu przez Parlament Europejski (17.05.2006 r.).

Założenia perspektywy finansowej na lata 2007-2013

Budżet UE, przyjęty 17 maja 2006 r., na lata 2007-2013, zakłada środki na zobowiązania ogółem na poziomie 864,3 mld euro (poziom płatności ma wynieść 820,78 mld euro). Stanowi to 1,045% dochodu narodowego brutto UE. W budżecie tym przyjęto nowy podział i klasyfikację poszczególnych wydatków w ramach budżetu ogólnego UE.

Wydatki na wspólną politykę rolną i rozwój obszarów wiejskich, zaplanowane na lata 2007-2013, w kwocie 293 mld euro, zostały włączone do części Ochrona i zarządzanie zasobami naturalnymi (do końca 2006 r. wydatki na WPR stanowią odrębną pozycję w budżecie). Jest to wyraz wyraźnych dążeń Wspólnoty o zachowanie krajobrazu, dobrostanu

¹ Dr inż., ul. Nowowarszawska 166, 02-787 Warszawa, tel. 608067717, email: biernat_jarka.agnieszka@wp.pl

zwierząt i ochronę środowiska naturalnego rozszerzonej UE. Na uwagę zasługuje także fakt, iż wydatki na cele rolne oraz związane z rybołówstwem, w latach 2007-2013, będą ulegały zmniejszeniu, zarówno w ujęciu względnym jak i bezwzględnym. Wysokość zobowiązań dotyczące rolnictwa zostaną obniżone z 43,12 mld euro w 2007 r. do 40,65 mld euro w 2013 r.

Ostatnie zmiany dotyczące WPR w UE, między innymi reforma z Luksemburga w 2003 r. i zmiany w zakresie organizacji rynku cukru doprowadziły do:

- Uproszczenia zasad wsparcia rynkowego i bezpośredniego wsparcia finansowego skierowanego do producentów rolnych,
- Wsparcie obszarów wiejskich środkami finansowymi przesuniętymi w wyniku modulacji, czyli zmniejszenia wysokości płatności bezpośrednich dla dużych gospodarstw rolnych,
- Ustalenia dyscypliny finansowej a więc poziomu wydatków na wsparcie rynkowe i bezpośrednią pomoc w latach 2007-2013.

Wspólna polityka rybołówstwa jest elementem jednakowego traktowania rybaków z regionów przybrzeżnych UE. Nowa polityka rybołówstwa, po 1 stycznia 2007 r. będzie bardziej skupiona na zrównoważonym wykorzystaniu zasobów rybnych, biorąc pod uwagę aspekty środowiskowe, gospodarcze i społeczne [Budowanie... 2004].

Działania przewidziane do realizacji w latach 2007-2013, w ramach priorytetu zrównoważone zarządzanie i ochrona zasobów naturalnych dotyczą [Budowanie... 2004]:

- Wdrożenia Programu Zmian Klimatycznych, który doprowadzi do zmniejszenia emisji gazów cieplarnianych wg Protokołu z Kioto,
- Wdrożenia strategii tematycznych skierowanych do konkretnych priorytetów środowiskowych, np. gleby, powietrza, pestycydów, środowiska morskiego, środowiska miejskiego i utylizacji odpadów,
- Wprowadzenia tzw. ETAP Environmental Technology Action Plan – Planu działania na rzecz technologii środowiskowych,
- Wdrożenia programu Natura 2000 tworzącego sieć miejsc chronionych ze względu na bioróżnorodność.

Zmiany w zakresie finansowania WPR i polityki rozwoju obszarów wiejskich

Do końca 2006 r. podstawowym źródłem pomocy finansowej dla rolnictwa jest Europejski Fundusz Orientacji i Gwarancji Rolnej. Fundusz utworzono w 1962 roku na mocy

rozporządzenia Rady WE nr 25/62 [Jurcewicz et al. 2004]. W EFOiGR funkcjonują dwie sekcje: Sekcja Gwarancji i Sekcja Orientacji. Z Sekcji Gwarancji finansowane są działania interwencyjne w ramach Wspólnej Polityki Rolnej. Z Sekcji Gwarancji Unia Europejska wspiera także działania dotyczące rozwoju obszarów wiejskich (w Polsce do końca 2006 r. współfinansowany jest Program Rozwoju Obszarów Wiejskich). Środki finansowe zgromadzone w ramach Sekcji Orientacji współfinansują w Polsce działania w ramach Sektorowego Programu Operacyjnego „Rolnictwo” [Plan... 2004]. Ze względu na charakter prowadzonych działań, sekcja ta uznawana jest za jeden z funduszy strukturalnych.

Wspólna Polityka Rolna UE od 2007 r. będzie finansowana za pomocą dwóch oddzielnych funduszy: Europejskiego Funduszu Rolnego Gwarancji (EFRG) i Europejskiego Funduszu Rolnego na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich (EFRROW) [Rozporządzenie... 2005A i Rozporządzenie 2005B]. Oba te fundusze stanowią część budżetu ogólnego Unii Europejskiej. Europejski Fundusz Rolny Gwarancji na zasadzie podziału zarządzania między państwa członkowskie i Wspólnotę będzie finansował następujące wydatki:

- Interwencje w zakresie regulacji rynków rolnych,
- Refundacje eksportowe,
- Płatności bezpośrednie dla rolników przewidziane w ramach WPR,
- Wkład finansowy w wybrane działania informacyjno-promocyjne na rzecz produktów rolnych.

Ponadto EFRG w sposób scentralizowany będzie finansował m. in. niektóre działania weterynaryjne, np. zwalczanie i kontrolę chorób zwierzęcych czy ochronę fitosanitarną, a także promocję produktów rolnych, wprowadzanie i utrzymywanie systemów informacyjnych rachunkowości rolniczej, systemu badań rolnych czy wydatki związane z rybołówstwem.

Podstawową korzyścią wynikającą ze zmian będzie także ujednolicenie i uproszczenie zasad programowania, wdrażania, monitorowania i kontroli wydatków przeznaczonych na wspieranie rozwoju obszarów wiejskich.

Zarówno z EFRG jak i EFRROW można będzie częściowo finansować, z inicjatywy Komisji Europejskiej, działania niezbędne do wprowadzenia w życie wspólnej polityki rolnej, w tym również rozwoju obszarów wiejskich. Działania te mogą dotyczyć²: analizy, zarządzania, monitorowania, kontroli oraz wymiany informacji w zakresie wdrażania wspólnej polityki rolnej.

² Finansowanie innych programów, w tym pomocy technicznej, artykuł 5, Rozporządzenie Rady [2005B].

EFRG nie pokrywa wydatków związanych z kosztami administracyjnymi i kosztami zatrudnienia, poniesionymi przez państwa członkowskie i przez beneficjentów ubiegających się o środki z EFRG. Środki konieczne do finansowania działań w ramach WPR będą przekazywane w formie miesięcznych płatności, na podstawie wydatków dokonywanych przez akredytowane agencje płatnicze w danym okresie referencyjnym.

Polityka rozwoju obszarów wiejskich musi towarzyszyć działaniom związanym ze wsparciem rynku i je uzupełniać. Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich (EFRROW) będzie wspierał zrównoważony rozwój obszarów wiejskich na terenie całej Wspólnoty, uzupełniając polityki wsparcia rynku i wsparcia dochodów w ramach WPR, polityki spójności i polityki rybołówstwa³. Wsparcie rozwoju obszarów wiejskich przyczyni się do realizacji następujących celów:

- Poprawy konkurencyjności rolnictwa i leśnictwa poprzez wspieranie restrukturyzacji, rozwoju i innowacji,
- Poprawy środowiska naturalnego i terenów wiejskich poprzez wspieranie gospodarowania gruntami;
- Poprawy jakości życia na obszarach wiejskich oraz różnicowania działalności gospodarczej.

Powyższe cele wykonywane będą w ramach czterech osi. Wsparcie ukierunkowane na poprawę konkurencyjności sektora rolnego i leśnego obejmuje między innymi:

- Upowszechnianie wiedzy i poprawę potencjału ludzkiego poprzez kształcenie zawodowe, działania informacyjne, podejmowanie działalności przez młodych rolników, wsparcie wcześniejszego przechodzenia rolników na emeryturę, korzystanie z usług doradczych;
- Wprowadzenie środków mających na celu restrukturyzację i rozwój kapitału rzeczowego poprzez: modernizację gospodarstw rolnych, podwyższenie wartości gospodarczej lasów, ulepszanie infrastruktury związanej z rolnictwem i leśnictwem, przywracanie potencjału produkcji rolnej zniszczonej w wyniku klęsk żywiołowych;
- Stosowanie instrumentów, których celem będzie poprawa jakości produkcji i produktów rolnych tj. pomoc rolnikom w dostosowaniu się do norm opartych na prawodawstwie wspólnotowym, wspieranie grup producentów w działalności informacyjnej i promocyjnej,

³ Artykuł 3 Rozporządzenia Rady [2005B].

- Środków przejściowych dla nowych członków UE poprzez: wspieranie gospodarstw niskotowarowych, wspieranie tworzenia grup producentów.

Cel drugi dotyczący poprawy środowiska naturalnego i terenów wiejskich obejmuje:

- Środki skierowane na zrównoważone użytkowanie gruntów rolnych poprzez płatności do gruntów położonych na obszarach o niekorzystnych warunkach gospodarowania, płatności dla obszarów Natura 2000, płatności rolnośrodowiskowe, płatności z tytułu dobrostanu zwierząt;
- Działania nastawione na zrównoważone użytkowanie gruntów leśnych, poprzez zalesienie gruntów rolnych, pierwsze zalesianie gruntów nierolniczych, płatności leśnośrodowiskowe.

Z kolei poprawa jakości życia na obszarach wiejskich oraz popieranie różnicowania działalności gospodarczej obejmuje:

- Wsparcie w celu różnicowania gospodarki wiejskiej, np. tworzenie mikroprzedsiębiorstw, zachęcanie do prowadzenia działalności turystycznej,
- Środki na rzecz poprawy jakości życia na obszarach wiejskich: zachowanie i poprawę dziedzictwa wsi;
- Środki na rzecz przygotowania i wdrożenia lokalnej strategii rozwoju.

Oś 4 dotyczy programu Leader, który dotyczy tworzenia lokalnych strategii rozwoju, wdrażania projektów współpracy czy tworzenia partnerstw lokalnych.

Pomoc finansowa w ramach Funduszu wdrażana będzie w drodze konsultacji pomiędzy Komisją i państwem członkowskim oraz podmiotami wyznaczonymi w danym państwie członkowskim. Współpraca ta może odbywać się z właściwymi władzami regionalnymi, lokalnymi i innymi władzami publicznymi, partnerami gospodarczymi i społecznymi a także organizacjami pozarządowymi, w tym np. organizacjami zajmującymi się problemami ochrony środowiska naturalnego.

Po przyjęciu wytycznych Wspólnoty każde państwo członkowskie przygotowuje krajowy plan strategiczny, który przygotowany jest we współpracy z Komisją i obejmuje okres od 1 stycznia 2007 do 31 grudnia 2013 r. Krajowy plan strategiczny gwarantuje, że pomoc wspólnotowa jest spójna ze strategicznymi wytycznymi Wspólnoty. Każdy program musi obejmować [Rozporządzenie... 2005B]:

1. Analizę sytuacji pod względem słabych i mocnych stron,
2. Uzasadnienie wybranych priorytetów uwzględniających strategiczne wytyczne Wspólnoty,

3. Informacje na temat osi i środków proponowanych dla każdej osi a także ich opis,
4. Plan finansowania,
5. Informacje dotyczące komplementarności ze środkami finansowanymi przez inne instrumenty WPR, w ramach polityki spójności czy rybołówstwa.

Wkład EFFROW oblicza się na podstawie kwoty kwalifikujących się wydatków publicznych. Stawkę wkładu EFFROW ustala się dla każdej osi:

1. w przypadku osi 1 (konkurencyjność) i osi 3 (różnicowanie i jakość życia) a także dla pomocy technicznej mają zastosowanie odpowiednie pułapy [Rozporządzenie... 2005B]:
 - 75% kwalifikujących się wydatków publicznych w regionach spełniających kryterium konwergencji;
 - 50% kwalifikujących się wydatków publicznych w pozostałych regionach.
2. W przypadku osi 2 (poprawa środowiska naturalnego i terenów wiejskich) oraz osi 4 (Leader) można dofinansować ze środków UE:
 - 80% kwalifikujących się wydatków publicznych w regionach spełniających kryterium konwergencji;
 - 55% kwalifikujących się wydatków publicznych w pozostałych regionach.

Minimalna wysokość wkładu EFFROW na poziomie osi wynosi 20%. Środki pomocy technicznej podjęte z inicjatywy Komisji mogą być finansowane w 100%. Wydatki, które zostaną sfinansowane z EFFROW nie mogą być współfinansowane z funduszy strukturalnych UE.

Każde państwo członkowskie w terminie ustalonym przez Komisję Europejską przedkłada sprawozdanie zbiorcze, które przedstawia stopień realizacji krajowego planu strategicznego. Pierwsze takie sprawozdanie musi być przygotowane w 2010 r., ostatnie z okresu budżetowego 2007-2013 nie później niż 1 października 2014 r.

Przed 1 września każdego roku następującego po roku budżetowym Komisja sporządza sprawozdanie finansowe z zarządzania EFRG i EFRROW w poprzednim roku obrotowym i przekazuje je Parlamentowi Europejskiemu i Radzie.

Podsumowanie

Zmiany w zakresie finansowania wspólnej polityki rolnej i obszarów wiejskich, od 2007 r. wprowadzą nowe podejście do działań i problemów na wsi. Wyodrębnienie dwóch oddzielnych funduszy przyniesie korzyści w postaci ujednolicenia i uproszczenia zasad programowania, wdrażania, monitorowania i kontroli wydatków przeznaczonych na wspieranie rozwoju obszarów wiejskich. Wydatki na wspólną politykę rolną i rozwój

obszarów wiejskich, zaplanowane na lata 2007-2013, w kwocie 293 mld euro, zostały włączone do części Ochrona i zarządzania zasobami naturalnymi (do końca 2006 r. wydatki na WPR stanowiły odrębną pozycję w budżecie). Jest to wyraz dążeń Wspólnoty o zachowanie krajobrazu, dobrostanu zwierząt i ochronę środowiska naturalnego w rozszerzonej UE.

Literatura

- Biernat – Jarka A. (2003): Zmiany Wspólnej Polityki Rolnej Unii Europejskiej, *Acta Scientiarum Polonorum, Oeconomia* 2(2).
- Budowanie naszej wspólnej przyszłości, wyzwania praktyczne i środki budżetowe w rozszerzonej Unii w latach 2007-2013. (2004). Komunikat Komisji do Rady i Parlamentu Europejskiego, KOM, 101, WE.
- Decyzja Rady w sprawie strategicznych wytycznych dla Wspólnoty dla rozwoju obszarów wiejskich (okres programowania 2007-2013). (2005). Bruksela, 5.07.2005, tryb dostępu: <http://www.europa.eu.int>.
- Jurcewicz A., Kozłowska B., Tomkiewicz E. (2004): *Wspólna Polityka Rolna, Zagadnienia prawne*, Wyd. Prawnicze LexisNexis, Warszawa.
- Perspektywy finansowe na lata 2007-2013. Wartość dodana oraz narzędzia realizacji UE. (2005). Komunikat Komisji dla Rady i Parlamentu Europejskiego KOM/2004/487 wersja ostateczna, WE.
- Plan Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2007-2013, projekt. (2006). MRiRW, Warszawa.
- Plan Rozwoju Obszarów Wiejskich, Sektorowy Program Operacyjny „Restrukturyzacja i modernizacja sektora żywnościowego” 2004-2006. (2004). Informator, Fundacja „Fundusz Współpracy”, Program AgroInfo, Poznań.
- Q&A on Interinstitutional Agreement on Budgetary Discipline and Sound Financial Management 2007-2013. (2006). Bruksela, 17 Maj .
- Rozporządzenie Rady nr 1290/200, z dn. 21.06.2005 r. (2005A). Dz. U. UE.
- Rozporządzenie Rady nr 1698/2005 z dn. 20.09.2005 r. w sprawie wsparcia rozwoju obszarów wiejskich przez Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich (EFRROW). (2005B). Dz. U. UE.
- Strategia rozwoju obszarów wiejskich i rolnictwa na lata 2007-2013 (z elementami prognozy do roku 2020). (2004). Warszawa, MRiRW, listopad.

Abstract. A fundamental reform of the Common Agricultural Policy was decided in June 2003. The reform is aimed at meeting the objectives of competitiveness, solidarity and better integration of environmental concerns, thus becoming a key step in the Lisbon and Goeteborg development strategy. It involves: a substantial simplification of the market support measures and direct payments, further strengthening the development of rural areas by transferring funds from market support to rural development through reductions in direct payments to bigger farms, strengthening of the financial discipline mechanism between 2007-2013. The European Commission created two new funds for financing the CAP: European Agricultural Guarantee Fund (EAGF) and European Agricultural Fund for Rural Development (EAFRD). EAGF will finance: intervention measures to regulate agricultural markets, refunds for exporting farm produce to non-EU countries, and direct payments to farmers. EAFRD will finance the expenditure on rural development programmes.

Key words: European Union, Common Agricultural Policy, funds, budget

SPOŁECZNE UWARUNKOWANIA ROZWOJU LOKALNEGO NA PRZYKŁADZIE OBSZARÓW WIEJSKICH WOJEWÓDZTWA ZACHODNIOPOMORSKIEGO

SOCIAL CONDITIONS FOR THE LOCAL DEVELOPMENT OF RURAL AREAS IN THE WEST-POMERANIAN VOIVODESHIP

WSTĘP

Nowe możliwości związane z procesem integracji europejskiej mogą przyczynić się do zwiększenia potencjału rozwojowego polskich obszarów wiejskich, ale na drodze stoją trudne do pokonania bariery o charakterze społecznym. Charakterystyczne dla mieszkańców gmin wiejskich woj. zachodniopomorskiego wysokie bezrobocie, brak aktywności gospodarczej, niski poziom wykształcenia i postrzeganie procesu integracji z punktu widzenia zagrożenia są czynnikami znacznie hamującymi rozwój tych obszarów.

Rozwój lokalny realizuje się poprzez podejmowanie różnorodnych inicjatyw i prowadzenie działalności gospodarczej. Na terenach wiejskich potrzebne jest rozpoczęcie pracy kreującej liderów wiejskich, wspomagającej lokalne inicjatywy, która przeciwstawi się bierności, jaka ogarnęła społeczność wiejską [Kłodziński 2002]. Poza tym, niezbędne są działania zmierzające do przestawienia sposobu myślenia z poziomu producenta rolnego na poziom przedsiębiorcy. Dużą rolę do odegrania na tym polu mają lokalne władze samorządowe, media, organizacje pozarządowe oraz placówki doradcze i oświatowe. Rozszerzenie rynku europejskiego stanowi wyzwanie i szansę dla polskich przedsiębiorców. Prowadzi ono do nawiązania kontaktów kooperacyjnych z kontrahentami zagranicznymi, rozwoju sieci handlowych i franchisingowych oraz poprawy konkurencyjności poprzez wdrażanie nowych technologii. Rozwój pozarolniczej działalności gospodarczej na obszarach wiejskich stanowi antidotum na niską opłacalność produkcji rolniczej, jak i trudności związane z bezrobociem jawnym i ukrytym. Przedsiębiorczość jest głównym instrumentem przemian strukturalnych i wielofunkcyjnego rozwoju wsi.

¹ Dr inż., Politechnika Koszalińska, Wydział Ekonomii i Zarządzania, Zakład Prawa, ul. Kwiatkowskiego 6E, 75-343 Koszalin, tel. (0-94) 3439177, email: blazejowska@op.pl.

Cel pracy i materiał

Artykuł ma na celu ukazanie barier rozwoju działalności pozarolniczej z punktu widzenia władz samorządowych oraz mieszkańców gmin wiejskich oraz wskazanie metod ich przezwyciężenia. Poniższe wyniki stanowią jedynie fragment kompleksowych badań ankietowych związanych z uwarunkowaniami absorpcji pomocy unijnej przeprowadzonych przez autora pracy w urzędach gminnych 69 gmin wiejskich woj. zachodniopomorskiego (od 09.2004r. do 11.2004r.). Istotne znaczenie odgrywa fakt, że analiza dotyczy obszarów wiejskich woj. zachodniopomorskiego. Jest to region silnie zróżnicowany pod względem funkcjonalno-przestrzennym, z przewagą obszarów słabo rozwiniętych. Jednostki samorządowe, w których przeprowadzono badania wyłoniono na podstawie uprzedniej klasyfikacji pod względem poziomu rozwoju społeczno-gospodarczego, według taksonomicznej metody „miary rozwoju” Hellwiga. Badania w związku z tym obejmują gminy o niskim stopniu rozwoju, głównie regiony po PGR-owskie o dużych trudnościach strukturalnych, wysokim bezrobociu i wszelkich negatywnych społeczno-ekonomicznych konsekwencjach transformacji. Dodatkowo, tym samym czasie przeprowadzono na terenie 69 analizowanych gmin, badania ankietowe wśród 350 mieszkańców obszarów wiejskich obecnych na zebraniach sołeckich. Cechami wyróżniającymi zbiorowość był wiek, miejsce zamieszkania, wielkość gospodarstwa i wykształcenie. Kwestionariusze ankietowe zawierały 10 pytań dotyczących postaw społecznych po procesie integracji, zakresu wykorzystania unijnego wsparcia oraz działań władz lokalnych we wspieraniu rozwoju gmin.

Sposób doboru próby, jak i zakres merytoryczny ankiet sprawia, że można na ich podstawie wyciągać ogólniejsze wnioski o jakościowym charakterze mające odniesienie do innych regionów kraju.

Działalność gospodarcza na terenie badanych gmin

W wyniku procesu integracji coraz więcej mieszkańców wsi zajmuje się działalnością gospodarczą przy wykorzystaniu zasobów własnych gospodarstwa. Jednak pozarolnicza aktywność gospodarcza na obszarach wiejskich charakteryzuje się o wiele mniejszą skalą zjawiska w porównaniu z gminami miejskimi. Nasycenie obszarów wiejskich podmiotami gospodarczymi w woj. zachodniopomorskim jest niewielkie. Na wsi jest ich zaledwie 18%, a w działalności pozarolniczych 16,4% [GUS 2005]. Na obszarach wiejskich podstawowymi jednostkami gospodarczymi są firmy drobne, które dzięki swej elastyczności – odgrywają i będą odgrywać dominującą rolę w gospodarce. Odgrywają one również najważniejszą rolę w harmonijnym rozwoju lokalnym i regionalnym. Związki małych

przedsiębiorstw z otoczeniem lokalnym poprzez ogniwo zatrudnienia, realizacji siły nabywczej, stosunki międzyludzkie są trwalsze i silniejsze, niż w przypadku firm dużych [Duczkowska-Piasecka 1997]. Na terenie badanych gmin pod względem organizacyjno-prawnym dominują podmioty jednoosobowe, prowadzące działalność jako osoby fizyczne. Działalność ta ma głównie charakter lokalny, ograniczając się do miejscowości o niewielkiej liczbie mieszkańców. Przeważają podmioty branży handlowej i usługowej (tab.1).

Tabela 1. Liczba podmiotów gospodarczych w poszczególnych branżach w badanych 69 gminach

Table 1. Economic entities by sectors in the 69 communes researched

Rodzaj działalności	Liczba podmiotów	% udział
Przemysł	3048	12
Budownictwo	2936	11
Transport, łączność i składowanie	1878	7,3
Handel i naprawy	8267	32
Rolnictwo i leśnictwo	2907	11
Obsługa nieruchomości i firm (w tym pośrednictwo finansowe)	2911	11
Ochrona zdrowia i opieka społeczna	1216	5,7
Hotele i restauracje	1092	4,3
Pozostała działalność usługowa, komunalna, społeczna i indywidualna	1363	5
Pozostałe sekcje	179	0,7

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z Rocznika Statystycznego woj. zachodniopomorskiego [GUS 2005]

Source: Own study on the basis of data in the Statistical Yearbook West-pomeranian voivodeship [GUS 2005]

Ze statystyk wynika, że co trzeci mieszkaniec na terenie analizowanych gmin (32%) zajmuje się handlem oraz wykonuje naprawy i konserwacje (AGD, RTV, mechanika pojazdowa, mechanika maszyn spożywczych, ślusarstwo, mechanika precyzyjna itp.). Rozwój głównie tego rodzaju działalności, najprostszej do podjęcia i wymagającej najniższych kwalifikacji - bez strukturalnego i zasobowego zainwestowania, nie przynosi długotrwałego ożywienia gospodarczego. Pozostałe branże nie odgrywają dominującego znaczenia – występuje zbliżona ilość podmiotów (11%) branży przemysłowej, budowlanej, rolnej i usług okołobiznesowych. Pozytywnym zjawiskiem jest fakt, że są one równomiernie zróżnicowane, co może przyczynić się do kooperacji i wzajemnej współpracy. Niewielki udział mają przedsiębiorstwa transportowe (7,3%), związane z ochroną zdrowia i opieką społeczną (5,7%) oraz świadczące usługi komunalne i społeczne (5%). Duże znaczenie dla rynku pracy, ze względu na większą ilość zatrudnianych osób, mają zakłady produkcyjne. Niestety na terenie badanych gmin nie występuje ich wiele a spośród tych, które funkcjonują przeważają

masarnie, piekarnie, ciastkarnie, tartaki, zakłady krawieckie i zakłady produkujące artykuły z tworzyw sztucznych. Działalność produkcyjna wymaga większych nakładów i obciążona jest większym ryzykiem, dlatego też nie cieszy się popularnością wśród mieszkańców obszarów wiejskich.

Na podstawie analizy ilości podmiotów gospodarczych na terenie badanych gmin można wyciągnąć wniosek, że działalność gospodarcza jest słabo rozwinięta. Brakuje zakładów przetwórstwa rolnego, produkcyjnych, budowlanych oraz podmiotów świadczących usługi zarówno o charakterze materialnym, jak i niematerialnym. Niepokojący jest fakt nikłego udziału przedsiębiorstw hotelowych i gastronomicznych tworzących tak potrzebną w regionie, z uwagi na rentę położenia, infrastrukturę turystyczną. Analiza miejscowych zasobów naturalnych (odnawialnych i nieodnawialnych), zasobów kulturowych i poszukiwanie niekonwencjonalnych rozwiązań powinna stać się inspiracją do podjęcia pozarolniczej działalności gospodarczej.

Bariery rozwoju przedsiębiorczości w opinii władz gminnych

Tworzenie sprzyjających warunków rozwoju gospodarczego jest podstawowym warunkiem osiągnięcia sukcesu. Władze gminne są świadome, że rozwój działalności gospodarczej na ich terenach nie jest wysoki, upatrując barier rozwoju przedsiębiorczości w czynnikach makroekonomicznych (tab. 2).

Tabela 2. Bariery rozwoju przedsiębiorczości w opinii władz gminnych
Table 2. Barriers for entrepreneurship from the perspective of local authorities

Bariera	% wypowiedzi
Brak kapitału	98%
Brak wykwalifikowanej kadry	53%
Słabo rozwinięta infrastruktura techniczna	48%
Brak rynków zbytu	31%
Brak rozwiązań systemowo-prawnych	23%

Źródło: Badania własne
Source: Own research

Ankietowani (98%) zgodnie stwierdzili, że najpoważniejszą przeszkodą dla rozwoju pozarolniczej działalności gospodarczej na ich terenie jest brak kapitału. Badani wyraźnie podkreślali, że chodzi zarówno o brak kapitału na podjęcie działalności, jak i jej modernizację. Największe trudności związane są z uruchomieniem działalności produkcyjnej. Wprowadzenie do produkcji nowego lub zmodernizowanego wyrobu czy technologii wiąże się z wysokimi kosztami np. zakupu licencji, „know-how”, certyfikacji i prac badawczo-rozwojowych. Szczupłość środków na inwestycje jest niemożliwa do pokonania we własnym

zakresie. Konieczna jest zatem inicjatywa zmierzająca do znalezienia na zewnątrz niezbędnych funduszy, dających możliwość planowego i celowego współdziałania mieszkańców wsi z właścicielami kapitału. Ważne jest także łączenie kapitałów, jak to ma miejsce w spółdzielczości. W sytuacji ogromnych potrzeb i jednocześnie limitowanych możliwości budżetu państwa, dopełniającą rolę w kreowaniu procesów rozwojowych odgrywają wszelkie programy pomocowe ze strony Unii Europejskiej. Ważną rolę spełniają również instytucje wspomagające finansowanie wiele przedsięwzięć np. agencje rządowe, banki, fundacje, fundusze, instytucje międzynarodowe i inne.

Ponad połowa badanych (53%) twierdzi, że przyczyną hamującą rozwój przedsiębiorczości na obszarach wiejskich jest brak wykwalifikowanej kadry – ludzi, którzy potrafiliby prowadzić własne firmy. Problem istnieje w mentalności mieszkańców wsi, niskim poziomie wykształcenia, braku pomysłów i inicjatyw. Chodzi przede wszystkim o byłych pracowników PGR-ów charakteryzujących się asertywnością, niskimi kwalifikacjami i małą samodzielnością. Ze względu na powszechność stanu apatii i oczekiwania, jaki istnieje na wsi, zachodzi potrzeba rozpoczęcia żmudnej pracy od podstaw, zmierzającej do wyzwolenia aktywności gospodarczej i kształtowania postaw przedsiębiorczych już od najmłodszych lat. Aby sprostać temu zadaniu edukacja i dobra jakość kształcenia powinna stać się priorytetem rozwoju obszarów wiejskich.

Wykorzystanie infrastruktury jako czynnika rozwoju działalności gospodarczej wiąże się z prowadzeniem odpowiedniej polityki inwestycyjnej w tym zakresie. Według 48% ankietowanych urzędów gminnych słabo rozwinięta infrastruktura techniczna stanowi dużą przeszkodę w prowadzeniu i rozwijaniu działalności gospodarczej. Niedoinwestowanie w zakresie infrastruktury odpowiednio do zgłaszanych potrzeb staje się barierą w rozpoczęciu procesów rozwoju i jest cechą charakterystyczną dla większości badanych gmin.

Co trzeci przedstawiciel urzędu gminnego (31%) uważa, że istniejące problemy ze zbyciem swoich produktów zniechęcają mieszkańców gminy do podejmowania pozarolniczej działalności. Zbyt niskie tempo wzrostu gospodarczego, wysoki stopień bezrobocia i ubóstwa wśród ludności powoduje, że popyt na produkty i usługi na rynku lokalnym jest ograniczony. Niewielki popyt lokalny nie daje możliwości podejmowania działalności gospodarczej, gdyż nie stwarza podstaw do uzyskania odpowiednio wysokiego dochodu. W opinii ankietowanych jedynie przedsiębiorstwa już istniejące, średniej wielkości, które sprzedają swoje wyroby na rynkach ponadlokalnych, posiadają takie szanse rozwojowe.

Dla 23% badanych poważną barierę stanowi brak rozwiązań systemowo prawnych w zakresie preferencji dla podmiotów gospodarczych chcących uruchomić działalność

gospodarczą na terenach wiejskich. Zniechęcają również wysokie koszty pracy, zły system podatkowy oraz zakłócenia w konkurencji spowodowane funkcjonowaniem szarej strefy.

Bariery rozwoju przedsiębiorczości w opinii mieszkańców obszarów wiejskich

Inne trudności związane z podjęciem i prowadzeniem pozarolniczej działalności gospodarczej postrzegają mieszkańcy obszarów wiejskich, którzy barier rozwoju przedsiębiorczości upatrują przede wszystkim w ujęciu lokalnym, mikroekonomicznym (tab.3).

Tabela 3. Przeszkody w rozwoju przedsiębiorczości według opinii mieszkańców obszarów wiejskich
Table 3. Barriers of entrepreneurship from the perspective of rural areas habitants

Bariera	% wypowiedzi
Słabe zaangażowanie ze strony władz lokalnych	94%
Brak rynków zbytu	58%
Trudności z uzyskaniem kredytu	55%
Słabo rozwinięta infrastruktura	23%
Brak rozwiązań systemowo-prawnych	12%

Źródło: Badania własne

Source: Own research

Prawie wszyscy badani (94%) zgodnie uważają, że istotny problem stanowi słabe zaangażowanie ze strony władz lokalnych. Opinie ankietowanych są zbieżne z wynikami badań przeprowadzonych przez innych autorów, z których wynika, że przedsiębiorcy nie otrzymują wystarczającego wsparcia ze strony władz lokalnych [por. Fedyszak-Radziejowska 2002; Dziemianowicz, Kierzkowski, Knopik 2003; Zarębski 2002; Duczkowska-Piasecka 1997]. Władze dysponują wieloma instrumentami organizacyjnymi i finansowymi, za pomocą których mogą oddziaływać na lokalne życie gospodarcze. Promocja przedsiębiorczości powinna się przejawiać poprzez wsparcie rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw, świadczenie usług doradczych i szkoleniowych, podnoszenie kwalifikacji zawodowych połączonych z indywidualnym doradztwem, a także rozpowszechnianie dobrych praktyk i metod rozwoju. Tego rodzaju formy wsparcia mają na celu zaktywizowanie osób i zachęcenie ich do podjęcia pracy na własny rachunek. Ankietowani oczekują stałego doradztwa oraz szkoleń w tym zakresie, co ich zdaniem znacznie ułatwiłoby funkcjonowanie nowo powstałego przedsiębiorstwa na rynku, oraz analizy szans prowadzenia określonego typu działalności gospodarczej. Należy zaznaczyć fakt, że mieszkańcy obszarów wiejskich oczekują nie tylko działań wspomagających przedsiębiorczość ale również działań ochronnych, broniących ich interesów. Brak ekonomicznego i społecznego umocnienia przedsiębiorców na rynku lokalnym powoduje, że część firm nie wiąże się na długo ze środowiskiem lokalnym. Średnio co czwarte zarejestrowane przedsiębiorstwo upada po roku

działalności [Kołodziejczyk 2002]. Władze lokalne nie przywiązują wagi do tego problemu. Z badań wynika [Kamiński 2004], że samorządy w praktyce nie dokonują analiz podmiotów rejestrujących i likwidujących działalność gospodarczą na terenie gminy.

Zdecydowana większość firm wiejskich funkcjonuje tylko i wyłącznie na rynkach lokalnych i nie jest przygotowana do prowadzenia działalności eksportowej. W związku z tym, aż 58% badanych osób widzi trudności w braku rynków zbytu. Bariera ta ma także swoje źródło w niedostatecznym poziomie wiedzy dotyczącej prowadzenia firmy. Niedobór odpowiednich kwalifikacji utrudnia samodzielne prowadzenie księgowości i działalności marketingowej, co w znaczny sposób przyczynia się do obniżenia kosztów działalności. Brak wiedzy ekonomicznej uniemożliwia również dalszy rozwój. Duża część firm nie dostrzega konieczności sporządzania planów rozwojowych, prognoz popytu, poszukiwania nowych rynków zbytu, analizy zmian otoczenia firmy oraz analizy rynku towarów i usług, na którym się znajdują.

Dla ponad połowy ankietowanych osób (55%) istotną barierę stanowią trudności z uzyskaniem kredytu, wynikające z braku: umiejętności opracowania niezbędnej dokumentacji, zdolności kredytowej, kapitału własnego, zabezpieczenia kredytu oraz informacji o źródłach pozyskania kapitału. Powyższa sytuacja świadczy o niedoborze lokalnych i regionalnych funduszy poręczeń kredytowych, których inicjatorami są jednostki samorządu terytorialnego oraz instytucje finansowe. Celem ich działania jest wspieranie aktywności gospodarczej regionalnej społeczności poprzez zwiększenie dostępności do zewnętrznych źródeł finansowania, co w rezultacie przyczynia się do wzrostu konkurencyjności i zmniejszenia bezrobocia. W woj. zachodniopomorskim działa tylko 8 funduszy poręczeń kredytowych (stan na dzień 31.05.2006r.).

Brak dobrze rozwiniętej infrastruktury stanowi poważną barierę dla 23% ankietowanych. Władze lokalne powinny zapewnić określony poziom inwestycji w sferze nieprodukcyjnej i produkcyjnej. Zasadnicze elementy infrastruktury wiejskiej mające wpływ na funkcjonowanie małych przedsiębiorstw to według ankietowanych: drogi, linie telefoniczne, wodociągi, oczyszczalnie ścieków i kanalizacje. Mieszkańcy obszarów wiejskich biorący udział w badaniach uważają, że te elementy infrastruktury są rozwinięte w sposób wystarczający.

Tylko 12% badanych mieszkańców obszarów wiejskich widzi przeszkodę w braku rozwiązań systemowo-prawnych, wskazując przede wszystkim na zbyt wysokie składki podwyższające koszty pracy, uciążliwe procedury administracyjne oraz brak stabilnych unormowań prawnych.

Wnioski

1. Działalność gospodarcza w badanych gminach wiejskich jest dziedziną słabo rozwiniętą. Bariery rozwoju tego najbardziej pożądanego kierunku działania są odmiennie rozpatrywane przez mieszkańców obszarów wiejskich i władz gminnych.
2. Jak wynika z badań władze lokalne szukają problemów rozwoju przedsiębiorczości przede wszystkim w czynnikach o charakterze makroekonomicznym, związanych z brakiem kapitału (98%), wykwalifikowanej kadry (53%) oraz słabo rozwiniętą infrastrukturą techniczną (48%).
3. Mieszkańcy ankietowanych gmin dostrzegają problemy o charakterze mikroekonomicznym- wynikające z niedostatecznego rozwoju regionu oraz wskazujące na opieszałość władz samorządowych w dostosowaniu środowisk lokalnych do nowych warunków społeczno-ekonomicznych. Mieszkańcy obszarów wiejskich zwracają szczególną uwagę na brak zaangażowania ze strony władz lokalnych (94%), brak rynków zbytu (58%) oraz trudności z uzyskaniem kredytu (55%).
4. Skuteczna pomoc lokalnym przedsiębiorcom musi się opierać na zrozumieniu ich potrzeb. Mieszkańcy gmin wiejskich potrzebują przede wszystkim niematerialnych impulsów rozwojowych - rzetelnej informacji, poprawy dostępu do kapitału oraz profesjonalnego doradztwa w tym zakresie. Ankietowane osoby mają wiele obaw o charakterze psychologicznym, które wynikają z braku wiary we własne siły – potrzebują w związku z tym wsparcia o charakterze motywacyjnym.
5. Możliwości rozwoju wiejskiej przedsiębiorczości zależą nie tylko od ludzi z inicjatywą, ale również od aktywnej postawy władz gminnych prowadzących działania edukacyjne, doradcze, wspierające oraz ułatwiające pozyskanie środków.

Literatura

- Duczowska-Piasecka M. (1997): Małe i średnie przedsiębiorstwa na terenach wiejskich (ich rola, znaczenie oraz możliwości i bariery rozwojowe). [W:] Ekonomiczne i społeczne uwarunkowania i możliwości wielofunkcyjnego rozwoju wsi w Polsce. Red. M. Kłodziński i A. Rosner. SGGW, Warszawa, ss. 245-265.
- Dziemianowicz W., Kierzkowski T., Knopik R. (2003): Jak przygotować lokalny program rozwoju przedsiębiorczości ? Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa.
- Fedyszak-Radziejowska B. (2002): Liderzy i ich organizacje w rozwoju społeczno-gospodarczym wsi. [W:] Przedsiębiorczość wiejska w Polsce i w krajach UE. Red. M. Kłodziński i B. Fedyszak-Radziejowska. IRWiR PAN, Warszawa, ss. 245-265.

- Kamiński R. (2004): Wspieranie pozarolniczej działalności gospodarczej na obszarach wiejskich. *Wieś i Rolnictwo* 2, ss. 79-98.
- Kłodziński M. (2002): Perspektywy wielofunkcyjnego rozwoju gmin w Polsce. [W:] *Wieś i rolnictwo, perspektywy rozwoju*. IRWiR PAN, SGH, IERiGŻ, Warszawa, ss. 49-65.
- Kołodziejczyk D. (2002): Uwarunkowania społeczno-gospodarcze lokalnego rozwoju gospodarczego. *Studia i monografie* z. 113. IERiGŻ, Warszawa.
- Rocznik Statystyczny woj. Zachodniopomorskiego (2005). US, Szczecin.
- Zarębski M. (2002): Bariery i możliwości wielofunkcyjnego rozwoju obszarów wiejskich (na przykładzie regionu konińskiego). UMK, Toruń.

Abstract. In Polish rural areas, including the traditionally agricultural area of the West-pomeranian voivodeship, there are many barriers of entrepreneurship development, in particular those of a social character. The paper presents research results of the local authorities' and rural area inhabitants' opinions about the non-agricultural economic activity conditions. The results of the conducted research indicate that the analysed social conditions have a negative impact on the development of rural entrepreneurship. Expeditious overcoming of these barriers is currently an important element of local development.

Key words: Polish rural areas, West-Pomerania, local development

Andrzej Czyżewski¹

Akademia Ekonomiczna w Poznaniu

Piotr Kułyk²

Uniwersytet Zielonogórski

SYSTEM WSPARCIA ROLNICTWA W UNII EUROPEJSKIEJ I KRAJACH O ZRÓŻNICOWANYM POZIOMIE ROZWOJU GOSPODARCZEGO

SUPPORT SYSTEMS FOR AGRICULTURE IN EU AND OTHER COUNTRIES WITH DIFFERENTIATED LEVELS OF ECONOMIC DEVELOPMENT

Synopsis. Analiza zmian w polityce rolnej wysoko- i średniorozwiniętych krajów wskazuje na wzrost sumy retransferów od podatników do producentów rolnych i spadek retransferów od konsumentów. Modele polityki różnią się między krajami.

Słowa kluczowe: rolnictwo, interwencjonizm rolny

Wstęp

Zmiany zachodzące w gospodarce światowej oraz pojawianie się nowych zjawisk prowadzą do ciągłego poszukiwania modeli, które precyzyjniej opisywałyby aktywność gospodarczą. Przyjęcie w myśl ekonomii ortodoksyjnej za podstawę alokacji zasobów mechanizmu cenowego powoduje częściową utratę znaczenia wpływu państwa i powiązań na arenie międzynarodowej. Takie podejście jest szczególnie ułomne w odniesieniu do sektora rolnego, w odniesieniu, do którego immanentną cechą jest występowanie znacznego poziomu redystrybucji dochodów za pośrednictwem instytucji państwowych. W konsekwencji pojawia się problem oceny polityki stymulacji rozwoju tego obszaru gospodarki. Z drugiej strony mechanizmy interwencjonizmu są bardzo zróżnicowane oraz trudne do agregacji przy porównaniu i ocenie w zakresie skutków oddziaływania. Ponadto uzyskiwane efekty są dodatkowo uzależnione od uwarunkowań zewnętrznych, pozostających poza polityką rolną a także implikowane są osiągniętym stopniem zaawansowania przekształceń. Prowadzone badania nie przyniosły jednoznacznej odpowiedzi w zakresie czynników determinujących rozwój sektora rolnego w zróżnicowanych pod względem gospodarczym krajach. Istniejące dysproporcje w stopniu rozwoju i uzyskiwanych efektach ekonomicznych uległy dalszemu pogłębieniu pomiędzy najbardziej rozwiniętymi krajami a państwami zaliczonymi do grupy rozwijających się. Istnieją zatem wyraźne bariery ograniczające możliwości adaptacyjne w zależności od osiągniętego stopnia rozwoju, tak że nie mamy do czynienia z efektami procesu

¹ Prof. zw. dr hab.

² Dr inż.

konwergencji w ujęciu globalnym. Można natomiast mówić o ograniczonej skali tego zjawiska, a zatem jego regionalizacji. Kluczowym elementem wydają się być instrumenty związane z prowadzoną polityką państwa na poziomie całej gospodarki, a także te, które są ukierunkowane bezpośrednio na sektor rolny. Należy także zwrócić uwagę na wzrost znacznie trudniejszych do kwantyfikacji czynników o charakterze jakościowym, związanych m.in. z: postępem technicznym, biologicznym, przekształceniami w infrastrukturze oraz innymi elementami otoczenia zewnętrznego, kształtującymi warunki rozwoju w samym rolnictwie

Metodyka badań

W analizie uwzględniono wskaźniki oparte na metodologii liczenia przyjętej przez OECD, umożliwiające porównanie systemów wsparcia w różnych krajach. Pozwalają one dokonać szczegółowej oceny stosowanych mechanizmów ingerencji i ich wpływu na podmioty gospodarcze a w szczególności na strukturę tworzenia i podziału dochodów w 5gospodarstwach rolnych. W ewaluacji posłużono się następującymi relacjami: PSE, CSE, TSE. **PSE – Producer Support Estimate** – przedstawia wartość rocznych transferów brutto od konsumentów i podatników do producentów rolnych, wspierającą dochody i wielkość produkcji producentów rolnych, mierzoną w cenach producenta. Wskaźnik ten obejmuje:

- wsparcie cenowe (MPS),
- płatności do produkcji,
- płatności historyczne,
- dopłaty do areалу i zwierząt gospodarskich, dopłaty do zużycia pośredniego,
- płatności ograniczające zaangażowanie bieżących środków produkcji,
- transfery budżetowe wspierające dochody rolnicze,
- pozostałe subwencje.

W ujęciu procentowym określa o ile dochody rolnicze, liczone w cenach brutto producenta, są wyższe o tych, które uzyskaliby producenci rolni bez wskazanych elementów wsparcia. Jest to podstawowy wskaźnik charakteryzujący wpływ transferów budżetowych na proces tworzenia dochodów w gospodarstwach rolnych. Pozwala ocenić jak duża wartość dochodów w rolnictwie jest wypracowywana samodzielnie na rynku a jaka część pochodzi z retransferu. **Współczynnik cenowego wsparcia – Market Price Support** (element PSE) określa roczną wartość transferów brutto od konsumentów i podatników do rolników z tytułu stosowanych narzędzi polityki budżetowej, co powoduje powstawanie luki pomiędzy cenami w danym kraju a zagranicą (ceny sprzedaży producenta brutto przeliczane są według parytetu

siły nabywczej pieniądza). Przedstawia wpływ zmiany poziomu cen w wyniku ingerencji poprzez politykę fiskalną na wielkość wypracowywanych w gospodarstwie rolnym dochodów.

CSE – Consumer Support Estimate – określa wartość rocznych transferów brutto od konsumentów do wartości towarów rolnych mierzonych w cenach producenta. Obejmuje: transfery od konsumentów do producentów, transfery od podatników do konsumentów, wartość dopłat do żywności. Wielkość ujemna CSE oznacza, iż następuje retransfer dochodów od konsumentów do rolników, odwrotna zależność implikuje, że system wspiera silniej konsumpcję finansowaną przez producentów rolnych.

TSE – Total Support Estimate – charakteryzuje łączną wartość wszystkich rocznych transferów brutto od podatników i konsumentów na wsparcie produkcji dochodów i konsumpcji produktów rolnych. Obejmuje PSE oraz transfery od podatników do konsumentów (jeden z elementów CSE).

Pozostaje problem wyboru kryteriów podziału krajów pod względem rozwoju gospodarczego. Ekonomia klasyczna wprowadziła istotne rozróżnienie pomiędzy wzrostem gospodarczym a rozwojem. Rozwój jest pochodną wzrostu gospodarczego, stąd za jeden z głównych wskaźników przyjmuje się dochód narodowy per capita. Nie może to być jednak jedyny kwantyfikatory tego zjawiska. Rozwój jest procesem znacznie bardziej złożonym i długofalowym, w którym kluczowe znaczenie odgrywają czynniki strukturalne, instytucjonalne i kulturowe [Piasecki 2003].

Analizą objęto kraje w latach 2001-2003 należące do OECD. Państwa te charakteryzują się zbliżonymi warunkami rozwoju gospodarczego (np. posiadają rynkowe gospodarki) oraz zbliżonym systemem sprawozdawczości, także w odniesieniu do polityki rolnej, co wynika z warunków przyjęcia do tego grona. Umożliwia to dokonanie analizy porównawczej, która w sytuacji znacznych różnic w sposobie funkcjonowania byłaby znacznie ograniczona. Kraje te zostały podzielone na dwie grupy w zależności od kształtowania się wskaźnika PKB per capita, znamionującego zamożność poszczególnych społeczeństw, a tym samym zdolność do retransferu środków (w ujęciu bezwzględny) do gospodarki żywnościowej. Przyjęto założenie, iż jest to jeden z istotnych determinantów zmian w poziomie, strukturze i wykorzystywanych narzędziach wsparcia. Do pierwszej grupy zaliczono: USA, kraje UE (do tego ugrupowania wliczono państwa, które w latach 2001-2003

były jego członkami³), a także pozostałe państwa o mniejszych rynkach wewnętrznych, nie należące do żadnego ścisłego ugrupowania: Japonia i Australia. Średnia wartość PKB per capita w tych gospodarkach wynosiła w 2004r. 31 925USD, co stanowiło 115,25 przeciętnej wartości w OECD (OECD 2005). Drugą grupę stanowiły kraje rozwijające się obejmujące: Koreę Pd., Meksyk i Turcję. Średnia PKB per capita w tym obszarze wynosiła 12 900 USD i było to 46,57% przeciętnej w krajach OECD (OECD 2005). Jak wspomniano rozwój jest pojęciem szerszym, nie tylko odzwierciedlającym się w zmianach dochodu per capita, dlatego też dodatkowo przy podziale wykorzystano wskaźnik HDI, który w podobny sposób pozwoliły podzielić wskazane kraje⁴.

Badania własne objęły okres 19 lata pomiędzy rokiem 1986 i 2004 tak, aby możliwe było uchwycenie długofalowych tendencji w systemach wsparcia gospodarki żywnościowej. W głównej mierze bazowały na materiałach statystycznych OECD.

Zmiany w strukturze wsparcia

W latach 1986-2004 w krajach OECD obserwowany był trwały wzrost produkcji rolnej średniorocznie o 0,81%, przy równoczesnym spadku cen realnych o 0,47%, powodującym pogorszenie dochodowości takiej działalności (OECD 2005). Przyrost ten był wolniejszy o 1,58pkt. w stosunku do zmian zachodzących w światowej produkcji rolnej. Malał, zatem udział rynków państw OECD w globalnej podaży. Nadal jednak miały one kluczowe znaczenie w podaży światowej, również dzięki posiadaniu dużych rynków wewnętrznych. Szczególnie wysoki wzrost był obserwowany w Australii (średniorocznie o 1,84%), Meksyku (1,78%) i Korei Pd. (1,77%). Spadek odnotowano jedynie w odniesieniu do Japonii, gdzie mieliśmy do czynienia z redukcją na poziomie 0,63% średniorocznie (tabela 1). W odniesieniu do lat 1980-1986 w UE zaobserwowano jednak wyraźne spowolnienie dynamiki wzrostu i lepsze dostosowanie podaży do popytu wewnętrznego. Malał także udział rolnictwa w tworzeniu dochodu narodowego brutto. Najszybszą redukcję odnotowano w państwach, w których wystąpiła najwyższa dynamika wzrostu PKB (Korea Pd. zmniejszenie o 6,8 pkt. i Turcja o 6,3 pkt., tabela 1). Nie oznaczało to zatem spadku produkcji rolnej (ta w badanych państwach utrzymywała się powyżej przeciętnej w krajach OECD, tabela 1), lecz szybszego rozwoju pozostałych segmentów gospodarki. Umożliwiało to odpływ zasobów do

³ Państwa UE potraktowano jako jeden organizm mimo istniejących różnic w poziomie PKB per capita i zaawansowaniu przekształceń rynków rolnych, ze względu na występowanie wspólnego rynku w obrębie produktów rolno-spożywczych i względnie jednolitego mechanizmu wsparcia, w dużej mierze niezależnego od sytuacji gospodarczej danego obszaru.

⁴ HDI – Human Development Index – obejmuje on trzy elementy: długość życia, poziom wykształcenia społeczeństwa, wielkość dochodu narodowego per capita [Human... 2004]. Pewna rozbieżność dotyczy Turcji, która została zaliczona w tym raporcie do niższej kategorii krajów, jednak pod względem udziału rolnictwa i wielkości PKB osiąga wartości zbliżone do Meksyku.

pozostałych segmentów gospodarki i zwiększenie retransferów. Równocześnie jednak w państwach tych utrzymywał się nadal wysoki udział rolnictwa w strukturze gospodarki, a zatem był to w pewien sposób przejaw konwergencji gospodarczej i zbliżenia znaczenia rolnictwa w gospodarce, mierzonego wkładem w PKB do krajów wysokorozwiniętych. W latach 2002-2004 nastąpiło wyraźne zmniejszenie dysproporcji pomiędzy znaczeniem tego sektora w poszczególnych państwach. Średni udział uległ zmniejszeniu z 6,7% w PKB do 3,9%, a współczynnik zmienności obniżył się o 2,34 pkt. W UE-15 udało się już wcześniej znacząco ograniczyć rolę rolnictwa, poprzez przekształcenia strukturalne i przy utrzymaniu trwałego wzrostu produkcji [CAP... 2000], dlatego też zmiany miały mniejszą amplitudę.

Tabela 1. Zmiany w wynikach i znaczeniu produkcji rolnej w analizowanych krajach

Table 1. Changes in the economic performance and the role of agriculture in analyzed countries

Państwo	Dynamika wzrostu produkcji rolnej	Udział rolnictwa w eksporcie		Udział rolnictwa w imporcie		Relacja pomiędzy produkcją a konsumpcją wewnętrzną	
	1990-2004	1986-1988	2002-2004	1986-1988	2002-2004	1986-1988	2002-2004
Australia	129	18,4	12,7	1,2	1,3	26,8	30,6
Japonia	91	0,1	0,0	7,9	5,7	127,5	149,5
Korea	123	0,5	0,2	3,6	3,1	105,5	129,1
Meksyk	128	3,8	3,0	6,0	4,6	93,2	97,8
Turcja	112	15,7	4,7	1,8	2,2	81,4	89,2
UE	102	5,7	3,8	6,7	4,3	89,4	99,1
USA	117	8,6	5,4	2,0	1,8	93,9	93,2

Źródło: opracowanie własne na podstawie: [Agricultural... 2004], [OECD... 2005], [www.fao.datebase.com 20.05.2006].

Zwiększenie produkcji nie oznaczało wcale pogłębienia nierównowagi podażowej na rynkach rolnych w tych państwach, gdyż było determinowane przede wszystkim wzrostem popytu krajowego. Popyt na produkty rolne w krajach OECD zwiększał się aż o 1,13%, wyprzedzając wzrost produkcji rolnej o 0,32 pkt. Bez uwzględnienia wymiany handlowej oznaczało to coraz lepsze zbilansowanie wewnętrznych rynków rolnych. Globalny stopień zrównoważenia (mierzony relacją między popytem wewnętrznym na produkty rolne a krajową produkcją rolną) zmniejszył się z 87,91% w latach 1986-1988 do 93,13% w latach 2002-2004. Najszybsze zbliżenie uzyskano na rynku UE, gdzie nastąpiła redukcja dysproporcji z poziomu 89,37% do 99,11%, przy równoczesnej zmianie struktury eksportu i importu, a zatem poprzez lepsze dostosowanie nie tylko w ujęciu wolumenowym, ale także strukturalnym. Podobne zjawisko obserwowano w odniesieniu do Meksyku (93,17% i 97,84%) oraz Turcji (81,39% i 89,22%). Bardzo szybkiemu pogłębieniu uległa nierównowaga

w odniesieniu do Korei Pd. (o 23,64 pkt.) i Japonii (22,07 pkt.). We wszystkich badanych krajach obserwowano redukcję produkcji rolnej w eksporcie, najszybszą w odniesieniu do tych krajów, w których udział ten na początku okresu był najwyższy (Turcja o 11 pkt., Australia o 5,7 pkt., tabela 1). W odniesieniu do importu takie zjawisko nie było już tak powszechne. Spadek występował we wszystkich krajach, oprócz tych, w których odnotowano najwyższą stopę redukcji w eksporcie. Oznaczało to zatem silne otwieranie się tych gospodarek na wymianę zewnętrzną i w konsekwencji pogorszenie salda wymiany towarami rolnymi. W UE redukcja udziału rolnictwa w eksporcie była o 0,5 pkt. wolniejsza niż w imporcie, a zatem utrzymano korzystną dla rolnictwa asymetrię w wymianie.

Tabela 2. Zmiany w wielkości i strukturze PKB

Table 2. Changes in value and structure of GDP

Państwo	Dynamika wzrostu PKB	PKB per capita w USD		Udział rolnictwa w tworzeniu PKB	
	1990-2004	1990	2004	1986-1988	2002-2004
Australia	103,4	16 077	30 200	4,3	12,7
Japonia	101,7	18 944	29 600	2,8	0,0
Korea	105,3	8 144	20 900	10,4	0,2
Meksyk	102,8	6 136	10 100	6,1	3,0
Turcja	103,9	4 677	7 700	18,2	4,7
UE-15	101,2	13 406	28 700	3,3	3,8
USA	103,0	16 201	39 700	1,8	5,4

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: [OECD... 2005], [www.lysander.sourceoecd.org]

W latach 2002-2004 we wszystkich badanych krajach obserwowany był spadek stopy wzrostu PKB w stosunku do lat 1986-1988 z 2,30% do 1,63%. Proces ten był widoczny zwłaszcza w doniesieniu do UE i Japonii. Miało to zatem wymiar globalny i wiązało się z osłabieniem koniunktury światowej. Równocześnie państwa te notowały ponadprzeciętny poziom PKB per capita i w okresie tym uległ on dalszemu zwiększeniu, wskazując na pogłębienie procesu nierównowagi dochodowej (tabela 2). Spowolnieniu wzrostu gospodarczego towarzyszyło zjawisko narastania stopy bezrobocia, generując niekorzystne skutki społeczne, osłabiając przepływ zasobów pracy w gospodarce. Wzrost poziomu płac realnych wskazywał na przesunięcie w kierunku kapitałochłonnych metod produkcji a równocześnie powodował presję na zwiększenie dysparytetu dochodów w rolnictwie.

Tabela 3. Struktura systemu wsparcia w analizowanych krajach
Table 3. Structure of the agricultural support regime in analyzed countries

Państwo	PSE		MPS		TSE		CSE	
	1986-1988	2002-2004	1986-1988	2002-2004	1986-1988	2002-2004	1986-1988	2002-2004
Australia	8	4	50,1	1,9	0,8	0,3	-8	-2
Japonia	61	58	89,6	90,1	2,3	1,4	-58	-50
Korea	70	63	99,0	92,6	9,3	3,5	-66	-60
Meksyk	28	21	83,3	53,5	3,0	1,2	-23	-15
Turcja	16	25	69,8	77,5	3,9	4,4	-16	-22
UE	41	34	86,9	54,8	2,8	1,2	-38	-21
USA	22	17	38,7	35,3	1,3	0,9	-3	6

Źródło: opracowanie własne na podstawie: [Agricultural... 2005]

Przedstawione zmiany w poziomie równowagi na rynkach rolnych były w znacznym stopniu determinowane przekształceniami zachodzącymi w polityce gospodarczej państw OECD, nakierowanej na sektor rolno-żywnościowy. Mieliśmy do czynienia z dwoma tendencjami. Następował wzrost łącznych nakładów na sferę gospodarki żywnościowej w ujęciu bezwzględny. Dynamika tego procesu w latach 1986-2004 ulegała stopniowemu wyhamowaniu, a jej średnioroczna wartość wynosiła 0,76%. Była, zatem o 0,05 pkt. niższa niż przyrost samej produkcji mierzonej w cenach producenta. Nie stanowiła tym samym odosobnionego stymulatora podnoszenia produktywności w tym obszarze gospodarki i nie była jedynym bodźcem do wzrostu produkcji. Nastąpiły natomiast znaczące zmiany w zakresie struktury wsparcia. Mimo tych przekształceń nie mieliśmy do czynienia ze zmianą dysproporcji w poziomie wsparcia pomiędzy poszczególnymi krajami. Łącznie w państwach OECD poziom wzmocnienia dochodów rolnych retransferami od konsumentów i podatników uległ zmniejszeniu z 37% do 31% w badanym okresie. Osłabiło to impulsy do wzrostu produkcji i powodowało lepsze dostosowanie podaży do popytu rynkowego. Poziom dysproporcji pomiędzy poszczególnymi krajami wysokorozwiniętymi nie uległ jednak zmniejszeniu, gdyż redukcja wynosiła przeciętnie 4pkt. Ograniczeniem dla wzrostu były porozumienia w ramach GATT, zmniejszające możliwości wprowadzania nowych instrumentów. W łącznym rozrachunku nie następowało wyraźne zbliżenie, widoczna była natomiast redukcja dysproporcji pomiędzy poszczególnymi grupami państw (UE – Turcja, Japonia – Korea Pd., Meksyk – USA, tabela 3). Zbliżenie miało wymiar subregionalny.

Oznaczało to dostosowywanie systemów wsparcia do najbliższych partnerów a także państw, z którymi kraje te są powiązane układami integracyjnymi.

Spadła intensywność przepływów strumieni retransferów, gdyż równocześnie osłabieniu uległy płatności od podatników na rzecz konsumentów z 54,05% do 51,71% (OECD 2005). Głównym czynnikiem była redukcja retransferów od konsumentów o 6,42%. Wzrosły natomiast przepływy od podatników do producentów o 70,18%, w tym również od podatników do konsumentów o 43,77%. Wprowadzono impulsy zwiększające popyt na rynku krajowym. Podstawowym mechanizmem było obniżenie poziomu cen względnych (w stosunku do cen światowych), kreujące wzrost zapotrzebowania. Najsilniejszy zakres redukcji odnotowano w krajach UE (o 38 pkt.). Mimo tych zmian w Japonii i UE ceny nadal były utrzymywane znacznie powyżej średniej światowej [Kułyk 2005], nie generowały zatem tak silnie przyrostu popytu i poprawy konkurencyjności cenowej w ujęciu międzynarodowym. Nie pozwoliło to poprawić bilansu handlowego w zakresie produkcji rolnej, lecz jedynie osłabić tempo jego pogorszenia. Kluczowe znacznie odgrywało natomiast wygenerowane tempo wzrostu gospodarczego, pozwalające na przesunięcie bariery popytowej [Czyżewski i Kułyk 2004]. To właśnie w tych państwach, które osiągnęły najwyższy poziom przyrostu PKB, występowały korzystne dostosowania podażowe. Ograniczeniem był wysoki poziom PKB per capita, który osłabiał (poprzez niską elastyczność dochodową⁵) wzrost popytu na produkty rolne (tabela 2).

Nastąpiła redukcja względnego wskaźnika TSE w wszystkich analizowanych krajach, najszybszy w odniesieniu do Korei Płd. (5,8 pkt., tabela 3), Meksyku (1,8 pkt.) i UE (1,6%). Było to jednak implikowane wzrostem dochodu narodowego wypracowywanego w innych segmentach gospodarki, ponieważ redukcja pozostawała poniżej wzrostu PKB. Największa dysproporcja pomiędzy zmianami PKB i TSE wystąpiła w USA, równocześnie jednak spadek TSE w tym kraju był najniższy, co pozwalało utrzymać przyrost wsparcia w ujęciu bezwzględnym. Kluczowym elementem przekształceń było stopniowe odchodzenie od wsparcia cenowego (MPS, tabela 3) na rzecz dopłat do zasobów. Proces ten był wyjątkowo silny w odniesieniu do Australii, UE i Meksyku. Pozwoliło to znacząco poprawić konkurencyjność cenową, zarówno w odniesieniu do rynku światowego (a zatem umożliwiało utrzymanie eksportu) a także wewnętrznego (poprzez wykorzystanie współczynnika elastyczności cenowej). W wszystkich tych krajach umożliwiło to utrzymanie przyrostu produkcji rolnej, jednak głównie w oparciu o rynek wewnętrzny. Jest to zgodne z teorią

⁵ Efekt ten był zwłaszcza w odniesieniu do USA, które odnotowały PKB per capita w 2003r. o 48,37% powyżej średniej w krajach OECD.

chłonności rynków [Blaug 2000], które stanowią podstawę do ekspansji zewnętrznej. Jedynie niewielkie zmiany zachodziły w systemach azjatyckich, gdzie zachowano dominację wsparcia cenowego. Przyczyniało się to do spadku produkcji na rynku japońskim, w szczególności w warunkach utrzymywania się stagnacji gospodarczej (tabela 1). Niewielkie zmiany zachodziły w mechanizmie wsparcia Stanów Zjednoczonych, jednak tam przekształcenia zostały zapoczątkowane znacznie wcześniej [Tomczak 2004]. Pozostałe systemy podążały zatem w jakimś stopniu za tymi przekształceniami. Nastąpiło wyraźne zbliżenie pomiędzy rozwiązaniami stosowanymi w UE i USA. W konsekwencji zmniejszeniu uległy koszty ponoszone przez konsumentów (redukcja CSE, tabela 3), na rzecz wzrostu obciążeń w stosunku do podatnika. Najsilniejsza redukcja wystąpiła w krajach UE (o 17 pkt., tabela 3), USA (o 9 pkt.). Nadal jednak konsumenci ponosili koszty stosowanego systemu wsparcia. Zwiększenie dochodu narodowego per capita umożliwiało zmniejszenie udziału produktów rolnych w koszyku dóbr nabywanym przez konsumenta, a zatem korzyści dla tej grupy były znaczące. W odniesieniu do USA całość kosztów pokrywali podatnicy. Dodatkowo, poprzez zakupy produktów rolnych, następował retransfer dochodów od podatników do konsumentów (w latach 2002-2004 wskaźnik CSE był dodatni). Korzyści z takiego rozwiązania odnosili zatem zarówno producenci jak i konsumenci.

Podsumowanie

Przeprowadzona analiza w latach 1986-2004, na wybranej grupie państw pozwoliła przedstawić następujące konkluzje:

- Nastąpił nieznaczny wzrost nakładów na sektor rolno-żywnościowy w poszczególnych krajach, nie zmieniający dysproporcji pomiędzy badanymi państwami; Ograniczenie stanowiły kolejne porozumienia w ramach GATT; Wielkość wsparcia w dużym stopniu uzależniona była zatem od wcześniejszych wyników i determinowana była poziomem dochodu per capita, zaawansowaniem przekształceń strukturalnych w rolnictwie (np. Australia wykazywała względnie niskie poziomy retransferów) oraz udziałem rolnictwa w tworzeniu PKB (jego zmniejszenie pozwalało zwiększać strumienie finansowe do tego sektora);
- Odnotowano wzrost znaczenia retransferów od podatników do producentów rolnych, przy równoległym zmniejszeniu płatności od konsumentów do producentów; Pozwoliło to utrzymać rozwój analizowanego obszaru gospodarki; Obniżeniu uległa intensywność tych strumieni, lecz zachowano istniejące dysproporcje w poziomie wsparcia pomiędzy poszczególnymi krajami;

- Wzrost popytu wewnętrznego i konkurencyjności międzynarodowej produkcji w krajach wysokorozwiniętych był realizowany poprzez redukcję wsparcia cenowego i w konsekwencji dopuszczenie do szybszego ich spadku; Uzyskano też lepsze zrównoważenie rynków krajowych; Wzmocniło to oddziaływanie polityki prospołecznej i zmniejszyło przyrost kosztów polityki wsparcia;
- W rozwoju rolnictwa kluczowe znacznie odgrywały zmiany zachodzące na rynku wewnętrznym, implikowane wykreowaną ścieżką wzrostu gospodarczego i jego charakterem, zwłaszcza w odniesieniu do absorpcji czynnika pracy;
- Wielkość retransferów była, w pewnej mierze, uzależniona od poziomu PKB per capita, jednak dostosowania zachodzące w strukturze wsparcia w poszczególnych krajach silniej były powiązane ze zmianami zachodzącymi u najbliższych partnerów handlowych a nie uzyskanym poziomem rozwoju gospodarczego, co jest przesłanką dla tezy o regionalizacji polityki rolnej.

Literatura

- Agricultural Policies in OECD Countries. Monitoring and Evaluations. (2004). OECD, Paryż.
- Blaug M. (2000): Teoria ekonomii. Ujęcie retrospektywne, Warszawa.
- CAP Reform, Rural Development. (2000). Report, European Commission, Luksemburg.
- Czyżewski A., Kułyk P. (2004): Wzrost gospodarczy jako czynnik przekształceń w gospodarce żywnościowej w Polsce okresu transformacji, *Roczniki Naukowe SERiA* t. 3.
- Factors conditioning the transfer efficiency of agricultural support. (1996). OECD, Paryż.
- Human Development Report. (2004). ONZ.
- Kułyk P. (2005): Handel zagraniczny towarami rolno-spożywczymi w Polsce po 1990 roku. *Management* t. 9, nr 2.
- OECD in figures. Statistics on the member countries. (2005). OECD, Paryż.
- Piasecki R. (2003): Ewolucja ekonomii rozwoju a globalizacja, *Ekonomista* 2.
- Tomczak F. (2004): Od rolnictwa do agrobiznesu: transformacja gospodarki rolniczo-żywnościowej Stanów Zjednoczonych Ameryki Północnej, SGH, Warszawa.
- www.lysander.sourceoecd.org
- www.fao.datebase.com, 20.05.2006

Abstract. Transition of agricultural policy in the high and medium developed countries is presented. In the first part, the flows of transfers and their importance for the support regime as well as indicators presenting the structure of transfers are described. In the second part, attention is paid to the situation in agricultural markets and agricultural policy in selected high and medium developed countries. An increase of the role of transfers from taxpayers to producers and a decline of transfers from consumers to producers is observed. Differences among countries are noted. The development of agriculture is determined by the internal market and especially by economic growth. We can distinguish some regional models of agricultural policy.

Key words: agriculture, state interventionism

Franciszek Kapusta¹

Katedra Ekonomiki i Organizacji Rolnictwa

Akademia Ekonomiczna we Wrocławiu

UWARUNKOWANIA STRATEGII ROZWOJU POLSKIEGO ROLNICTWA W RAMACH UNII EUROPEJSKIEJ

CONDITIONS FOR STRATEGY OF POLISH AGRICULTURAL DEVELOPMENT IN THE EU

Synopsis. W opracowaniu poddano analizie pozycję rolnictwa polskiego w Unii Europejskiej (25). Ma to stanowić podstawę wyjścia do konstruowania strategii jego rozwoju. Mówiąc o strategii miano na myśli strategię w ujęciu pozycja, czyli umiejscowienie polskiego rolnictwa na tle rolnictwa państw Unii. Pod względem poziomu myśłano o strategii funkcjonalno-operacyjnej obejmującej podejmowanie decyzji, które ukierunkowują działania w obszarze wsi i rolnictwa. Rolnictwo polskie już obecnie stanowi ważną część rolnictwa Unii, a po podwyższeniu produktywności roślin i zwierząt do poziomu średniego w Unii, pozycję tę jeszcze bardziej poprawi.

Słowa kluczowe: rolnictwo, rozwój, strategia, uwarunkowania, zasoby

Wstęp

Polska stała się członkiem Unii Europejskiej, ze wszystkimi z tego faktu płynącymi konsekwencjami; zarówno pozytywnymi jak i negatywnymi. Rolnictwo polskie zostało objęte zasadami Wspólnej Polityki Rolnej (WPR). Rolnictwo polskie zmuszone jest do wkomponowania się w już funkcjonujące rolnictwo w ramach Unii (15) oraz rolnictwo państw, które dołączyły do Unii. Zagadnienie uwarunkowań tworzenia strategii rozwoju wsi i rolnictwa jest podejmowane coraz częściej w literaturze i działaniach prognostycznych [Podstawy...2003; Wilkin 2004; Kapusta 2003, s. 83-96; Kapusta 2005, s. 57-67].

Świadczy to, że zagadnienie jest ważne i wymaga pilnego rozważenia w aspekcie współpracy państw – członków Unii (25).

Tworzenie strategii rozwoju wsi i rolnictwa jest zagadnieniem bardzo złożonym ponieważ wiąże się z wyborem kierunków rozwoju obszarów wiejskich, miejscem rolnictwa i rolą rolników w tym rozwoju, koniecznością restrukturyzacji gospodarstw rolnych i podmiotów otoczenia rolnictwa przy silnym zróżnicowaniu regionalnym zarówno wsi jak i rolnictwa.

Cel, zakres opracowania oraz źródła materiałów badawczych

Celem opracowania jest ukazanie ważniejszych uwarunkowań, które należy brać pod uwagę przy konstrukcji strategii rozwoju polskiego rolnictwa w ramach UE (25). Zostanie więc scharakteryzowany zasięg rolnictwa, jego funkcje w polskiej gospodarce, zasoby czynników produkcji (ziemi i pracy w ujęciu ilościowym i jakościowym) oraz tendencje ich zmian, koncepcje rolnictwa i ich charakterystyka.

¹ Prof. dr hab., ul. Komandorska 118/120, 53-345 Wrocław, email: kapusta@manager.ae.wroc.pl

Strategia o której mowa jest różnie w literaturze formułowana. I tak np. Mintzberg stwierdza, że „... słowo strategia było używane domyślnie na wiele różnych sposobów, nawet jeżeli tradycyjnie definiowano je tylko w jeden sposób” [Mintzberg 1995, s. 13-21]. Autor ten proponuje więc definiować strategię jako:

- manewr (*ploy*), czyli „specyficzny sposób na przechytrzenie przeciwnika lub konkurenta”,
- wzorzec (*pattern*), czyli „wiązkę działań (demonstracyjnych) i wynikających z nich zachowań zamierzonych i niezamierzonych”,
- pozycję (*position*), czyli „środki służące umiejscowieniu przedsiębiorstwa w jego »otoczeniu«” (tak definiowana strategia staje się siłą, którą przedsiębiorstwo przeciwstawia wszystkim siłom zewnętrznym konkurencyjnym, współdziałającym, ekonomicznym, etycznym, prawnym, politycznym wobec których staje),
- perspektywę (*perspective*), czyli koncepcję lub trwały sposób postrzegania świata „...należy pamiętać, że nikt nigdy nie zobaczył ani nie dotknął strategii; każda strategia jest pomysłem, wytworem czyjejś wyobraźni: pomyślanym jako zamiar uregulowania pewnego zachowania przed jego zajściem bądź rozumianym jako wzorce pozwalające zachowanie, które właśnie nastąpiło”.

Czynione rozważania w pracy mają na myśli tworzenie strategii w trzecim ujęciu (pozycja); chodzi o umiejscowienie polskiego rolnictwa na tle rolnictwa w państwach Unii Europejskiej (25). Pod względem poziomu odnoszą się do strategii funkcjonalno-operacyjnej obejmującej podejmowanie decyzji, które ukierunkowują działania w obszarze wsi i rolnictwa. Celem jest zastanowienie się i poszukiwanie odpowiedzi na pytanie: jak możemy najlepiej wykorzystać naszą wiedzę, umiejętności i kompetencje, aby stworzyć trwałe podstawy rozwoju polskiego rolnictwa w ramach UE, a równocześnie realizować koncepcję zrównoważonego rozwoju wsi i rolnictwa.

W tym opracowaniu zostanie skupiona uwaga na diagnozie rolnictwa polskiego i jego otoczenia i częściowo na wyborze rynków i produktów.

Opracowanie ma charakter analizy porównawczej, do napisania którego wykorzystano materiały statystyczne GUS oraz literaturę przedmiotu. Zgromadzony materiał został opracowany i zinterpretowany przy pomocy metod: statystycznej, porównawczej, monograficznej i opisowej.

Wieś i rolnictwo w Polsce i jego miejsce w Unii Europejskiej

Polska jest krajem średniej wielkości w skali świata, natomiast w Unii Europejskiej (25) jej powierzchnia stanowi 7,9%, zaś ludność 8,4%, co plasuje ją na 6 miejscu (tab. 1).

Tabela 1. Udział i miejsce rolnictwa Polski w Unii Europejskiej w 2004 r.

Table 1. Share and place of Polish agriculture in the EU in 2004.

Charakterystyka	Udział Polski (w %)	Miejsce Polski
Powierzchnia	7,9	6
- w tym użytki rolne	10,6	3
Ludność	8,4	6 ¹
- w tym rolnicza	13,9	1
- ludność aktywna zawodowo w rolnictwie	19,4	1
Produkcja		
zbóż razem	10,3	3
- pszenicy	7,2	4
- żyta	43,5	1
- jęczmienia	5,8	6
- owsa	16,5	1
ziemniaków	21,2	1
buraków cukrowych	9,8	3
rzepaku i rzepiku	10,9	3
lnu (włókno)	0,6	6
warzyw	8,9	4
owoców razem	5,4	4
- jabłek	20,4	1
tytoniu	8,7	4
mięsa razem	7,6	5
- wołowe i cielęce	3,9	8
- wieprzowe	9,1	4
- drobiowe	8,6	6
mleka krowiego	8,3	4
jaj kurzych	8,2	7
Pogłowie		
- bydła	6,1	7
- trzody chlewnej	11,2	3

¹ 2003 r.

Źródło: [Rocznik statystyczny rolnictwa... 2005, s. 462-479, 68, 223; Rocznik statystyczny Rzeczypospolitej... 2004, s. 739 i na t] i obliczenia własne.

Według klasyfikacji polskiej obszary wiejskie to terytorium pozostające poza granicami administracyjnymi miast zajmujące 93,2% powierzchni, a zamieszkałe przez 38,5% ludności [Rocznik statystyczny rolnictwa... 2005, s. 70, 81]. Natomiast w Unii Europejskiej i OECD o rozróżnieniu pomiędzy obszarami wiejskimi i miastami decyduje gęstość zaludnienia. W UE za obszar wiejski uznaje się tereny o wskaźniku zagęszczenia ludności poniżej 100 osób na km², a w OECD poniżej 150. Dlatego według kryteriów UE obszary wiejskie w Polsce stanowią 83,0% i są zamieszkałe przez 32,8%, zaś według OECD stanowią 91,7% powierzchni, a są zamieszkałe przez 35,0% ludności [Podstawy ...2003, s. 24].

Przeciętne zagęszczenie ludności w Polsce jest niewielkie i wynosi 122 osoby/km², zaś na wsi 50 osób/km² i jest bardzo zróżnicowane regionalnie (od 24 w woj. zachodniopomorskim do 121 w woj. małopolskim) [Rocznik statystyczny rolnictwa... 2005, s. 81].

Użytki rolne stanowią 52,2%, grunty leśne oraz zadrzewione i zakrzewione 29,9%. Obszary chronione stanowią 32,5%, co daje na 1 mieszkańca 2664 m². Prawie wszystkie te użytki znajdują się na obszarach wiejskich. Obszary te stanowią podstawę rozwijania różnorodnej działalności gospodarczej wykorzystując środowisko przyrodnicze. Od dawna najszerzej wykorzystuje się tę przestrzeń do działalności rolniczej i leśnej.

Współcześnie wieś polska pełni trzy podstawowe funkcje: mieszkalną i turystyczną, produkcyjną i usługową oraz ekologiczną.

Polska zajmuje w UE: pod względem powierzchni użytków rolnych (u.r.) 3 miejsce, po Francji i Hiszpanii, zaś gruntów ornych (g.o.) 2, po Francji. Natomiast pod względem powierzchni żywieniaowej plasuje się na dalszym miejscu: użytków rolnych (43 ary/1 mieszkańca) miejsce 8, a gruntów ornych (33 ary) miejsce 6. Należy zaznaczyć, że ziemia rolnicza w Polsce jest niższej jakości niż średnio w UE (ok. 40%). W Polsce jest 72,1% użytków rolnych zmeliorowanych i wymagających melioracji. Niewielki jest obszar nawadnianych użytków rolnych (0,5%), wobec 29,0% w Holandii, 17,8% we Włoszech, 16,9% w Grecji i 15,7% w Portugalii [Rocznik statystyczny rolnictwa... 2005, s. 439-485]. Tak więc produkcja rolnicza w Polsce w wysokim stopniu jest zależna od warunków klimatycznych. W tym miejscu należy zaznaczyć, że w Polsce zużywa się niewielkie ilości nawozów mineralnych (NPK), 93,6 kg/ha u.r. (9 pozycja w UE), przy stosunkowo wysokim zużyciu nawozów organicznych, niskim zużyciu środków ochrony roślin (substancji aktywnej) równym 0,7 kg/ha g.o. oraz szerokim stosowaniu zmianowania roślin. Ponadto w produkcji zwierzęcej zużywa się duże ilości pasz gospodarskich i pasz treściwych z wysoką zawartością surowców roślinnych. Wszystko to stwarza przesłanki uzyskiwania produktów rolniczych dobrej jakości pod względem zawartości składników odżywczych i pod względem smakowym.

W Polsce są duże zasoby pracy w rolnictwie równe 19,4% zasobów całej Unii, również duża jest liczba ludności rolniczej, 13,9% ludności kraju. Na uwagę zasługuje fakt, że pracujący w rolnictwie polskim charakteryzują się korzystną strukturą pod względem wieku i stale wzrastającym stopniem wykształcenia. I tak, wykształcenie użytkowników gospodarstw indywidualnych mierzona poziomem wykształcenia (szkolnego) wzrasta i w 2002 r. wynosiło w % (w nawiasie dane z 1996 r.): wyższe 6,2 (3,6), średnie i policealne 25,2 (19,4), zasadnicze zawodowe 33,8 (29,3), podstawowe 31,6 (40,8), niepełne podstawowe i bez wykształcenia szkolnego 3,2 (6,9) [Rocznik statystyczny rolnictwa... 2005, s. 96].

Rolnictwo polskie jest znaczącym producentem podstawowych produktów rolniczych i zajmuje w UE wysoką pozycję. Pierwszą pozycję zajmuje w produkcji zbóż razem oraz żyta i owsa, ziemniaków i jabłek. W pozostałych produktach plasuje się również wysoko, do 8 pozycji (tab. 1).

Należy zaznaczyć, że potencjalne możliwości poprawy pozycji rolnictwa polskiego w Unii są duże, ponieważ pod względem produktywności roślin i zwierząt plasuje się na niskich pozycjach (tab. 2).

Tabela 2. Plony roślin i produktywność zwierząt w Polsce i w krajach Unii Europejskiej (25) w 2004 r.
Table 2. Yields and productivity of animals in Poland and in the EU(25) countries in 2004

Wydajność	Produkcyjność w Polsce	Miejsce Polski
Plony podstawowych roślin w dt/ha		
Zbóż	35,4	20
- pszenicy	42,8	14
- żyta	27,6	14
- jęczmienia	35,2	15
ziemniaków	196	19
buraków cukrowych	428	16
Mięsa od 1 sztuki kg		
Bydła	160	23
trzody chlewnej	85	13
Udój mleka od 1 krowy, litrów/rok	4204	22

Źródło: Rocznik statystyczny rolnictwa... 2005, s. 466-472, 483] i obliczenia własne

Inne ujęcie pozycji rolnictwa polskiego, to produkcja podstawowych produktów roślinnych i zwierzęcych na 1 mieszkańca (tab. 3).

Tabela 3. Produkcja podstawowych produktów roślinnych i zwierzęcych w kg na 1 mieszkańca w UE(25) i Polsce w 2004 r.
Table 3. Production of basic animal and plant products in kg per capita in the EU(25) and in Poland in 2004

Produkt	Unia Europejska (25)	Polska	Wskaźnik (UE = 100%)
Zboża ogółem	635	776	122
- pszenica	298	259	87
- żyto	22	112	509
- jęczmień	135	93	69
Ziemniaki	148	366	247
Buraki cukrowe	275	333	121
Warzywa	139	146	105
Owoce	142	92	65
- jabłka	27	66	244
Mięso i podroby ^a	92,7	88,8	96
- wołowe ^a	17,6	8,3	47
- wieprzowe ^a	27,5	57,3	208
- drobiowe ^a	23,1	20,4	88
Mleko krowie	312,5	308,9	99
Jaja kurze	13,5	13,3	99

^a Dane dla 2003 r.

Źródło: [Rocznik statystyczny rolnictwa... 2005, s. 466-472; Rocznik statystyczny Rzeczypospolitej... 2005, s. 744-745] i obliczenia własne

Polska zajmuje poważną pozycję w wytwarzaniu na 1 mieszkańca: zbóż, w tym żyta, ziemniaków, buraków cukrowych (mniejsza ich cukrowość w Polsce), warzyw, jabłek, i mięsa wieprzowego. W produkcji mleka krowiego i jaj kurzych minimalnie ustępuje średniej w Unii. Bardzo mało produkuje się w Polsce: jęczmienia, owoców ogółem, mięsa wołowego, pszenicy i mięsa drobiowego. Podniesienie niskiej w Polsce produktywności roślin i zwierząt spowodowałoby znaczącą poprawę pozycji Polski w Unii.

Koncepcje rolnictwa w teorii i praktyce

W teorii i praktyce kształtują się następujące koncepcje rolnictwa:

1. Rolnictwo konwencjonalne (uprzemysłowione), nastawione na maksymalizację produkcji i zysku przez producenta rolnego. W tym modelu rolnictwa preferuje się zużywanie dużej ilości przemysłowych środków produkcji (nawozów mineralnych, środków ochrony roślin, komponentów do pasz pochodzenia przemysłowego, maszyn substytuujących ubywające zasoby pracy itp.). Rozwój takiego rolnictwa w prawdzie zapewnił odpowiednie tempo produkcji rolniczej zabezpieczające potrzeby konsumpcyjne na wystarczającym poziomie, a nawet nadwyżki żywności, ale nie rozwiązał sytuacji dochodowej ludności rolniczej i wywołuje cały szereg ujemnych zjawisk w środowisku przyrodniczym.

Istnienie nadprodukcji rolniczej i zagrożenia ekologiczne skłaniają do poszukiwania nowych koncepcji rozwoju rolnictwa i jego roli w środowisku wiejskim.

2. Rolnictwo ekologiczne. Znajduje się ono na przeciwnym biegunie rolnictwa konwencjonalnego. Wieloaspektowy charakter tego rolnictwa dobrze oddaje uogólnienie wypracowane przez wspólną Komisję Kodeksu Żywnościowego FAO i WHO: „Rolnictwo ekologiczne to całościowy system gospodarowania, wspierający bioróżnorodność, cykle biologiczne i biologiczną aktywność gleby. Opiera się na niskich nakładach zewnętrznych oraz niestosowaniu nawozów sztucznych i pestycydów; uwzględnia również fakt, iż regionalne uwarunkowania wymagają tworzenia systemów lokalnych. Rolnictwo ekologiczne gwarantuje jedynie, że w produkcji nie stosowano środków agrochemicznych, nie może jednak zagwarantować całościowego braku pozostałości środków chemicznych, z uwagi na ogólne zanieczyszczenie środowiska. W przypadku wystąpienia takich pozostałości, ich poziomy są znacznie niższe niż dopuszczalne progi zanieczyszczeń w produktach rolniczych i surowcach spożywczych. Wymogi odnoszące się do żywności wytworzonej metodami ekologicznymi wyróżniają ją spośród pozostałych produktów rolniczych tym, że sposób produkcji jest istotną częścią identyfikacji, oznakowania i reklamy. W środowiskach związanych z tą formą gospodarowania przyjęł się termin rolnictwo »organiczne«; w użyciu są także inne terminy, jak

»biologiczne« i »ekologiczne«, które przybliżają istotę tego systemu” [Sołtysiak 1998, s. 690]. Rolnictwo ekologiczne w Polsce zostało prawnie usankcjonowane w 2001 r. w Ustawie o rolnictwie ekologicznym [Ustawa... 2001]. Ustawa ta określiła wymogi co do warunków prowadzenia produkcji rolniczej metodami ekologicznymi, systemu kontroli i certyfikacji tej produkcji oraz obrót produktami rolnictwa ekologicznego i ich znakowanie.

W Polsce termin i system gospodarowania ekologicznego został upowszechniony pod koniec lat osiemdziesiątych XX w. Do chwili obecnej nie przybrał większych rozmiarów; przeciwnie niż w niektórych krajach UE. Rolnictwo ekologiczne zajmuje w Polsce ok. 50 tys. ha, tj. ok. 0,3% u.r., podczas gdy np. w Austrii 11,6%, Finlandii 7,0% i Danii 6,5% [Rocznik statystyczny rolnictwa... 2005, s. 484-485].

Szczególne działania produkcyjne tego rolnictwa służą realizacji trzech podstawowych celów [Sołtysiak 1998, s. 692]: 1) zachowanie wysokiego poziomu próchnicy warunkującej żyzność gleby, 2) utrzymanie równowagi biologicznej w środowisku produkcji rolniczej dzięki pielęgnowaniu bioróżnorodności, 3) dążenie do zamknięcia obiegu materii w gospodarstwie poprzez zrównoważenie produkcji roślinnej i zwierzęcej, czyli samowystarczalność paszowo-nawozowa. Należy mieć świadomość, że popyt na produkty ekologiczne z racji wyższej ceny (15-30% od żywności standardowej) jest ograniczony, co determinuje możliwości rozwoju tego rolnictwa. Popyt na żywność ekologiczną zgłasza 15-25% konsumentów skandynawskich, Niemiec, Austrii, Holandii, Szwajcarii, przy czym podaż nie nadąża za popytem. W eksporcie należy upatrywać szersze możliwości produkcji ekologicznej w Polsce.

3. Rolnictwo zrównoważone. Cechą tego rolnictwa jest [Woś 1998, s. 735]: 1) zasoby naturalne wykorzystywane powinny być w taki sposób, aby nie została zakłócona ich zdolność do samoodnawiania się, 2) przyrost produkcji żywności może następować tylko drogą wzrostu produktywności zasobów, a więc wprowadzania technologii, które jednocześnie chronią zasoby i zachowują ich wysoką jakość dla przyszłych pokoleń, 3) wykazują małą podatność na wahania i wstrząsy, 4) zrównoważone systemy rolnicze zakładają pełną symbiozę celów produkcyjnych i ekologicznych, 5) zarządzanie zasobami naturalnymi umożliwia zaspokojenie zmieniających się potrzeb, zachowując jednocześnie wysoką jakość środowiska naturalnego i chroniąc jego zasoby. Jest to układ dynamiczny. W związku z tym, że nieustannie zmieniają się potrzeby społeczne i uwarunkowania zewnętrzne, układ ten musi mieć zdolności dostosowawcze. Ze względu na swą złożoność obejmuje: 1) powiązania międzysektorowe, a zwłaszcza między rolnictwem, leśnictwem, gospodarką wodną i rybołówstwem, 2) zarządzanie zasobami naturalnymi, a w szczególności ziemią, glebą i wodą, 3) ochronę środowiska naturalnego (przeciwdziałanie stepowieniu, ochronę przed erozją i zasoleniem oraz

przeciwdziałanie zanikaniu gatunków i podtrzymywanie różnorodności gatunków, 4) struktury instytucjonalne, 5) relacje między rządem a sektorem prywatnym, 6) badania naukowe i upowszechnianie ich wyników. Tak więc, rolnictwo to wymaga podejść kompleksowych w stopniu o wiele większym niż rolnictwo konwencjonalne.

Duża różnorodność produkcji polskich gospodarstw rolnych, stosowanie zmianowania, nawozów organicznych oraz niskiego nawożenia mineralnego i stosowania chemicznych środków ochrony roślin, sprzyja rozwojowi rolnictwa zrównoważonego.

W rozwijaniu rolnictwa zrównoważonego ma pomóc upowszechnianie zasad „Kodeksu Dobrej Praktyki Rolniczej” [Kodeks... 2002]². Pod tym pojęciem rozumie się taki system organizacji i technologii produkcji stosowany w gospodarstwie, który powinien zapewniać odpowiednią efektywność ekonomiczną produkcji oraz minimalizować ujemne oddziaływanie rolnictwa na środowisko przyrodnicze. Najważniejszym celem jego jest podniesienie poziomu wiedzy o ochronie wody czyli głównego zasobu środowiska, jak również innych jego elementów: gleby, powietrza, krajobrazu oraz możliwościach przyczyniania się do ich ochrony.

Stosowanie zasad ujętych w Kodeksie pozwoli w szerszym stopniu niż dotychczas uzyskiwać trwały wzrost produktywności rolnictwa przy równoczesnym jego zrównoważeniu oraz wykorzystywać wieś dla celów mieszkalnych i turystycznych pogłębiając jej wielofunkcyjność.

Podsumowanie

Polska będąc członkiem Unii Europejskiej realizuje Wspólną Politykę Rolną z ograniczeniami wynikającymi z akcesji. Zasięg rolnictwa i wsi w Polsce jest znaczący. Wieś, zajmuje 93,2% terytorium kraju i jest zamieszkała przez 38,5% ludności. Dla znacznej części ludności wiejskiej praca i dochody z rolnictwa stanowią podstawę egzystencji.

Rolnictwo polskie zajmuje wysoką pozycję w Unii w wytwarzaniu podstawowych produktów roślinnych i zwierzęcych zarówno ogółem jak i na 1 mieszkańca. Poprawienie produktywności (roślin i zwierząt) w Polsce, która jest niska, tę pozycję znacznie poprawi.

Z istniejących koncepcji rolnictwa w teorii i praktyce, największe szanse rozwoju ma rolnictwo zrównoważone, do którego zmierzają również inne kraje Unii. Obok niego będzie funkcjonować rolnictwo konwencjonalne i ekologiczne. To ostatnie, pomimo że wykazuje dużą dynamikę rozwoju, zajmuje niewielką pozycję.

² Opracował zespół redakcyjny z Instytutu Uprawy Nawożenia i Gleboznawstwa w Puławach w składzie: doc. dr hab. Irena Duer, prof. dr hab. Mariusz Fotyma i mgr Andrzej Madej.

Literatura

- Kapusta F. (2003): Potrzebna strategia rozwoju polskiego rolnictwa. [W:] Działalność rolnicza oraz jej uwarunkowania w aspekcie integracji z Unią Europejską. Wyd. Akademii Podlaskiej, Siedlce.
- Kapusta F. (2005): Podstawy strategii zintegrowanego rozwoju wsi i rolnictwa w Polsce (wybrane zagadnienia). [W:] Rolnictwo a rozwój obszarów wiejskich. IRWiR, Warszawa.
- Kodeks Dobrej Praktyki Rolniczej (2002). MRiRW, MŚ, Warszawa.
- Mintzberg H. (1995): Five PS for Strategy. [W:] The Strategy Process. H. Mintzberg, J.B. Quinn, S. Goshal (eds.), Prentice Hall, Hertfordshire.
- Podstawy strategii zintegrowanego rozwoju rolnictwa i obszarów wiejskich w Polsce. (2003). J. Wilkin (red.). Uniwersytet Warszawski, Warszawa.
- Rocznik statystyczny rolnictwa i obszarów wiejskich 2005. (2005). GUS, Warszawa.
- Rocznik statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej 2004. (2004). GUS, Warszawa.
- Rocznik statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej 2005. (2005). GUS, Warszawa.
- Sołtysiak U. (1998): Rolnictwo ekologiczne. [W:] Encyklopedia agrobiznesu, A. Woś (red.). Fundacja Innowacja, Warszawa.
- Ustawa z 16 marca 2001 r. o rolnictwie ekologicznym. (2001). Dz U nr 38, poz. 452.
- Wilkin J. (2004): Dlaczego potrzebujemy długookresowej strategii zintegrowanego rozwoju wsi i rolnictwa w Polsce. *Wies i Rolnictwo* 2.
- Woś A. (1998): Rolnictwo zrównoważone. [W:] Encyklopedia agrobiznesu. A. Woś (red.). Fundacja Innowacja, Warszawa.

Abstract. Poland as a member state of the EU follows the Common Agricultural Policy with limitations resulting from the accession treaty. Rural areas and agriculture play an important role in Poland. Rural areas comprise 93.2 % of country's area and are populated with 38.5% of the total population. For a significant part of the rural population, working and gaining income from agriculture are the base of existence. Polish agriculture has a high position in the EU in production of basic plant and animal products both in absolute terms and per capita. Increase in productivity (plants and animals), which at present is low in Poland, will improve this position. In view of the existing agricultural theories and practice, the highest possibility for development is sustainable agriculture, which is also aimed at in the other EU countries. Traditional and more ecological agriculture both will continue to exist. The latter, albeit showing strong growth, still has a limited position.

Key words: agriculture, development, strategy, conditions, resources

ROLA GMIN W FINANSOWANIU OCHRONY ŚRODOWISKA W ASPEKcie PRZYSTĄPIENIA DO UNII EUROPEJSKIEJ

THE ROLE OF COMMUNAL AUTHORITIES IN FINANCING ENVIRONMENTAL PROTECTION AFTER THE POLISH ACCESSION TO THE EU

Synopsis. Fakt przystąpienia Polski do Unii Europejskiej stawia wyzwania do zmodyfikowania dotychczasowej polityki ekologicznej Polski. Dąży się do przystosowania istniejących instytucji, a przede wszystkim Narodowego Funduszu Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej oraz wojewódzkich funduszy ochrony środowiska i gospodarki wodnej, a także Banku Ochrony Środowiska, do zadań wynikających z zarządzania środkami pochodzącymi z funduszy strukturalnych. Ostatnie zmiany wymuszają wypracowanie form i zasad współpracy międzyregionalnej i międzypaństwowej w finansowaniu przedsięwzięć o charakterze regionalnym i europejskim ograniczających zanieczyszczenia transgraniczne, służących zachowaniu bioróżnorodności i produkcji energii odnawialnej z wykorzystaniem środków krajowych, unijnych oraz międzynarodowych publicznych instytucji finansowych.

Słowa kluczowe: ochrona środowiska, inwestycje proekologiczne, fundusze strukturalne, władza lokalna

Wstęp

Ochrona środowiska zajmuje istotną pozycję w polityce państwa. Konstytucja RP w rozdziale I mówi że: „Rzeczpospolita strzeże niepodległości i nienaruszalności swojego terytorium, zapewnia wolność i prawa człowieka oraz bezpieczeństwo obywateli, strzeże dziedzictwa narodowego oraz zapewnia ochronę środowiska, kierując się zasadą zrównoważonego rozwoju” W artykuł 74 został zawarty zapis brzmiący: „Władze publiczne prowadzą politykę zapewniającą bezpieczeństwo ekologiczne współczesnemu i przyszłym pokoleniom (...) Ochrona środowiska jest obowiązkiem władz publicznych”.

Istotna rola w ochronie środowiska przypada władzy lokalnej. Punktem wyjścia jest obowiązek sporządzania wojewódzkich, powiatowych i gminnych programów ochrony środowiska przez zarząd województwa, powiatu i gminy w celu realizacji polityki ekologicznej państwa [Ustawa ... 2001].

Podstawowymi środkami finansowo-prawnymi ochrony środowiska w Polsce są: opłaty za korzystanie ze środowiska, administracyjne kary pieniężne oraz zróżnicowane stawki podatków i innych danin publicznych służące celom ochrony środowiska [Bernaciak

¹ Mgr, Katedra Ekonomiki Rolnictwa i Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych, SGGW,
ul. Nowoursynowska 166, 02-787 Warszawa, email: joanna_karpinska@sggw.pl

2004]. Wpływy z tytułu opłat i kar stanowią przychody odpowiednich funduszy ochrony środowiska i gospodarki wodnej [Ustawa ... 2001].

Źródła finansowania ochrony środowiska w Polsce

Ochrona środowiska w Polsce finansowana jest z wielu źródeł. Fundusze te pochodzą bezpośrednio ze środków własnych podmiotów gospodarczych, budżetów gmin, budżetu państwa, krajowych i międzynarodowych instytucji finansowych oraz programów pomocowych Unii Europejskiej. Całkowite wydatki inwestycyjne na ochronę środowiska, czyli wartość nakładów rzeczowych, których celem było stworzenie nowych środków trwałych lub ulepszenie istniejących obiektów majątku trwałego wyniosły w Polsce w cenach bieżących w 2004 r. 5,33 mld złotych (Tab. 1). Okres 2000-2004 wskazuje na tendencję spadkową wartości inwestycji. W ogólnej strukturze finansowania przeważają środki własne przedsiębiorstw oraz gmin. Istotne znaczenie mają również fundusze ekologiczne.

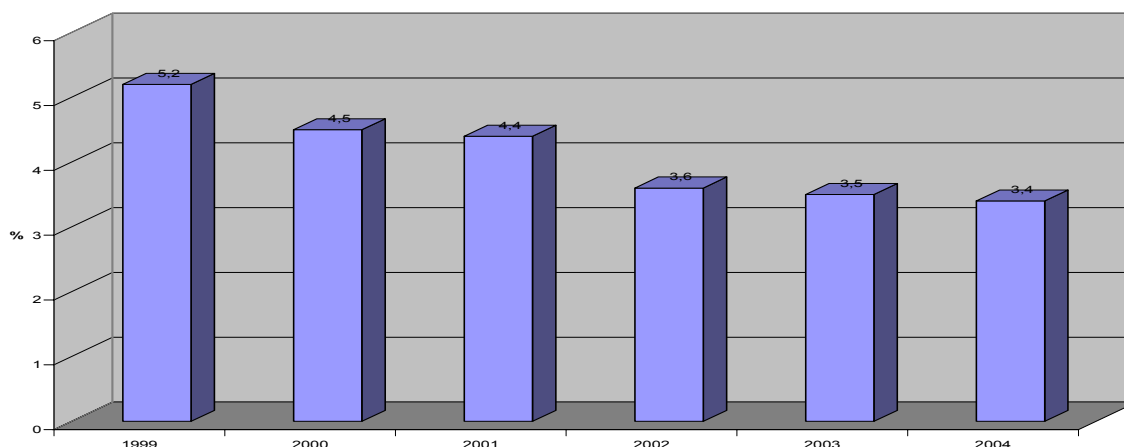
Tabela 1. Wydatki inwestycyjne na ochronę środowiska i gospodarkę wodną wg źródeł finansowania
Table 1. Investment expenditures on environment protection and water economy by financing sources

Finansowanie	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Ogółem, mln zł	9018,7	8584,9	6570,3	6168,9	5027,1	5141,4	5337,4
	w % ogółem						
Środki własne (przedsiębiorstw, gmin)	50,2	46,2	53,4	51,8	46,7	44,2	48,1
W tym gmin	-	-	-	-	19,6	17,8	17,9
Środki z budżetu: centralnego	2,6	2,0	2,2	2,0	1,8	1,5	1,0
województwa	2,1	1,4	1,6	1,0	1,7	0,8	0,5
powiatu	-	-	0,2	0,3	0,4	0,2	0,2
gminy (współudział)	1,7	1,8	1,4	0,8	0,9	0,7	1,1
Środki z zagranicy	7,3	5,9	3,9	3,2	4,2	8,8	12,2
Fundusze ekologiczne (pożyczki, kredyty i dotacje)	16,2	24,6	20,0	23,7	26,1	25,3	24,1
Kredyty i pożyczki krajowe w tym bankowe	12,5	12,9	11,7	12,1	12,3	13,9	8,3
Inne środki, w tym nakłady niesfinansowane	7,4	5,2	5,6	5,1	6,0	4,7	4,5

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS

http://www.stat.gov.pl/dane_spol-gosp/rolnic_lesnict_srodowi/ochrona_srodowiska/2005/index.php

W roku 1999 udział nakładów na ochronę środowiska w produkcie krajowym brutto wynosił 5,2%, natomiast w roku 2004 udział ten wyniósł 3,4% (Rysunek 1). W badanym okresie istniał trend spadkowy. Przyczyną takiej sytuacji może być większa dynamika przyrostu PKB w stosunku do dynamiki przyrostu wielkości nakładów przeznaczonych na ochronę środowiska. Fakt ten może świadczyć o braku dostatecznej świadomości społeczeństwa o konieczności zachowania równowagi pomiędzy eksploatacją zasobów środowiskowych, będących podstawą rozwoju gospodarki, a redukcją efektów oddziaływania przemysłu na środowisko.



Rysunek 1. Udział nakładów inwestycyjnych na ochronę środowiska w produkcie krajowym brutto w latach 1999-2004

Figure 1. Share of expenditures on environmental protection in the Gross Domestic Product in period 1999 – 2004

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS

http://www.stat.gov.pl/dane_spol-gosp/rolnic_lesnict_środowi/ochrona_środowiska/2005/index.php

Wykorzystanie funduszy przedakcesyjnych i strukturalnych na ochronę środowiska

Do czasu przystąpienia do Unii Europejskiej Polska uzyskiwała wsparcie w ramach programów PHARE, ISPA oraz SAPARD. Po 1 maja 2004 r. uruchomione zostały środki z Funduszu Spójności i funduszy strukturalnych, a także z instrumentu finansowego LIFE oraz Mechanizmu Finansowego Europejskiego Obszaru Gospodarczego i Norweskiego Mechanizmu Finansowego.

W 2003 r. zakończono wnioskowanie o finansowanie inwestycji ekologicznych z funduszu przedakcesyjnego ISPA, jednak zadania współfinansowane z jego środków będą realizowane planowo do 2008 r. W latach 2000-2003 zaakceptowano 43 projekty inwestycyjne i 2 dotyczące pomocy technicznej dla sektora środowiska. Całkowita wartość wszystkich projektów została określona na ponad 2,18 mld €, z czego ze środków ISPA na ich realizację przyznano łącznie około 1,3 mld €. Od przystąpienia Polski do Unii Europejskiej projekty zaakceptowane do dofinansowania w ramach ISPA realizowane są jako projekty Funduszu Spójności. Największe przedsięwzięcia zaakceptowane w ramach ISPA dotyczyły inwestycji wodno-kanalizacyjnych w Szczecinie – 228 mln € (ISPA 190 mln €) oraz inwestycji wodno-kanalizacyjnych w Warszawie – I i II faza – 179 mln € (ISPA – 111 mln €) [Sprawozdanie Ministra Środowiska ... Warszawa 2005].

Łączna wartość nakładów inwestycyjnych dla wszystkich projektów przekazanych w ramach Funduszu Spójności do Komisji Europejskiej w 2005 r. to 1516,3 mln € w tym wnioskowana dotacja z Funduszu Spójności na lata 2005-2006 - 1055,4 mln €. Na przełomie

lat 2004-2005 nastąpiła znaczna dynamika wzrostu kontraktowania i wydatkowania środków na realizację projektów z udziałem Funduszu Spójności w sektorze „środowisko”. W okresie od czerwca 2004 do czerwca 2005 r. wartość przekazanych kwot wzrosła prawie trzykrotnie. W ramach wykorzystania środków pochodzących z tego funduszu zrealizowano w 2005 r. następujące projekty: zaopatrzenie w wodę i oczyszczanie ścieków w Olsztynie, gospodarka odpadami dla Doliny Redy i Chylonki oraz wodociąg wody pitnej dla miasta Piły.

Wśród funduszy strukturalnych największe znaczenie dla inwestycji w ochronę środowiska ma Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego w ramach, którego realizowany jest Sektorowy Program Operacyjny Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw oraz Zintegrowany Program Operacyjny Rozwoju Regionalnego. W programie ZPORR przewidziane zostały cztery działania, w ramach których można ubiegać się o dofinansowanie inwestycji ochrony środowiska. Są to: Działanie 1.2 Infrastruktura ochrony środowiska, Działanie 3.1 Obszary wiejskie, Działanie 3.2 Obszary podlegające restrukturyzacji i Działanie 3.3 Zdegradowane obszary miejskie, przemysłowe i powojenne [Kasprzak 2006].

Z funduszy PHARE wspierane są działania związane z tworzeniem Europejskiej sieci Ekologicznej NATURA 2000. W kwietniu 2005 r. zakończono realizację projektu PHARE 2001 „wdrażanie Europejskiej Sieci Ekologicznej na terenie Polski”. W ramach realizacji projektu PHARE 2001 „wdrażanie systemu bezpieczeństwa biologicznego w Polsce” oraz projektu „wsparcie przygotowania Krajowych Ram Bezpieczeństwa Biologicznego w Polsce” podniesiony został potencjał merytoryczny i wyposażenie jednostek kontrolnych. Projekt PHARE 2002 „wzmocnienie ochrony środowiska” o wartości 2 mln € miał na celu utworzenie portalu udostępniającego społeczeństwu decyzje administracyjne w sprawach ochrony środowiska podejmowane na wszystkich poziomach administracji.

Program Life jest wspólnotowym instrumentem finansowania działań w dziedzinie ochrony środowiska, którego celem jest wsparcie przedsięwzięć mających na celu wdrażanie prawa UE oraz wzmocnienie polityki w zakresie ochrony środowiska, jak również wskazanie nowych rozwiązań problemów dotyczących realizacji polityki ochrony środowiska. Ministerstwo Środowiska prowadzi nabór wniosków ostatniej edycji LIFE 2006.

Szwedzka Agencja Ochrony Środowiska SIDA w 2001 r. rozpoczęła w Polsce realizację programu DemoEast. W ramach siedmiu tur tego programu zostało zaakceptowanych 13 projektów. Dnia 22 stycznia 2004 r. Minister Środowiska podpisał umowę w sprawie realizacji wspólnych projektów pilotażowych w dziedzinie ochrony środowiska, obejmujących nowe czyste technologie, związanych z gospodarką wodną i

ochroną czystości wód, ograniczających zanieczyszczenia powietrza i wykorzystujących odnawialne źródła energii.

Kolejną szansą poprawy stanu środowiska naturalnego jest udostępnienie środków finansowych w ramach Norweskiego Mechanizmu Finansowego i Mechanizmu Finansowego EOG przez Norwegię, Islandię i Lichtenstein. W ramach tych mechanizmów na ochronę środowiska skierowane są następujące priorytety: „Ochrona środowiska, w tym środowiska ludzkiego, poprzez redukcję zanieczyszczeń i promowanie odnawialnych źródeł energii” oraz „Promowanie zrównoważonego rozwoju poprzez lepsze wykorzystanie i zarządzanie zasobami”. Pierwsza runda aplikacyjna zakończona została 30 listopada 2005 r.

Udział gmin w finansowaniu ochrony środowiska w Polsce

Zgodnie z ustaleniami Konferencji „Środowisko i Rozwój” w Rio de Janeiro koncepcja ekorozwoju powinna być realizowana na szczeblu państwowym oraz samorządowym. Rosnąca samodzielność gmin wskazuje na to, że przejmują one kluczowe decyzje kształtujące życie człowieka. Cechą koncepcji ekorozwoju jest faworyzowanie przestrzeni przyrodniczej, na którą składają się zasoby środowiska przyrodniczego, do których można zaliczyć przestrzeń geodezyjną, wody, gleby, powietrze, kopaliny, różnorodność krajobrazową, obiekty przyrody ożywionej [Brodziński 2004].

Gminy, aby usprawnić działania proekologiczne realizują szereg przedsięwzięć. Coraz powszechniejsze staje się tworzenie celowych związków gmin, czy powoływanie Gminnych Rad Ekologicznych [Kozłowski 1997]. Inną formą współpracy są porozumienia międzygminne. Przykładem jest inicjatywa gmin Poleskiego Parku Narodowego [Kozłowski 2002], czy Związek Miast i Gmin Dorzecza Parsęty.

Władze samorządowe realizują inwestycje infrastrukturalne w miastach i gminach, takie jak systemy wodociągowo-kanalizacyjne wraz z oczyszczalniami ścieków, systemy zbiórki, recyklingu i składowania odpadów komunalnych, czy też modernizacja systemów zaopatrzenia w ciepło wraz z eliminacją źródeł emisji zanieczyszczeń do atmosfery [Nowicki 2000].

W 2004 r. największa część środków finansowych została przeznaczona na inwestycje związane z ochroną powietrza. Środki własne gmin oraz przedsiębiorstw skierowane zostały na realizację projektów gospodarki ściekowej i ochrony wód. Środki te zostały przeznaczone głównie na budowę kanalizacji odprowadzającej ścieki oraz oczyszczalnie ścieków komunalnych.

Marginalny udział stanowiły wydatki na działalność badawczo-rozwojową. Gminy wykorzystując środki pochodzące z budżetu centralnego, podobnie jak przy dysponowaniu środkami własnymi realizowały projekty inwestycyjne gospodarki wodno-ściekowej i ochrony wód.

Tabela 2. Wydatki inwestycyjne służące ochronie środowiska według kierunków inwestowania i źródeł finansowania w 2004 roku (w tysiącach złotych, ceny bieżące)

Table 2. Investment expenditures on environment protection by financing sources and directions of investing in 2004 (thousand zł, current prices)

2004 (thousand zł, current prices)

Kierunki inwestowania	Środki						Fundusze ekologiczne (pożyczki, kredyty i dotacje)	Kredyty i pożyczki krajowe w tym bankowe	Inne środki w tym nakłady niesfinansowane
	własne	z budżetu				z zagranicy			
		Centralnego	województwa	powiatu	gminy (współudział)				
Ochrona powietrza	757985,1	6893,9	2295,7	3876,9	2028,1	66016,3	181410,3	105458,7	29136,4
Gospodarka ściekowa i ochrona wód	1267951,7	34322,5	14796,6	2026,7	31722,7	518726,0	853531,8	236196,3	167407,4
Gospodarka odpadami	317639,1	9149,6	7180,4	1229,5	1112,6	58635,9	172892,8	71659,6	37992,9
Ochrona i przywrócenie wartości użytkowej gleb, ochrona wód podziemnych i powierzchniowych	47442,9	79,0	-	-	567,8	4728,5	1981,2	3036,4	776,1
Zmniejszenie hałasu i wibracji	56067,0	280,7	-	-	20195,1	3601,2	5834,7	104,0	2012,6
Ochrona różnorodności biologicznej i krajobrazu	5467,6	-	87,5	-	31,0	302,0	4207,8	27,3	0,8
Działalność badawczo-rozwojowa	280,5	-	-	-	-	-	15,3	-	-
Pozostała działalność związana z ochroną środowiska	114366,2	1021,0	2362,5	2853,7	3086,5	996,9	68599,0	24863,7	2861,2
Ogółem	2567224,1	51746,7	26722,7	9986,8	58743,8	653006,8	1288472,9	441346,0	240187,4

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS

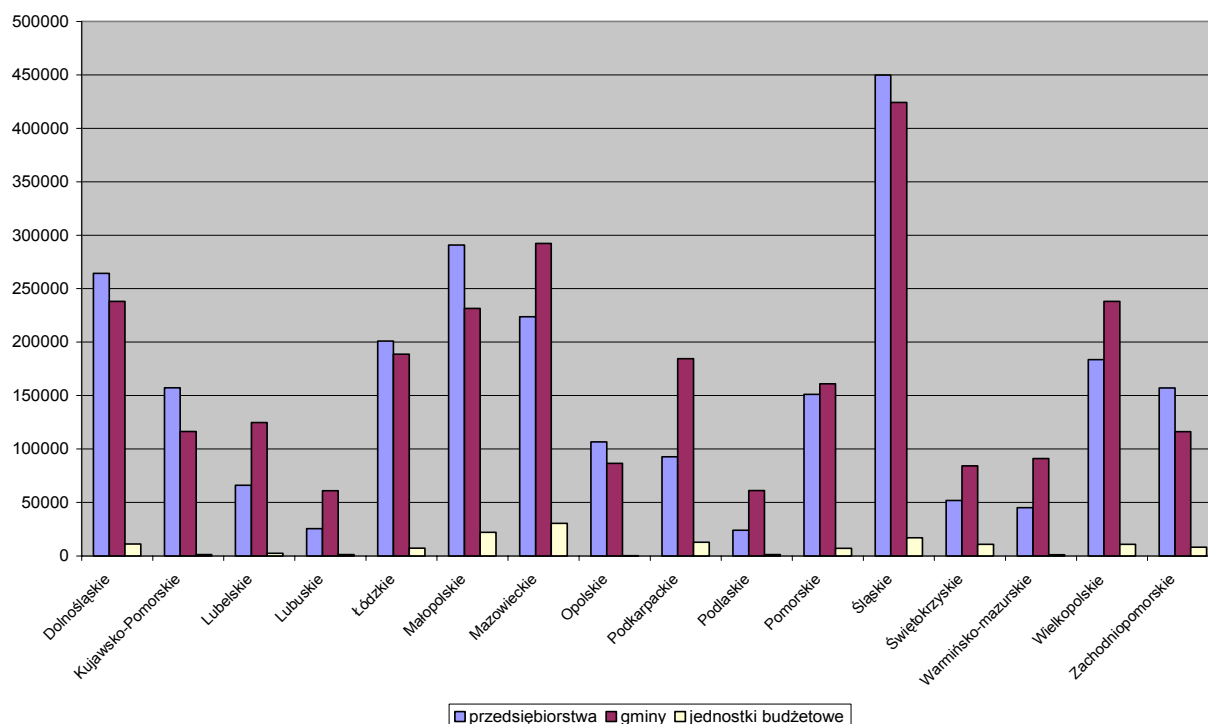
http://www.stat.gov.pl/dane_spol-gosp/rolnic_lesnict_srodowi/ochrona_srodowiska/2005/index.php

Największe wydatki na ochronę środowiska poniesione zostały w województwie śląskim, dolnośląskim, małopolskim i mazowieckim (Rysunek 2). W województwie śląskim realizowano przedsięwzięcia głównie przy pomocy środków własnych przedsiębiorstw oraz gmin. Duży udział miały również fundusze ekologiczne, które brały udział w procesie udzielania pożyczek, kredytów oraz dotacji. Obecnie w województwie śląskim realizowanych jest szereg inwestycji, których finansowanie odbywa się przy współudziale środków

Funduszu Spójności. Warto tu wymienić zadanie „Kompleksowa poprawa gospodarki wodno-ściekowej na terenie gminy Bytom”. Na ten cel Bytom uzyskał dotację w wysokości 50 mln €. [Owczarek-Nowak 2006].

Finansując projekty inwestycyjne zorientowane na ochronę środowiska gminy aktywnie zabiegały o środki udostępnione w ramach Działania 1.2 Ochrona środowiska ZPORR. Wnioski o największej łącznej wartości złożone zostały w województwie mazowieckim. Gmina Józefów złożyła wniosek o dofinansowanie projektu „Zwiększenie potencjału inwestycyjnego regionu - rozbudowa sieci wodociągowo-kanalizacyjnej” o wartości 40588138 zł. W województwie łódzkim wiejska gmina Branice oraz gmina Głubczyce złożyły wniosek o dofinansowanie projektu wartości 20 660 393 zł „Budowa zbiornika retencyjnego”. Typowo rolnicza gmina Orły podpisała umowę o dofinansowanie projektu „Budowa oczyszczalni ścieków wraz z siecią kanalizacyjną” o wartości 26831113 zł. Kolejnym przykładem gminy typowo wiejskiej, która realizuje projekt o wartości 30138269 zł dofinansowany z funduszy strukturalnych, jest gmina Krośnice położona w województwie dolnośląskim. Prośrodowiskowym projektem o wartości 11500000 zł jest również „Przedsięwzięcie dla powstrzymania degradacji ekologicznej zespołu zbiorników wodnych Rożnów-Czchów”, którego beneficjentem jest Związek Gmin Jeziora Rożnowskiego. [Sprawozdania województw... 2006]

Najbardziej aktywne gminy i przedsiębiorstwa prowadzące inwestycje służące ochronie środowiska skupiły się w południowym rejonie Polski (województwo śląskie, małopolskie). W 2004 r. wielkość wydatków tych podmiotów wyniosła 662 659 zł, dodatkowo gminy tego rejonu wydatkowały środki pochodzące z budżetu centralnego w wysokości 9 781 zł.



Rysunek 2. Wydatki inwestycyjne służące ochronie środowiska według grup inwestorów i województw w 2004 r
Figure 2. Investment expenditures on environmental protection by type of investors and province in 2004

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS

http://www.stat.gov.pl/dane_spol-gosp/rolnic_lesnict_srodowi/ochrona_srodowiska/2005/index.php

Na podstawie analizy polityki prowadzonej przez Ministerstwo Środowiska spodziewać należy się największej ilości inwestycji skierowanych na usunięcie zaległości w gospodarce wodociągowo-ściekowej, gdzie główny nacisk zostanie położony na wyposażenie aglomeracji w systemy kanalizacji zbiorczej i oczyszczalnie ścieków komunalnych [Dyrektywa... 91]. Zakłada się modernizację ponad 1100 oczyszczalni ścieków komunalnych oraz budowę około 37 000 km sieci kanalizacyjnej. Koszt tego zadania oszacowano na około 42,6 mld zł [Krajowy... 2003]. Wielkości te zostały oszacowane w oparciu o dane uzyskane od gmin, które charakteryzują stan w połowie 2004 roku.

Obecnie zauważono w gminach rosnącą tendencję do konsolidowania firm wodociągowo-kanalizacyjnych w jedno duże przedsiębiorstwo rejonowe, działające w formie spółki prawa handlowego, wykonujące zadania wspólne dla kilku gmin. Istnieje szereg zalet takiego posunięcia, do których zaliczyć należy: pełniejsze wykorzystanie potencjału technicznego i organizacyjnego, racjonalizację zatrudnienia, możliwość przejęcia częściowego finansowania inwestycji i odciążenia budżetu gminnego [Jerzmanowski 2006].

Wnioski

1. Wraz z pogłębieniem się samodzielności gmin wzrósł ich udział w realizacji projektów inwestycji proekologicznych.

2. Główny nacisk w ostatnim czasie nałożony został na realizację projektów wodociągowo-kanalizacyjnych.
3. Fundusze strukturalne stanowią istotny bodziec dla inwestycji proekologicznych. Beneficjentami tych środków są głównie gminy oraz przedsiębiorstwa chcące sprostać standardom narzuconym przez organy Unii Europejskiej.
4. Inwestycje w ekologię mogą być sposobem na zmniejszenie opłat za korzystanie ze środowiska nakładanych na podmioty gospodarcze. Wdrażane nowe technologie powodują że coraz więcej środków inwestowanych jest w ochronę środowiska, a tym samym zmniejszają się opłaty za jego gospodarcze wykorzystanie.
5. Najbardziej aktywne gminy i przedsiębiorstwa prowadzące inwestycje służące ochronie środowiska skupiły się w południowym rejonie Polski.

Literatura

- Bernaciak A. (2004): Ochrona Środowiska w praktyce. Poznań.
- Brodziński Z. (2004): Uwarunkowania procesu programowania rozwoju obszarów wiejskich w skali lokalnej. Wydawnictwo SGGW, Warszawa.
- Dyrektywa 91/271/EWG dotycząca oczyszczania ścieków komunalnych. (1991). Tryb dostępu: <http://www.zporr.gov.pl/> Stan+realizacji+ZPORR.
- Jerzmanowski Z. (2006): PPP w gospodarce wodno-ściekowej. *Wodociągi – Kanalizacja, Miesięcznik ogólnopolski* 5/27.
- Kasprzak K. (2006): Fundusze unijne w ochronie środowiska. *Zeszyty Komunalne* 2/37.
- Kozłowski S. (1997): W drodze do ekorozwoju. PWN, Warszawa.
- Kozłowski S. (2002): Ekorożwój wyzwanie XXI wieku. PWN, Warszawa.
- Krajowy Program Oczyszczania Ścieków Komunalnych. (2003). Ministerstwo Środowiska, Warszawa.
- Nowicki M., Ribbe L. (2000): Problemy ekorozwoju Polski. Deutsche Bundestiftung Umwelt.
- Owczarek-Nowak E. (2006): Gospodarka wodno-ściekowa w województwie śląskim. *Przegląd komunalny, Gospodarka komunalna i ochrona środowiska* 1.
- Polityka Ekologiczna Państwa na lata 2003-2006 z uwzględnieniem perspektyw na lata 2007-2010. (2002). Rada Ministrów, Warszawa.
- Ustawa z dnia 27 kwietnia 2001 r. Prawo ochrony środowiska. (2001). *Dz.U.* 62 poz. 627.
- Sprawozdanie Ministra Środowiska z działań resortu w kadencji 2001-2005. (2005). Ministerstwo Środowiska, Warszawa.

Abstract. The main aim of the paper is to show the sources of funds for environmental protection after the Polish accession to the European Union, with a special emphasis on governmental funds. Its indirect aim is an elaboration of special topics for dealing with the implementation of investment projects connected with protection of environment. The paper presents changes in the social consciousness with respect to the protection of the environment. It provides an analysis of expenses in pro-environmental investments. Data are drawn from the professional literature, press and surveys.

Key words: environment protection, pro-environmental investments, structural funds, local council

Wojciech Łęczycki¹

Katedra Ekonomiki Rolnictwa
i Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych
SGGW

OPODATKOWANIE ROLNICTWA W POLSCE W ŚWIETLE OBOWIĄZUJĄCYCH UREGULOWAŃ

TAXATION OF POLISH AGRICULTURE ACCORDING TO THE CURRENT LAW REGULATIONS

Synopsis: Obecnie obowiązuje w Polsce 11 ustaw podatkowych, z czego większość zawiera uregulowania dotyczące rolnictwa. Część z obowiązujących obecnie rozwiązań została wymuszona przystąpieniem do Unii Europejskiej i koniecznością implementacji jej uregulowań w zakresie podatków pośrednich, do przepisów krajowych. W polskim rolnictwie pozostają jednak obszary zupełnie nieopodatkowane, głównie dochody z działalności rolniczej. Należy więc oczekiwać, że w przyszłości nastąpią zmiany w tym zakresie.

Słowa kluczowe: podatek, ustawa, rolnictwo.

Wstęp

Wraz z postępującym rozwojem społecznym i rosnącym stopniem komplikacji powiązań gospodarczych pojawia się nieuchronny obowiązek płacenia podatków na rzecz budżetu centralnego bądź lokalnych jednostek samorządu terytorialnego. Pojęcie podatku zostało zdefiniowane a art. 6 Ordynacji podatkowej z dnia 19 sierpnia 1997 r. jako publicznoprawne, nieodpłatne, przymusowe oraz bezzwrotne świadczenie pieniężne na rzecz Skarbu Państwa, województwa, powiatu lub gminy, wynikające z ustawy podatkowej. Obowiązek podatkowy w Polsce nakłada art. 84 Konstytucji z dnia 2 kwietnia 1997 r., natomiast art. 217 tejże ustawy zgodnie z łacińską zasadą *nullum tributum sine lege* ogranicza nakładanie podatków i danin publicznych wyłącznie w formie ustawy, podobnie jak określenie podmiotu i przedmiotu opodatkowania, kategorii podatników zwolnionych, oraz stawek i zasad przyznawania ulg i zwolnień podatkowych. Przepisy zawarte w ustawach powinny być zgodne z prawem międzynarodowym, którego na mocy własnych zobowiązań i umów Polska jest obowiązana przestrzegać, a które ma nadrzędny, w stosunku do krajowego, charakter. W zakresie prawa podatkowego są to przede wszystkim dyrektywy Unii Europejskiej oraz zawarte przez Polskę umowy o unikaniu podwójnego opodatkowania. Polski system podatkowy składa się z 11 tytułów, są to ustawy o podatkach: od towarów i usług, dochodowym od osób fizycznych, zryczałtowanym podatku dochodowym od niektórych przychodów osiąganych przez osoby fizyczne, dochodowym od osób prawnych,

¹ Mgr inż., doktorant, Katedra Ekonomiki Rolnictwa i Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych SGGW, ul. Nowoursynowska 166, 02-778 Warszawa, tel. (022) 59 34 112, email: leczycki@alpha.sggw.waw.pl

akcyzowym, od spadków i darowizn, od czynności cywilnoprawnych, rolnym, leśnym, od gier oraz podatkach i opłatach lokalnych.

Celem artykułu jest przegląd aktualnych, szczegółowych rozwiązań w zakresie opodatkowania rolnictwa, w podziale na poszczególne ustawy.

Opodatkowanie rolnictwa w Polsce

Rolnictwo, ze względu na rolę jaką odgrywa w łańcuchu powiązań społeczno-gospodarczych, cieszy się w wielu krajach, w tym w Polsce, szczególnymi przywilejami. Bardzo często prowadzona jest w stosunku do niego odrębna, łagodniejsza w porównaniu do innych dziedzin gospodarki, polityka podatkowa. W opracowaniu zostanie przedstawiony system podatkowy w odniesieniu do osób fizycznych.

Podatek dochodowy od osób fizycznych

Większość przedsiębiorstw rolniczych w Polsce prowadzona jest w formie indywidualnych gospodarstw, a zatem jest zbliżona charakterem do osób fizycznych. Opodatkowanie dochodu osób fizycznych reguluje ustawa z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych [Ustawa... 1991b]. Jednak art. 2 ust. 1 pkt 1 tej ustawy stanowi, iż jej przepisów nie stosuje się do przychodów uzyskanych z działalności rolniczej, z wyjątkiem przychodów z działów specjalnych produkcji rolnej (zarówno działalność rolnicza jak i działy specjalne zostały na potrzeby ustawy zdefiniowane odpowiednio w ust. 2 i 3). Oznacza to, że od dochodów uzyskanych z gospodarstwa, niezależnie od tego jaki jest ich poziom, nie jest odprowadzany żaden podatek. Inaczej przedstawia się sytuacja gospodarstw prowadzących działy specjalne produkcji rolnej. Ustawa nakłada na nie obowiązek podatkowy, a co za tym idzie, musi być możliwość ustalenia podstawy opodatkowania. Gospodarstwo może prowadzić ewidencję księgową (księgi rachunkowe, księga przychodów i rozchodów) i wówczas jego dochód podatkowy jest różnicą między przychodami i kosztami ich uzyskania powiększoną o wartość przyrostu stada zwierząt na koniec roku podatkowego w porównaniu do jego początku i pomniejszoną o wartość ubytków w tym stadzie w ciągu roku. Może też ewidencji nie prowadzić i ustalać dochód do opodatkowania na podstawie norm szacunkowych dla danego rodzaju działalności, określonych w załączniku nr 2 do ustawy. Tak obliczony dochód podlega opodatkowaniu według skali obowiązującej w danym roku, przy czym nie ma możliwości wyboru stawki liniowej, dostępnej dla podmiotów gospodarczych prowadzących działalność pozarolniczą.

Wraz z przystąpieniem do Unii Europejskiej powstał również rynek kwot produkcyjnych, np. kwot mlecznych i buraczanych. W świetle obecnych przepisów sprzedaż

kwoty nie jest przychodem z działalności rolniczej (zdefiniowanej w art. 2), tylko z odpłatnego zbycia posiadanych praw majątkowych zgodnie z art. 10 ust.1 pkt 7 ustawy. W sytuacji, gdy nabycie praw do kwoty było nieodpłatne, np. na podstawie ilości dostarczanego mleka, nie ma żadnych kosztów uzyskania przychodu, więc opodatkowaniu podlega kwota uzyskana ze sprzedaży, według obowiązującej w danym roku skali [Kubacki 2006 s. 666].

Odrębnym zagadnieniem są dochody uzyskiwane z dzierżawy gospodarstwa rolnego, działów specjalnych bądź poszczególnych ich składników. Z postanowień przepisu art. 10 ust. 1 pkt 6 wynika, że przychody z dzierżawy tych elementów są źródłem przychodów i podlegają opodatkowaniu tylko wówczas, gdy wykorzystywane są one przez dzierżawcę dla celów nierolniczych lub działów specjalnych produkcji rolnej. Gdy dzierżawca wykorzystuje je rolniczo, nie stanowią źródła przychodów z najmu lub dzierżawy a tym samym nie podlegają opodatkowaniu. To samo dotyczy kwot produkcyjnych, jeśli wykorzystywane są w działalności rolniczej, nie stanowią wówczas dla wydzierżawiającego przychodu do opodatkowania [Kubacki 2006 s.667].

Artykuł 21 ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych zawiera też szeroki katalog zwolnień od opodatkowania. Najważniejsze z nich w odniesieniu do rolnictwa to zwolnienia:

- przychodów uzyskanych ze sprzedaży całości lub części gospodarstwa rolnego, przy czym zwolnienie nie obejmuje sprzedaży gruntów, które w związku z nią tracą charakter rolniczy,
- dochodów uzyskanych z wynajmu pokoi gościnnych w ramach działalności agroturystycznej, jeżeli ich liczba nie przekracza 5,
- dotacje otrzymane z programu SAPARD,
- dotacje otrzymane na cele związane z prowadzoną działalnością rolniczą z budżetu państwa, agencji rządowych, jednostek samorządu terytorialnego lub organizacji międzynarodowych,
- dochody ze sprzedaży produktów roślinnych lub zwierzęcych pochodzących z własnej uprawy lub hodowli, przerobionych sposobem przemysłowym, jeżeli przerób polega na kiszeniu produktów roślinnych, przerobie mleka albo uboju i obróbce poubojowej zwierząt rzeźnych (w tym rozbiorze, podziale i klasyfikacji).

Podatek od spadków i darowizn

Podlega mu nieodpłatne nabycie praw do rzeczy znajdujących się na obszarze Polski w drodze m.in. spadku bądź darowizny, czyli w formach występujących najczęściej. Również

przepisy tej ustawy zawierają szereg uregulowań korzystnych dla rolnictwa, co sprawia, że wszelkie ruchy własnościowe są w zasadzie nieopodatkowane. Są to przede wszystkim wymienione w art. 4 zwolnienia od podatku, obejmujące np.:

- nabycie gospodarstwa rolnego, z wyjątkiem
 - a) domu mieszkalnego,
 - b) budynków przeznaczonych do specjalistycznego chowu drobiu lub zwierząt oraz urządzeń takich jak szklarnie, pieczarkarnie czy przechowalnie owoców, które jednak podlegają zwolnieniu, jeżeli nabywcą jest małżonek bądź dzieci a budynki będą przez nich użytkowane w gospodarstwie rolnym, w stanie niepogorszonym, przez okres 5 lat,
- nabycie przez rolnika maszyn rolniczych pod warunkiem, że maszyny te nie zostaną przez nabywcę sprzedane lub darowane w ciągu 3 lat od daty otrzymania;

Istnieją jeszcze inne zwolnienia z tego podatku, jednak z punktu widzenia częstości występowania mają marginalne znaczenie w rolnictwie indywidualnym. Należy tu dodać, że obowiązek zapłaty podatku spoczywa na obdarowanym bądź spadkobiorcy.

Podatek od czynności cywilnoprawnych

Zobowiązanymi do zapłaty podatku są solidarnie strony czynności cywilnoprawnej, a podlegają mu umowy cywilnoprawne, m.in.: sprzedaży, pożyczki, czy ustanowienia hipoteki. Pełen katalog czynności objętych tym podatkiem zawiera art. 1 ust. 1 ustawy o podatku od czynności cywilnoprawnych z dnia 9 września 2000 r. [Ustawa...2000]. Jednak na mocy ustawy, a konkretnie art. 9, istnieje szereg zwolnień, w tym czynności cywilnoprawnych dotyczących nieruchomości rolnych, jeżeli w ich drodze zostanie utworzone lub powiększone gospodarstwo rolne. Również ustanowienie hipoteki jako zabezpieczenia kredytu bankowego dla gospodarstwa rolnego jest zwolnione od podatku. Z podatku od innych czynności cywilnoprawnych rolnictwo nie jest zwolnione. Na przykład zakup maszyny rolniczej od niepodatnika VAT będzie podlegał opodatkowaniu stawką w wysokości 2% wartości transakcji, przy czym transakcje o wartości do 1000 zł. są z podatku zwolnione.

Podatek rolny

Przedmiotem opodatkowania są grunty rolne sklasyfikowane jako użytki rolne a podstawą opodatkowania jest liczba hektarów przeliczeniowych ustalana na podstawie powierzchni, rodzajów i klas użytków rolnych oraz przynależności do okręgu podatkowego lub liczba hektarów dla pozostałych gruntów. Płatnikami podatku są właściciele gruntów, a podatek od użytków rolnych w stosunku rocznym wynosi równowartość 2,5 kwintala, a od

gruntów pozostałych 5 kwintali żyta, obliczoną według średniej ceny skupu żyta za pierwsze trzy kwartały roku poprzedzającego rok podatkowy. Podatek jest płatny w ratach proporcjonalnych do czasu trwania obowiązku podatkowego w terminach do dnia 15 marca, 15 maja, 15 września i 15 listopada roku podatkowego. Ustawa o podatku rolnym [Ustawa... 1984] przewiduje szereg ulg i zwolnień, z których najważniejsze to zwolnienia:

- użytków rolnych klasy V, VI,
- gruntów przeznaczonych na utworzenie nowego gospodarstwa rolnego lub powiększenie istniejącego do powierzchni nieprzekraczającej 100 ha w okresie 5 lat od nabycia,
- gruntów powstałych z zagospodarowania nieużytków w okresie 5 lat od roku następnego po zagospodarowaniu,
- użytków rolnych objętych melioracją w roku, w którym uprawy zostały zniszczone wskutek robót drenarskich.

Po upływie okresu zwolnienia, o którym mowa w pkt 2 i 3 stosuje się ulgi w wysokości 75% w roku następnym i 50% w kolejnym. Począwszy od ósmego roku po nabyciu podatek jest odprowadzany w pełnej wysokości.

Ustawa o podatku rolnym przewiduje również ulgi inwestycyjne z tytułu wydatków poniesionych na budowę i modernizację budynków inwentarskich, zakup deszczowni, urządzeń melioracyjnych oraz urządzeń wytwarzających energię ze źródeł odnawialnych. Ulga inwestycyjna przyznawana jest po zakończeniu inwestycji i polega na odliczeniu od należnego podatku rolnego od gruntów położonych na terenie gminy, w której została dokonana inwestycja, kwoty odpowiadającej 25% udokumentowanych rachunkami nakładów inwestycyjnych. Maksymalny okres obowiązywania ulgi to 15 lat.

Inne ulgi przewidziane ustawą to: obniżenie o 60% podatku dla rolników odbywających zasadniczą służbę wojskową oraz obniżenie podatku od gruntów położonych w miejscowościach podgórskich o 30% dla klas I-IIIb, oraz 60% dla klas IVa-IVb.

Podatki lokalne

Nakładanie podatków lokalnych, czyli podatku od nieruchomości, od środków transportowych i od posiadania psów, uregulowane jest w ustawie z dnia 12 stycznia 1991 roku o podatkach i opłatach lokalnych [Ustawa... 1991a]. Opodatkowane podatkiem od nieruchomości są wszystkie grunty, z wyjątkiem gruntów użytkowanych rolniczo, budynki lub ich części oraz budowle wykorzystywane w działalności gospodarczej. Jest on płatny w czterech ratach, w tych samych terminach co podatek rolny.

Decyzję o wysokości podatku od nieruchomości podejmuje Rada Gminy, przy czym maksymalne stawki podatków są ustawowo ograniczone i wynoszą:

- 0,33 zł. od metra kwadratowego powierzchni działki nie wykorzystywanej gospodarczo, więc m.in. rolniczo,
- 0,56 zł. za metr kwadratowy powierzchni użytkowej mieszkalnej.

Bardzo często zdarza się, że Rada Gminy rezygnuje z nakładania podatków od nieruchomości ustalając ich stawkę na poziomie zerowym.

W przypadku podatku od środków transportowych, Rada Gminy uchwała jego wysokość, przy czym zarówno maksymalna jak i minimalna stawka są uregulowane ustawą odpowiednio w art. 10 i załącznikach nr 1,2 i 3 do ustawy. Podatkowi podlegają samochody ciężarowe o ładowności od 3,5 t., ciągniki siodłowe, przyczepy i naczepy, których ładowność łącznie z pojazdem silnikowym wynosi powyżej 7 ton oraz autobusy, należące do osoby zamieszkałej na terenie danej gminy. Podatek od środków transportowych jest płatny w dwóch ratach, do 15 lutego i 15 września.

Podatek od posiadania psa może wynosić maksymalnie 53,21 zł rocznie, przy czym jego wysokość ustala Rada Gminy. Właściciele gospodarstw rolnych są ustawowo zwolnieni z podatku od maksymalnie 2 psów, jeżeli służą one do pilnowania gospodarstwa. Bardzo często zdarza się że Rada Gminy ustala podatek na poziomie zerowym, przez co nie jest on w ogóle pobierany.

Podatek od towarów i usług (VAT)

Podatek od towarów i usług podlega w krajach członkowskich Unii Europejskiej harmonizacji. Obowiązujące obecnie w Polsce regulacje muszą uwzględniać przepisy prawne Unii Europejskiej, które jako prawo międzynarodowe ma pierwszeństwo w przypadku kolizji z przepisami krajowymi. Najbardziej znaczącym aktem, regulującym podatki obrotowe w Unii Europejskiej, jest VI Dyrektywa z dnia 17 maja 1977 roku. Nie jest ona bezpośrednio obowiązującym w Polsce prawem, lecz nakładającym na organy ustawodawcze jej implementację do przepisów krajowych, co zostało dokonane ustawą o podatku od towarów i usług z dnia 11 marca 2004 r. [Ustawa... 2004]. Zawarte w tej ustawie regulacje odnośnie ryczałtowego zwrotu podatku dla rolnictwa mają swoje źródło w art. 25 wspomnianej wcześniej VI Dyrektywy. Artykuł ten reguluje m. in. stawki ryczałtowego zwrotu podatku, które powinny być „...oparte o statystyki makroekonomiczne dotyczące wyłącznie rolników ryczałtowych za ostatnie trzy lata. Stawki te nie powinny prowadzić do otrzymania przez rolników ryczałtowych zwrotów większych od kwot podatku od wartości dodanej nałożonych na te nakłady”. Dyrektywa daje

również możliwość wyboru formy wypłaty zryczałtowanej rekompensaty, przez nabywcę towarów bądź organy podatkowe, czy też wyboru formy opodatkowania między systemem ryczałtowego zwrotu a opodatkowaniem na zasadach ogólnych.

Dostawa produktów i usług rolniczych jest zwolniona z VAT na mocy art. 43 ust. 1 pkt 3 ustawy o podatku od towarów i usług [Ustawa... 2004] pod warunkiem, że pochodzą one z własnej działalności rolniczej i są dostarczane przez rolnika ryczałtowego. Zwolnienie od podatku oznacza m.in., że rolnik nie może domagać się zwrotu podatku płaconego przy nabyciu środków produkcji. Rolnikiem ryczałtowym jest z mocy ustawy każdy rolnik, chyba że zrezygnuje z tego zwolnienia lub jest na podstawie odrębnych przepisów zobowiązany do prowadzenia ksiąg rachunkowych (obowiązek prowadzenia ksiąg rachunkowych reguluje art. 2 ust. 2 ustawy o rachunkowości, który narzuca ich prowadzenie osobom fizycznym, jeśli ich przychody z działalności gospodarczej w roku poprzednim przekroczyły równowartość 800.000 €). Szczególne procedury dotyczące rolników ryczałtowych zawierają art. 115 do 118 wspomnianej ustawy. Regulują one m.in. stawkę ryczałtowego zwrotu podatku z tytułu nabywania środków produkcji wynoszącą obecnie 5%.

Dokument potwierdzający transakcję czyli fakturę VAT RR, której wymogi formalne zawarte są w ustawie, zobowiązany jest wystawić nabywca towarów. Rolnik jest zobowiązany przechowywać fakturę przez okres 5 lat od końca roku, w którym miała miejsce transakcja nią udokumentowana. Zryczałtowany zwrot podatku zwiększa u nabywcy kwotę podatku naliczonego, pod warunkiem, że zapłata za towar dokonana została na rachunek bankowy sprzedawcy w ciągu 14 dni od daty zakupu.

Rolnik może dokonać rezygnacji ze zwolnienia z VAT (wiążącej go na okres 3 lat) pod warunkiem:

- dokonania w poprzednim roku dostawy produktów i usług rolniczych o wartości przekraczającej 20 tys. zł.,
- dokonania zgłoszenia rejestracyjnego w urzędzie skarbowym,
- prowadzenia ewidencji umożliwiającej sporządzenie deklaracji podatkowej.

Deklaracje podatkowe należy sporządzać w okresach miesięcznych, chyba że rolnik będzie spełniał kryterium małego podatnika (wartość sprzedaży wraz z kwotą podatku w roku poprzednim niższa niż 800 tys. €) oraz wybierze metodę rozliczania VAT określoną w ustawie jako kasowa. Wówczas deklaracje sporządza się za okasy kwartalne.

Wybierając opodatkowanie na zasadach ogólnych, rolnik jest zobowiązany do wystawiania faktur dokumentujących sprzedaż z należnym podatkiem, według odpowiedniej stawki. Podatek ten należy odprowadzić do urzędu skarbowego w terminach obowiązujących

przy składaniu deklaracji podatkowych, przy czym można obniżyć tę kwotę o VAT zapłacony przy nabywaniu środków do produkcji rolniczej.

Opodatkowanie na zasadach ogólnych jest szczególnie korzystne w okresie, gdy gospodarstwo dokonuje inwestycji w środki trwałe, gdyż może ono uzyskać zwrot VAT od urzędu w momencie dokonywania zakupu. Należy jednak zwrócić uwagę na to, iż obniżenie bądź zwrot podatku naliczonego jest możliwy tylko wówczas, gdy dany zakup służy sprzedaży opodatkowanej. Jeżeli ten warunek ulegnie zmianie (np. nastąpi powrót do ryczałtowej formy opodatkowania), należy dokonać korekty podatku naliczonego przy zakupie środków trwałych. Ramy czasowe, w których się jej dokonuje, wynoszą od dnia zakupu:

- 10 lat dla nieruchomości (np. budynki),
- 5 lat dla pozostałych środków trwałych, np. maszyn.

Oznacza to, że rolnik opodatkowany na zasadach ogólnych od 1 stycznia 2001 r., który nabył tego samego dnia maszynę o wartości 50.000 zł. + 11.000 zł VAT, a od 1 stycznia 2004 r. stał się na powrót rolnikiem ryczałtowym, musi zwrócić naliczony wcześniej podatek proporcjonalnie za okresy, gdy będzie wykonywał czynności zwolnione, t.j. po 1/5 za rok 2004 i 2005, czyli po 2.200 zł.

Podatek akcyzowy

Podatek akcyzowy, ze względu na swą konstrukcję, zaliczany jest do podatków pośrednich, czyli jego ciężar ponosi ostateczny konsument. Akcyza na niektóre towary jest w Unii Europejskiej zharmonizowana. Podstawowym aktem prawa wspólnotowego w zakresie regulacji podatku akcyzowego jest dyrektywa z dnia 25 lutego 1992 r. w sprawie ogólnych warunków dotyczących wyrobów podlegających podatkowi akcyzowemu, ich przechowywania, przepływu oraz kontrolowania, zwana Dyrektywą horyzontalną. Harmonizacji podlega opodatkowanie paliw silnikowych, oleju opałowego, gazu, napojów alkoholowych i wyrobów tytoniowych. Najważniejszymi z punktu widzenia rolnictwa wyrobami akcyzowymi są wszelkiego rodzaju paliwa. Maksymalne stawki akcyzy na nie są określone w ustawie, przy czym ich obniżenia może dokonywać Minister Finansów w drodze rozporządzenia. Obecnie stawki od kg wynoszą:

- dla benzyny bezołowiowej 1,315 zł,
- dla oleju napędowego o zawartości siarki do 0,001% 1,048 zł.,
- dla oleju napędowego o zawartości siarki od 0,001% do 0,005% 1,099 zł.,
- dla gazu do tankowania samochodów 0,695 zł.

Oznacza to, że zużywając w gospodarstwie 1 litr oleju napędowego, rolnik ponosi ciężar podatku akcyzowego w wysokości około 1,1 zł.

Spośród akcyzy nieobjętej harmonizacją, największe znaczenie ma akcyza na energię elektryczną w wysokości 0,02 zł. za kilowatogodzinę, przy czym energia uzyskana z odnawialnych źródeł jest z akcyzy zwolniona.

Podsumowanie

Obecnie funkcjonuje w Polsce 7 ustaw, które tworzą system opodatkowania działalności rolniczej osób fizycznych. Mimo iż nakładają one aż 9 różnych podatków, to obowiązujące w tym zakresie przepisy należy uznać za niedostosowane do warunków makroekonomicznych w jakich znajduje się polska gospodarka. Głównym problemem jest praktycznie nieistniejący podatek dochodowy, co rzutuje na niesprawiedliwość społeczną i niewydolność ekonomiczną całego systemu. Oprócz tego, jest to sytuacja sprzyjająca istnieniu szarej strefy, powstającej najczęściej wówczas, gdy nabywca nie jest zainteresowany (ze względów podatkowych) pozyskaniem dowodu dokumentującego zawartą transakcję. Taka sytuacja ma miejsce w polskim rolnictwie. Rolnicy, poza opodatkowanymi VAT na zasadach ogólnych, nie są zainteresowani pozyskaniem dokumentów, gdyż nie osiągną z tego tytułu żadnych podatkowych korzyści. Może to być przyczyną pozostawiania części obiegu gospodarczego (zwłaszcza w sferze usług), poza fiskalną kontrolą państwa. Należy w związku z tym oczekiwać podjęcia działań mających na celu stworzenie rozwiązań w zakresie wprowadzenia podatków dochodowych w rolnictwie, mimo, iż może być to trudne ze względów społecznych.

Literatura

- Kubacki R. (2006): Leksykon podatku dochodowego od osób fizycznych. Oficyna wydawnicza Unimex, Wrocław.
- Podstawka M. (2000): System podatkowy w rolnictwie. Wydawnictwo SGGW, Warszawa.
- Ustawa z dnia 28 lipca 1983 r. o podatku od spadków i darowizn. (1983). [Tekst jednolity, stan prawny na dzień 01.01.2006 r.].
- Ustawa z dnia 15 listopada 1984 r. o podatku rolnym. (1984). [Tekst jednolity, stan prawny na dzień 01.01.2006 r.].
- Ustawa z dnia 12 stycznia 1991 r. o podatkach i opłatach lokalnych. (1991a). [Tekst jednolity, stan prawny na dzień 01.01.2006 r.].
- Ustawa z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych, [tekst jednolity, stan prawny na dzień 01.01.2006 r.] (1991b).
- Ustawa z dnia 9 września 2000 r. o podatku od czynności cywilnoprawnych. (2000). [Tekst jednolity, stan prawny na dzień 01.01.2006 r.].
- Ustawa z dnia 23 stycznia 2004 r. o podatku akcyzowym (2004a). *Dz. U.* 29, poz. 257 i 68, poz. 623. [Stan prawny na 01.01.2006 r.].
- Ustawa z dnia 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług, (2004b). *Dz. U.* 54, poz. 535. [Stan prawny na dzień 01.01.2006 r.].

Abstract. Current tax regulations regarding the Polish agricultural sector must be adjusted to the macroeconomic and social environment. In the future a tax on incomes from agriculture should be introduced which would help to better manage the national economy. It can be difficult and cause many problems, especially social.

Key words: tax, regulations, agriculture

ODDZIAŁYWANIE WSPARCIA FINANSOWEGO ŚRODKAMI UE NA SYTUACJĘ DOCHODOWĄ POLSKIEGO ROLNICTWA

INFLUENCE OF EU FINANCIAL SUPPORT ON AGRICULTURAL INCOMES IN POLAND

Synopsis. Istotnym elementem wpływającym od roku 2004 na sytuację dochodową polskiego rolnictwa są dopłaty bezpośrednie. Płatności bezpośrednie do gruntów rolnych funkcjonują w ramach pierwszego filaru Wspólnej Polityki Rolnej UE. Podstawową funkcją tej formy finansowania jest wsparcie dochodów z działalności rolniczej. Średnia wielkość tej płatności w badanych gospodarstwach wynosiła 3862 zł. Największy udział płatności bezpośrednich do gruntów rolnych w dochodzie z gospodarstwa rolniczego występował w gospodarstwach najmniejszych obszarowo.

Słowa kluczowe: dochodowość rolnictwa, dopłaty bezpośrednie

Wstęp

Wraz z przystąpieniem Polski do Unii Europejskiej w odniesieniu do rolnictwa polskiego pojawił się nowy strumień finansowania. Wynikał on z realizacji Wspólnej Polityki Rolnej w ramach UE. Stanowiły go środki przekazywane w ramach dopłat bezpośrednich i funduszy strukturalnych. Szacuje się, iż w latach 2004-2006 tylko z budżetu Unii Europejskiej do rolnictwa i obszarów wiejskich w Polsce trafi ponad 32 mld zł [Woś 2004, s. 44].

Działania prowadzone w ramach Wspólnej Polityki Rolnej koncentrują się na dwóch filarach. Pierwszy z nich ma na celu wspieranie sektora rolnego poprzez płatności bezpośrednie i rynkowe. Drugi filar dotyczy oddziaływania na rozwój obszarów wiejskich za pośrednictwem między innymi Planu Rozwoju Obszarów Wiejskich [Floriańczyk 2003, s. 8-11].

Głównym zadaniem płatności bezpośrednich wprowadzonych w UE w ramach reformy Mac Sharry'ego była rekompensata obniżki cen gwarantowanych podstawowych produktów rolnych. Od 2004 roku w odniesieniu do Polski zastosowano uproszczony system płatności bezpośrednich. Swym zasięgiem objął on wszystkich producentów rolnych posiadających grunty o powierzchni powyżej 1 ha, którzy utrzymują gospodarstwo rolne w dobrej kulturze rolnej i w wyznaczonym terminie złożą wniosek o przyznanie płatności bezpośrednich do gruntów rolnych [Instrumenty... 2004, s. 19-20].

¹ Dr inż., Zakład Agrobiznesu Akademii Podlaskiej, ul.Prusa 12, 08-110 Siedlce, tel. (0-25) 643 1252
email: a.marcysiak@wp.pl

Wysokość wsparcia dla polskiego rolnictwa poprzez płatności bezpośrednie w latach 2004-2006 wyniesie łącznie 4941 mln euro. Z tej kwoty 2058 mln euro stanowią będą środki pochodzące z budżetu krajowego. Zdaniem J.S. Zegara będzie to miało, w połączeniu z funduszami strukturalnymi, zasadniczy wpływ na poprawę sytuacji dochodowej polskiego rolnictwa [Zegar 2004, s. 165-170].

Metodyczne aspekty opracowania

Celem niniejszego opracowania jest próba ukazania zakresu oddziaływania finansowego wsparcia środkami Unii Europejskiej na dochody z gospodarstw rolniczych. W sposób szczególny skoncentrowano się na płatnościach obszarowych jako najbardziej powszechnej formie tego wsparcia.

Materiałem badawczym były dane pochodzące z 100 gospodarstw rolnych położonych na terenie gminy Komarów-Osada. Gmina ta wchodzi w skład powiatu zamojskiego i położona jest w południowo-wschodniej części województwa lubelskiego. Analizą objęto rok 2005.

Podstawową kategorią ekonomiczną przyjętą dla potrzeb procesu badawczego był dochód z gospodarstwa rolniczego. Obliczeń tej kategorii dochodu dokonano metodą stosowaną w europejskim systemie rachunkowości rolnej FADN (Farm Accountancy Data Network).

Gospodarstwa rolnicze będące przedmiotem badań zostały pogrupowane według kryterium obszarowego. W analizie wyodrębniono 3 grupy obszarowe gospodarstw (według powierzchni użytków rolnych). W pierwszej grupie obszarowej znalazło się 36 gospodarstw o powierzchni do 7 ha. Do drugiej grupy zaliczono 31 gospodarstw o powierzchni od 7 do 15 ha. Grupę III tworzyły 33 gospodarstwa o powierzchni 15 ha i powyżej. Dane pochodzące z gospodarstw stanowiły źródło pierwotne.

Do źródeł wtórnych wykorzystanych w pracy należy zaliczyć sprawozdania i biuletyny informacyjne Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa.

Płatności bezpośrednie jako forma wsparcia rolnictwa polskiego w pierwszych latach członkostwa

W dniu 1 stycznia 2006 roku weszło w życie rozporządzenie Ministra Finansów ustanawiające Agencję Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa agencją płatniczą [Rozporządzenie... 2005].

Akredytacja udzielona Agencji na mocy tego rozporządzenia obejmowała realizację pomocy finansowej w ramach Wspólnej Polityki Rolnej Unii Europejskiej w zakresie:

- płatności bezpośrednich do gruntów rolnych,

- rynku przetworów owocowych i warzywnych,
- rynku owoców i warzyw,
- Planu Rozwoju Obszarów Wiejskich.

System płatności bezpośrednich do gruntów rolnych w Polsce składa się z dwóch elementów. Pierwszy stanowi jednolitą płatność obszarową przysługującą do powierzchni gruntów rolnych utrzymywanych w dobrej kulturze rolnej. Drugi element tworzą płatności uzupełniające stosowane w formie płatności do powierzchni określonych roślin uprawnych. Rośliny te zaliczane są do sektora pierwszego (zboża, rośliny oleiste, wysokobiałkowe, przemysłowe, ziemniaki skrobiowe, tytoń) lub do sektora drugiego (chmiel).

Do 31 maja 2006 roku w ramach płatności obszarowych ogółem wypłacono w kampanii 2004 r. kwotę 6 339,4 mln zł a w kampanii 2005 roku kwotę 6 325,7 mln zł [Informacja... 2006, s. 9].

W 2005 roku do ARiMR złożono ogółem 1487,6 tys. wniosków o płatność obszarową. W stosunku do roku 2004 odnotowano wzrost o 6,2%. Największy względny przyrost wniosków w stosunku do roku poprzedniego zanotowano w województwie podkarpackim (10,7%), natomiast najmniejszy wynoszący zaledwie 0,4% w województwie opolskim. Do 31 maja w kampanii 2006 roku liczba złożonych wniosków wyniosła 1 454,7 tys. (tabela 1).

Tabela 1. Liczba złożonych wniosków o przyznanie płatności bezpośredniej do gruntów rolnych w latach 2004-2006*

Table 1. The number of applications for the direct payments for agricultural lands in years 2004-2006*

Województwo	Liczba złożonych wniosków		Relacja [B/A]	Liczba złożonych wniosków w 2006* r.
	w 2004 r. [A]	w 2005 r. [B]		
Dolnośląskie	61459	63320	103,0	61873
Kujawsko-pomorskie	69303	70292	101,4	68845
Lubelskie	173373	186318	107,5	183806
Lubuskie	20342	21645	106,4	21267
Łódzkie	127818	134885	105,5	132188
Małopolskie	131907	143637	108,9	137855
Mazowieckie	207851	223645	107,6	219028
Opolskie	30539	30646	100,4	29724
Podkarpackie	119279	131983	110,7	129156
Podlaskie	80675	84859	105,2	83408
Pomorskie	39091	40758	104,3	40043
Śląskie	52978	57078	107,7	54495
Świętokrzyskie	92108	97737	106,1	95002
Warmińsko-mazurskie	41864	44214	105,6	43586
Wielkopolskie	122592	126097	102,9	124803
Zachodniopomorskie	29191	30532	104,6	29604
Razem:	1400370	1487646	106,2	1454683

* według stanu na 31.05. 2006 r.

Źródło: [Informacja... 2006]

W 2006 roku największą liczbę wniosków o płatności bezpośrednie do gruntów rolnych złożono w województwie mazowieckim. Województwem o najmniejszej liczbie złożonych wniosków okazało się województwo lubuskie. Udział tych województw w ogólnej liczbie wniosków w kraju wyniósł odpowiednio 15,0% i 1,5%.

Charakterystyka badanych gospodarstw

Potencjał wytwórczy gospodarstwa rolnego tworzą przede wszystkim czynniki produkcji, takie jak: ziemia, praca, kapitał. Czynniki te oraz występujące między nimi relacje określają rozmiary możliwej do osiągnięcia produkcji a także w sposób zasadniczy wpływają na wielkość uzyskiwanego przez rolników dochodu [Klepacki 1997, s. 119-130].

W odniesieniu do badanych gospodarstw w 2005 roku średni obszar użytków rolnych wynosił 12,60 ha (tabela 2). Jakość gleb jest funkcją naturalnych właściwości gleby oraz właściwości nabytych w rezultacie gospodarczej działalności człowieka. Gleba jest głównym czynnikiem wydajności roślin. Dobór roślin uprawnych i ich odmian zgodny z fizycznymi i chemicznymi właściwościami gleb jest warunkiem efektywnego wykorzystania zarówno gleb jak i roślin. Wielkość wskaźnika bonitacji w badanych gospodarstwach wynosiła 2,12 co odpowiadało klasie bonitacyjnej III b. Są to stosunkowo dobre gleby, o dobrej strukturze, zasobne w składniki pokarmowe. Najwyższa wielkość wskaźnika bonitacji gleb występowała w grupie gospodarstw o obszarze 15 ha i powyżej (2,18). Gospodarstwa te dysponowały na tle pozostałych gospodarstw najlepszymi glebami.

Tabela 2. Charakterystyka badanych gospodarstw według grup obszarowych w 2005 roku

Table 2. Characteristics of the investigated farms according to the acreage groups in 2005

Cecha badana	Ogółem	Grupy obszarowe		
		do 7 ha	7 – 15 ha	15 ha i powyżej
Liczba gospodarstw	100	36	31	33
Powierzchnia UR w ha	12,60	5,16	11,18	22,07
Wskaźnik bonitacji	2,12	2,10	2,09	2,18
Udział Tuz w UR, %	15,1	18,2	18,8	12,6
Liczba osób pełnozatrudnionych w gospodarstwie	2,64	2,65	2,34	2,92
Liczba osób pełnozatrudnionych na 100 ha UR	20,96	51,32	20,93	13,22
Udział zbóż w strukturze zasiewów w %	76,9	80,8	78,4	75,3
Plony pszenicy w dt/ha	46,5	43,5	46,8	48,2
Produkcja towarowa w gospodarstwie, zł	34923	11683	39037	56412

Źródło: obliczenia własne

Zasoby siły roboczej w rolnictwie polskim są wysokie. Uwarunkowania istniejące na rynku pracy blokują odpływ ludności związanej z gospodarstwami do zawodów pozarolniczych. Potwierdza to również sytuacja panująca w badanych gospodarstwach. Liczba pełnozatrudnionych na 100 ha UR wynosiła tutaj średnio na gospodarstwo 20,96 osób. W gospodarstwach najmniejszych obszarowo (do 7 ha), gdzie na jedną osobę

zatrudnioną przypada niespełna 2 ha UR, trudno spodziewać się wysokiej produktywności pracy.

Badane gospodarstwa o obszarze 15 ha i powyżej na tle pozostałych grup obszarowych osiągały najwyższą wielkość plonów pszenicy i najwyższą wartość produkcji towarowej. Produkcja towarowa w tych gospodarstwach była 4,8 razy wyższa niż w grupie gospodarstw do 7 ha UR.

Duży zakres zróżnicowania wyników produkcyjnych w grupach obszarowych nie pozostawał obojętny na wyniki ekonomiczne gospodarstw.

Zróżnicowanie poziomu dochodu w badanych gospodarstwach

Przez zróżnicowanie dochodowe rozumie się najczęściej niejednakowy poziom dochodów w grupach gospodarstw wydzielonych ze względu na wielkość zasobów ziemi, pracy i środków trwałych oraz na typ społeczno-ekonomiczny.

Występowanie zróżnicowania dochodowego, w przypadku gdy nie osiąga ono zbyt wielkich rozmiarów jest pożądane i uzasadnione. Nadmierne zróżnicowanie powoduje jednak ujemne skutki społeczne i ekonomiczne.

Dochody ludności rolniczej kształtowane są przez wiele różnych czynników, które można podzielić na dwie grupy. Grupa pierwsza obejmuje czynniki wewnętrzne (endogeniczne) związane z gospodarstwem rolnym. Do drugiej grupy zalicza się czynniki zewnętrzne (egzogeniczne), niezależne od rolnika [Zegar 2004, s. 191-193].

Spośród czynników wewnętrznych stosunkowo najistotniejszy wpływ na dochody rolnicze ma obszar gospodarstwa. Jest to czynnik przesądzający o potencjale produkcyjno-ekonomicznym gospodarstwa rolnego. Wraz ze wzrostem obszaru gospodarstwa wzrasta zarówno dochód rolniczy, dochód osobisty i spożycie przeliczone na osobę fizyczną w rodzinie rolnika.

Dokonany podział na grupy obszarowe pozwolił ukazać zróżnicowanie sytuacji dochodowej w badanych gospodarstwach.

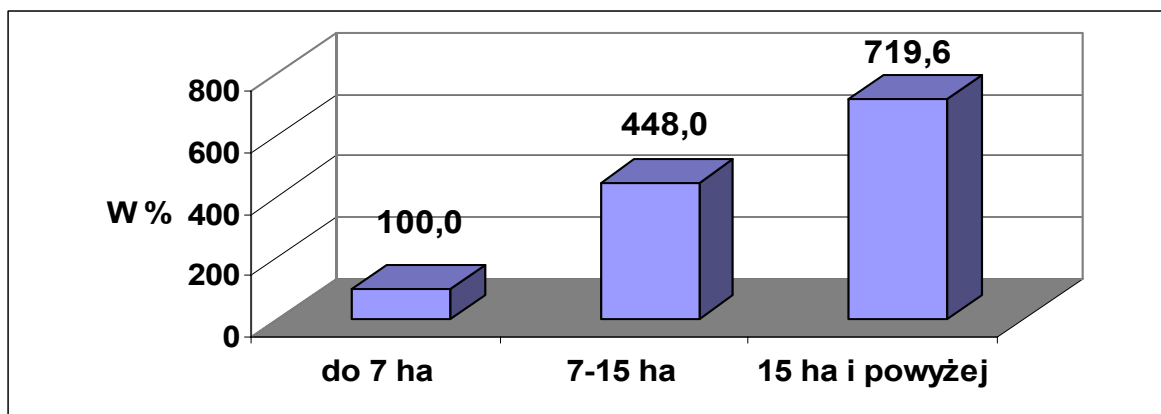
Tabela 3. Poziom dochodu z gospodarstwa rolniczego w badanych gospodarstwach według grup obszarowych w 2005 roku, zł/year

Table 3. The level of farm income in the investigated farms according to the acreage groups in 2005, PLN/year

Dochód z gospodarstwa rolniczego	Ogółem	Grupy obszarowe		
		do 7 ha	7-15 ha	15 ha i powyżej
Na 1 gospodarstwo	17301	4458	19970	32079
Na 1 ha UR	1372	864	1785	1454
Na 1 pełnozatrudnionego	6553	1682	8534	10986

Źródło: obliczenia własne

Poziom dochodu z gospodarstwa rolniczego średnio na jedno badane gospodarstwo w 2005 roku wynosił 17301 zł (tabela 3). W odniesieniu do badanych gospodarstw obserwowane była zależność, iż wraz ze wzrostem wielkości obszarowej gospodarstwa wzrastał dochód z gospodarstwa rolniczego. Dotyczyło to tej kategorii dochodu zarówno w przeliczeniu na 1 gospodarstwo, jak i 1 pełnozatrudnionego.



Rysunek 1. Zróżnicowanie dochodu z gospodarstwa rolniczego w badanych gospodarstwach według grup obszarowych w 2005 roku, %, gospodarstwa do 7 ha = 100%

Figure 1. The differentiation of farm income in the investigated farms by acreage groups in 2005, %, farms under 7 hectares =100%

Źródło: obliczenia własne

W gospodarstwach o powierzchni 7-15 ha UR poziom dochodu w przeliczeniu na 1 gospodarstwo był prawie 4,5 razy większy niż w gospodarstwach najmniejszych (do 7 ha). Jeszcze większy zakres zróżnicowania dotyczył gospodarstw o powierzchni 15 ha i powyżej (rysunek 1). W tym przypadku poziom dochodu z gospodarstwa rolniczego 7,2 razy przewyższał dochód w gospodarstwach o powierzchni do 7 ha.

Wpływ płatności bezpośrednich na dochody badanych gospodarstw

Okres, który upłynął od przystąpienia Polski do UE, nie uprawnia do wysuwania jednoznacznych wniosków co do wpływu mechanizmów WPR i funduszy strukturalnych na rolnictwo i wieś. Pierwsze środki, np. z Planu Rozwoju Obszarów Wiejskich (PROW), zaczęły płynąć do gospodarstw dopiero od początku 2005 roku. Już teraz można jednak ocenić wpływ wsparcia bezpośredniego oraz zmian regulacyjnych na sektor rolny [Polska... 2005, s. 115].

Instrumenty WPR podzielone są na dwie grupy. Pierwszą grupę stanowią instrumenty związane z bezpośrednim wspomaganie dochodów rolniczych. Grupa druga ma z założenia sprzyjać poprawie struktur rolnych. Generalne wsparcie dochodów rolniczych realizowane jest za pośrednictwem wspierania poszczególnych rynków rolnych oraz produkcji rolniczej.

Reforma Mc Sharry`ego osłabiła rolę cen w kształtowaniu dochodu rolniczego, wprowadzając system dopłat bezpośrednich do produktów i do produkcji rolniczej. Dopłaty te, podobnie jak ceny wprost wpływają na wielkość przychodów gospodarstwa rolniczego i w sposób bezpośredni kształtują dochody rolnicze [Floriańczyk 2003, s. 8].

Otrzymana za pośrednictwem dopłat bezpośrednich wielkość wsparcia finansowego w 2005 roku w przeliczeniu na jedno badane gospodarstwo wyniosła 5296 zł. Na 1 ha UR dawało to wielkość 420 zł (tabela 4).

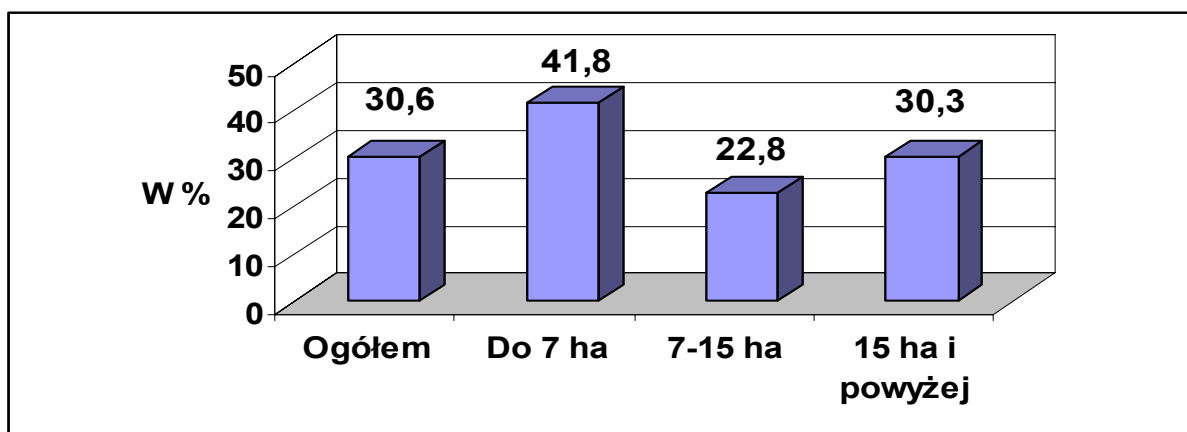
Tabela 4. Płatności bezpośrednie do gruntów rolnych w badanych gospodarstwach według grup obszarowych w 2005 roku, zł

Table 4. The direct payments for the agricultural land in the investigated farms according to the acreage groups in 2005, PLN

Płatności bezpośrednie do gruntów rolnych	Ogółem	Grupy obszarowe		
		Do 7 ha	7-15 ha	15 ha i powyżej
Na 1 gospodarstwo	5296	1863	4553	9726
Na 1 ha UR	420	361	407	441

Źródło: obliczenia własne

Zgodnie z oczekiwaniami najwyższa wielkość płatności bezpośrednich, tworzonych przez jednolitą płatność obszarową i płatności uzupełniające, przypadła na gospodarstwa należące do grupy obszarowej 15 ha i powyżej (9726 zł). W grupie gospodarstw o powierzchni do 7 ha średnia wielkość tej formy wsparcia, wyniosła 1863 zł.



Rysunek 2. Udział płatności bezpośrednich w dochodzie z gospodarstwa rolniczego w badanych gospodarstwach w 2005 roku, %

Figure 2. The share of the direct payments in the farm income in the investigated farms in 2005, %

Źródło: obliczenia własne

Udział płatności bezpośrednich do gruntów rolnych w dochodzie z gospodarstwa rolniczego wyniósł średnio w badanych gospodarstwach 30,6% (rysunek 2). Największy zakres oddziaływania ta forma wsparcia posiadała w gospodarstwach należących do grupy najmniejszych obszarowo (do 7 ha UR). Udział jej w dochodzie z gospodarstwa rolniczego

stanowił tutaj aż 41,8%. Dla porównania w gospodarstwach o obszarze 7-15 ha odpowiednia relacja wynosiła 22,8%.

Wnioski

Reasumując dotychczasowe rozważania można sformułować następujące wnioski.

- Wraz z przystąpieniem Polski do UE w odniesieniu do rolnictwa pojawił się nowy instrument finansowania. Są to środki przekazywane w ramach płatności bezpośrednich do gruntów rolnych i z funduszy strukturalnych.
- W 2005 roku do ARiMR wpłynęło 1487,6 tys. wniosków dotyczących płatności obszarowych. W stosunku do roku poprzedniego był to wzrost o 6,2%. Największą liczbę wniosków o płatności bezpośrednie do gruntów rolnych złożono w województwie mazowieckim (15,0% ogólnej liczby wniosków w kraju).
- W odniesieniu do badanych gospodarstw w 2005 roku średnia wielkość płatności bezpośrednich do gruntów rolnych w przeliczeniu na jedno gospodarstwo wynosiła 5296 zł; w przeliczeniu na 1 ha UR była to kwota 420 zł. Kwotę tą tworzyły: jednolita płatność obszarowa oraz płatności uzupełniające.
- Największy udział płatności bezpośrednich do gruntów rolnych w dochodzie z gospodarstwa rolniczego występował w gospodarstwach najmniejszych obszarowo (41,8%). Wśród badanych gospodarstw o obszarze 7-15 ha udział ten wynosił odpowiednio 22,8%.

Literatura

- Floriańczyk Z. (2003): Charakterystyka instrumentów Wspólnej Polityki Rolnej oraz ich wpływ na dochody rodzin rolniczych. IERiGŻ Warszawa.
- Informacja miesięczna z realizacji zadań ARiMR w 2006 roku. (2006). ARiMR, czerwiec.
- Instrumenty wsparcia finansowego realizowane przez ARiMR w latach 2004-2006. Informator dla beneficjentów. (2004). Warszawa, ss. 19-20.
- Klepacki B. (1997): Produkcyjne i ekonomiczne przystosowania gospodarstw prywatnych do zmian warunków gospodarowania. Wyd. SGGW, Warszawa.
- Polska w Unii Europejskiej, doświadczenia pierwszego roku członkostwa. (2005). Łykawy R. (red.). Wydawnictwo Urzędu Komitetu Integracji Europejskiej, Warszawa.
- Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 21 grudnia 2005 roku w sprawie ustanowienia Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa agencją płatniczą. (2005). *Dz. U.* 257, poz. 2157.
- Woś A. (2004): Instrumenty polityki rolnej oraz ich skuteczność. [W:] Analiza produkcyjno-ekonomicznej sytuacji rolnictwa i gospodarki żywnościowej w 2003 roku. IERiGŻ, Warszawa.
- Zegar J. S. (2004): Dochody w strategii rozwoju rolnictwa (na progu integracji europejskiej). IERiGŻ, Warszawa, ss. 165-170.

Abstract. The crucial element which has influenced incomes in Polish agriculture since 2004 is direct payments. Direct payments for the rural areas are central to the Common Agricultural Policy of EU. The primary function of such funds is supporting the agricultural incomes. The average amount of the payment in the investigated farms was 8324 PLN. The biggest share of direct payments for agricultural lands in farm income was received by the smallest farms.

Key words: agricultural income, direct payments

Beata Pietraszek¹

Katedra Polityki Społeczno-Gospodarczej i Ekonomiki Regionalnej
Politechnika Koszalińska

Ewa Dłubakowska-Puzio²

Katedra Marketingu i Badań Marketingowych
Politechnika Koszalińska

ANALIZA SWOT OBSZARÓW WIEJSKICH POLSKI JAKO PAŃSTWA CZŁONKOWSKIEGO UNII EUROPEJSKIEJ

SWOT ANALYSIS OF POLISH RURAL AREAS IN THE LIGHT OF POLISH MEMBERSHIP IN THE EUROPEAN UNION

Wstęp

Świadomość regionalnego zróżnicowania Polski, a zwłaszcza jej obszarów wiejskich jest powszechna. W literaturze dotyczącej tej problematyki pojawiło się wiele rozmaitych koncepcji operujących odmienną liczbą wyróżnianych jednostek, przyjmujących najczęściej nazwę regionów lub makroregionów, których ilość w zależności od przyjętych kryteriów waha się od 7 do 12.

Na podstawie kryterium związanego z typem organizacji produkcji rolnej (struktura agrarna, udział działalności rolniczej w kreowaniu dochodów gospodarstwa domowego) obszary wiejskie Polski można podzielić na trzy typy [www.stat.gov.pl], które w sposób bardziej szczegółowy dzielimy na pięć jednostek.

Pierwszym jest Megaregion I, który obejmuje województwa: podkarpackie, małopolskie, świętokrzyskie i śląskie. Gospodarstwa rolne tego megaregionu są rozdrobnione. Przeciętna wielkość obszarowa gospodarstw waha się między 2,5 ha, a 4,0 ha w poszczególnych województwach. Natomiast udział wiejskich gospodarstw domowych utrzymujących się głównie z rolnictwa waha się od ok. 7,0% w regionie Bielska i Katowic do 31,0% w regionie Przemyśla. Jednakże w omawianym megaregionie udział wiejskich gospodarstw domowych utrzymujących się głównie z rolnictwa wynosi średnio tylko ok. 25%. Pozostałe 75% wiejskich gospodarstw domowych utrzymuje się głównie z pracy poza rolnictwem, emerytur i rent, w tym częściowo z emerytur i rent rolniczych.

¹ dr, Katedra Polityki Społeczno-Gospodarczej i Ekonomiki Regionalnej, Politechnika Koszalińska, ul. Kwiatkowskiego 5E, 75-343 Koszalin, tel. (094) 3439162, e-mail: maja.tamara@wp.pl

² dr, Katedra Marketingu i Badań Marketingowych, Politechnika Koszalińska, ul. Kwiatkowskiego 5E, 75-343 Koszalin, tel. (094) 3494163.

Kolejnym jest Megaregion II, który obejmuje województwa: warmińsko-mazurskie, pomorskie, zachodniopomorskie, lubuskie, dolnośląskie i opolskie. Rolnictwo znamionuje się tu dużym udziałem wydierżawionej użytkownikom prywatnym ziemi po pegeerowskiej. Megaregion charakteryzuje się skupiskami dawnych pracowników PGR, obecnie w dużej części bezrobotnych. Społeczność tych terenów prezentuje dużo niższy poziom wykształcenia niż pozostała ludność wiejska. Obniżone przez bezrobocie dochody rodzin zmniejszają popyt, utrudniają powstawanie i działalność lokalnych firm. Tym samym zasilanie przez podatki budżetów samorządowych jest niewielkie, podczas gdy wydatki socjalne są i powinny być tu znaczące. Dla zapoczątkowania rozwoju gospodarczego tych obszarów niezbędne jest stworzenie warunków sprzyjających napływowi kapitału. Powinien nastąpić skok w rozwoju infrastruktury technicznej i społecznej, by mógł tu napłynąć kapitał zewnętrzny.

Ostatnim jest Megaregion III, który obejmuje województwa: wielkopolskie, kujawsko-pomorskie, mazowieckie, podlaskie, lubelskie i łódzkie. Rolnictwo tego regionu jest relatywnie najbardziej zrównoważone pod względem ekonomicznym, ekologicznym, demograficznym i społecznym. Znajduje się tu 2/3 ogółu gospodarstw kraju. Nie mniej niż 400 tys. gospodarstw rolnych megaregionu będzie zapewne charakteryzować się relatywnie dużą zdolnością adaptacji do zmieniających się warunków gospodarowania.

Diagnoza stanu uwarunkowań rozwojowych obszarów wiejskich i rolnictwa oraz aktualnego stanu zróżnicowań megaregionów i wchodzących w ich skład województw dowodzi, że zróżnicowania regionalne nie odbiegają od przeciętnych zróżnicowań w obrębie poszczególnych krajów UE. Problem zróżnicowania wiejskiej Polski, to jednak nie tylko kwestie związane z charakterem i stopniem rozwoju rolnictwa, ale przede wszystkim sprawa kompleksowo potraktowanego rozwoju obszarów wiejskich.

Opracowanie, mimo wskazanych powyżej różnic poszczególnych regionów, ma na celu podjęcie próby ukazania mocnych i słabych stron polskich obszarów wiejskich jako całości oraz zidentyfikowania szans i zagrożeń, jakie dla nich występują. Analiza uwzględnia pożądane kierunki ewolucji polskiego rolnictwa w wyniku członkostwa w Unii Europejskiej. Ciągłe głosy na temat słabości oraz swoistego zacofania obszarów wiejskich każą się zastanowić, na ile polska wieś jest w stanie odpowiedzieć na potrzeby współczesnego rynku, przemiany gospodarcze, czy jest w stanie sprostać wymaganiom oraz konkurencji na Jednolitym Rynku. Te pytania stają się głównym problemem poniższych rozważań, co bezsprzecznie współgra z aktualnością podjętego tematu.

Przemiany struktury obszarowej obszarów wiejskich w Polsce

Problem zróżnicowania wsi polskiej to jednak nie tylko kwestie związane z charakterem i stopniem rozwoju rolnictwa, ale w znacznej mierze sprawa kompleksowo potraktowanego rozwoju obszarów wiejskich.

Trwałość regionalnego zróżnicowania rolnictwa oraz wykorzystanie szans na rozwój nakazuje potrzebę ciągłego opracowywania stosownych strategii i programów rozwoju w całej złożoności struktur i uwarunkowań na poziomie krajowym, makroregionalnym, regionalnym i lokalnym. Strategie te winny uwzględniać jakość rolniczej przestrzeni produkcyjnej, ale też możliwości rozwoju innych sektorów i absorpcji zasobów pracy rodzin rolniczych [Hałasiewicz i Kaleta 2000].

Rolnicza orientacja nadal stanowi szanse na rozwój wsi w wielu regionach zwłaszcza województwa wielkopolskiego, kujawsko-pomorskiego i opolskiego. Taka szansa stoi także przed wieloma rejonami z innych województw, aczkolwiek w szerszym zakresie będzie to trudne w przypadku województwa lubuskiego, śląskiego, małopolskiego czy podkarpackiego. Orientacja rolnicza (zapewne z przymusu) daje szanse także regionom o mniej sprzyjającej waloryzacji przestrzeni rolniczej, za przykład może służyć województwo podlaskie, w którym zarysowuje się wyraźna specjalizacja (mleczarstwo, ale i sadownictwo).

Strategie regionalne i lokalne powinny orientować się na pełne spożytkowanie zasobów produkcyjnych rolnictwa, upatrując szans nie tyle w naśladowaniu struktur o wyższym wskaźniku rozwoju rolnictwa, co raczej w maksymalnym wykorzystaniu regionalnych i lokalnych odrębności. Nawet regiony z rolnictwem w stanie regresu, jak województwa południowej części Polski, mogą, m.in. przez nasilenie obrotu ziemią, wprowadzenie ładu przestrzennego, rozwój wielofunkcyjny oraz właściwą orientację produkcyjną gospodarstw, uczynić z rolnictwa ważny sektor gospodarczy dla wielu miejscowości, gmin.

Analiza SWOT obszarów wiejskich i rolnictwa w Polsce

W świetle nowej sytuacji gospodarczo- społecznej, jaką przyniosło wstąpienie Polski w strukturę Unii Europejskiej, podjęta została próba przeprowadzenia analizy silnych i słabych stron polskich obszarów wiejskich i rolnictwa na tle szans i zagrożeń dla sektora. Wyniki analizy przedstawia tabela 1.

Tabela 1. Analiza SWOT obszarów wiejskich i rolnictwa w Polsce
Table 1. The SWOT analysis of rural areas and agriculture in Poland

MOCNE STRONY	SŁABE STRONY
- duży, nie w pełni wykorzystany areal ziemi rolniczej i duże zasoby	- wysoki poziom bezrobocia i bezrobocie pokoleniowe,

względnie taniej siły roboczej, a tym samym niskie koszty jednostkowe pracy i ziemi, - przewagi komparatywne w sektorach i kierunkach produkcji o wysokich nakładach pracy i ziemi, - przewagi cenowe produkcji rolnej w pierwszych latach członkostwa w UE, - stosunkowo korzystna struktura wiekowa mieszkańców wsi- wysoki odsetek ludzi młodych, - duże skupiska ludności na obszarach wiejskich mimo migracji do miast, - niski stopień specjalizacji dający dużą elastyczność zmian kierunku produkcji, - względnie dobry stan gleb w Polsce, - korzystne warunki dla rozwoju turystyki, - postępująca modernizacja sektora przetwórczego, - duże zaplecze surowcowe przetwórstwa, - sąsiedztwo rynków zbytu- rynku krajów wschodnich, jednolitego rynku europejskiego, - zdobyte doświadczenia w pozyskiwaniu środków z funduszy przedakcesyjnych (SAPARD) i pierwsze efekty korzystania z funduszy strukturalnych, - rozpoczęcie procesu dopłat dla rolnictwa,	- niska mobilność ludności wiejskiej, - słaby poziom wykształcenia mieszkańców wsi, - brak kapitału i zdolności kredytowej w rolnictwie i na obszarach wiejskich, - ograniczona możliwość zatrudnienia poza rolnictwem, - słabo rozwinięta infrastruktura społeczna (szkoły, instytucje kulturalne) oraz infrastruktura techniczna (wodociągi, kanalizacja, gazyfikacja), - niewysoka atrakcyjność inwestycyjna obszarów wiejskich, - słaba integracja pionowa i pozioma w sektorze rolno- spożywczym i małe skłonności do wspólnych działań, - słaby marketing i kadra menedżerska w małych zakładach przetwórczych, - powiększające się dysproporcje w dochodowości pomiędzy małymi i wielkoobszarowymi gospodarstwami, - zróżnicowanie rozwoju regionów, - niekorzystna struktura gospodarstw.
SZANSE	ZAGROŻENIA
- objęcie Polski funduszami strukturalnymi, - objęcie polskiego rolnictwa Wspólną Polityką Rolną (WPR) [Sikorska 2000], - reforma WPR- odejście od wsparcia intensyfikacji produkcji oraz zwiększenie swobody podejmowania decyzji produkcyjnych, - rozwój pozarolniczej działalności na obszarach wiejskich- wsparcie z funduszy strukturalnych dla tego typu działań, - dywersyfikacja działalności rolniczej, - duży wewnętrzny rynek zbytu na	- rozbieżność priorytetów rozwoju obszarów wiejskich i polityki rolnej między rozwiniętymi państwami UE a Polską, - obniżenie wsparcia rolnictwa europejskiego w wyniku negocjacji WTO, - ograniczona możliwość poprawy wykształcenia ludności wiejskiej przy ubogiej infrastrukturze społecznej, - szybki rozwój produkcji rolnej w krajach o niskich kosztach produkcji, - konieczność poniesienia dużych wydatków w krótkim czasie na dostosowania do standardów unijnych,

obszarach wiejskich powiązany z potencjalnym wzrostem siły nabywczej, - duży jednolity rynek zbytu UE, - zmiana oczekiwań ludności w UE w zakresie funkcji społecznych rolnictwa na korzyść rolnictwa wielofunkcyjnego, - zmiana oczekiwań konsumentów w zakresie metod produkcji na korzyść ekstensywnych, przyjaznych środowisku, zdrowiu i dobrostanowi zwierząt [Stasiak 2000], - preferencje polskich konsumentów wobec polskiej żywności, - stopniowa adaptacja technologii i metod zarządzania z UE, - przeniesienie aktywności ekonomicznej na obszary wiejskie, - wzrost zainteresowania obszarami wiejskimi jako miejscem spędzania wolnego czasu, np. agroturystyka, - otwarcie JRE dla polskich producentów żywności ekologicznej, tradycyjnej, regionalnej.	- konkurencja produktów z JRE.
--	--

Źródło: opracowanie własne

Powyższa analiza pozwala wysnuć następujące wnioski:

1. Problemy społeczne i gospodarcze polskiej wsi wynikające z wysokiego bezrobocia, słabo rozwiniętej infrastruktury społecznej, zapóźnień w rolnictwie oraz innych czynników, zarówno wewnętrznych, jak i zewnętrznych, wymagają podjęcia działań na rzecz zapewnienia alternatywnych źródeł dochodów, poprawy infrastruktury społecznej wsi oraz rozbudowy infrastruktury technicznej. Niezbędne jest zwiększenie aktywności społecznej na rzecz wspólnych działań służących poprawie warunków i jakości życia na wsi.
2. Mocne strony sektora rolnego wskazują na duży potencjał rozwojowy i możliwości konkurowania polskiego rolnictwa na jednolitym rynku unijnym. Dlatego też, celem jest wspieranie konkurencyjności rolnictwa poprzez poprawę efektywności i dochodowości gospodarstw rolnych oraz wzmocnienie rozwoju instytucjonalnego, kształtującego warunki sprzyjające aktywności gospodarczej rolników. Ponadto, biorąc pod uwagę słabą integrację pionową i poziomą w sektorze, należy zwrócić szczególną uwagę na wspieranie koncentracji

podarzy, zwiększenie udziału rolników w rynkach hurtowych oraz aktywizację współpracy naukowych jednostek badawczych z rolnikami.

3. Duże szanse dla rozwoju wsi i rolnictwa wynikają z dużych inwestycji w przetwórstwie rolno-spożywczym w ostatnich latach, co umożliwiło znaczącą modernizację technologii produkcji w sektorze żywnościowym. Mimo już osiągniętego postępu poprawa konkurencyjności przetwórstwa wymaga nadal wsparcia ze środków publicznych. Analiza szans i zagrożeń wskazuje, iż dalszy rozwój przetwórstwa rolno-spożywczego powinien iść w kierunku poprawy jakości oraz bezpieczeństwa żywności.
4. Znaczące będą dla polskiej wsi postępujące zmiany demograficzne. Według statystyk GUS przewiduje się, że w 2020 [Prognoza... 2004] roku liczba ludności na wsi w wieku emerytalnym będzie wynosiła około 3 mln osób, a w miastach 5,5 mln. Osoby z tej grupy wieku będą stanowiły około 19% w strukturze ogółu ludności wiejskiej, gdy w miastach 25%. Zmianie liczebnej ulegać będzie również zbiorowość osób w wieku produkcyjnym. Ten spadek będzie szczególnie znaczący w miastach. Tam w latach 2010-2020 średniorocznie z grupy osób w wieku produkcyjnym ubywać będzie około 201 tys. osób, podczas gdy na wsi taka tendencja będzie daleko słabsza (średnioroczny ubytek wyniesie zaledwie 3 tys. osób). W konsekwencji tych procesów pewnemu zmniejszeniu ulegną różnice pomiędzy miastem a wsią w liczbie osób w wieku produkcyjnym. W 2020 roku będzie ich na wsi około 9 mln, a w miastach 13 mln. Jednak na wsi w opisywanym dziesięcioleciu wśród ludności w wieku produkcyjnym średniorocznie o około 5 tysięcy zwiększać się będzie zbiorowość w wieku produkcyjnym niemobilnym (45-59/64 lata).
5. Zmniejszanie zatrudnienia w rolnictwie w dużym stopniu będzie powiązane z tendencjami przemian w strukturze agrarnej, chociaż należy przewidywać, że zmiany zachodzące w jej obrębie będą następowały wolniej, niż odchodzenie ludności z rolnictwa, ze względu na niechęć do wyzbywania się ziemi, nawet przy relatywnie wysokich dochodach ze źródeł pozarolniczych.
6. Jeśli będą kontynuowane obecne trendy w kierunku i tempie zmian agrarnych, można przewidywać, że w 2020 roku będzie około 1700 tys. indywidualnych gospodarstw rolnych (a zatem około 10% - 15% mniej, niż obecnie), lecz o znacznie silniej spolaryzowanej strukturze obszarowej i dużym zróżnicowaniu regionalnym. Jeżeli utrzyma się dotychczasowa tendencja w narastaniu liczby

jednostek o obszarze 1-2 ha, ich zbiorowość w 2020 roku wyniesie 680 tys. i będzie stanowić około 40% ogółu gospodarstw rolnych. Ten czynnik spowoduje, że średni obszar użytków rolnych w rolnictwie indywidualnym utrzyma się na stosunkowo stabilnym poziomie i będzie wynosił około 9 ha UR (obecnie 8,3 ha). Wyłączenie z grona gospodarstw rolnych jednostek o obszarze od 1 do 2 ha UR automatycznie spowoduje, że średni obszar pozostałych gospodarstw wzrośnie do 14 ha UR. Najmniejsze obszarowo gospodarstwa łącznie będą obejmować tylko 6% z całej powierzchni użytków rolnych, gdy w gospodarstwach o obszarze 20 ha i więcej znajdować się będzie około 63% ogólnego areálu. Przewidywana polaryzacja obszarowa gospodarstw i koncentracja gruntów w jednostkach największych następować będzie w wyniku kurczenia się zbiorowości z grup obszarowych od 3 do 20 ha UR.

7. Preferencje w polityce rolnej, a zwłaszcza wspieranie nierolniczej działalności gospodarczej, uruchamianie programów rolno-środowiskowych itp. sprzyjają dywersyfikacji funkcji gospodarstw rolnych i wzmacnianiu małoobszarowych jednostek [Woś 2000].
8. Przy wzrastających cenach ziemi rolniczej powiększy się znaczenie dzierżaw. Dotychczas rola dzierżaw w kształtowaniu struktury gospodarstw rolnych w Polsce była stosunkowo niewielka i silniej zaznaczała się jedynie na terenach popegeerowskich w związku z działalnością Agencji Nieruchomości Rolnych. Przewidywania związane z powiększaniem się zainteresowania dzierżawami w naszym kraju należy wiązać z dość powszechną niechęcią właścicieli do wyzbywania się posiadanego majątku i brakiem motywacji dzierżawców do inwestowania w nie swoje grunty (zazwyczaj utrzymywane w niskiej kulturze rolnej). Takie postawy ulegać będą zmianie w związku z wprowadzanym w Polsce, bardzo korzystnym z punktu widzenia dzierżawcy, prawnym usankcjonowaniem jego dostępu do programów wspierania wsi i rolnictwa i traktowaniem go na równi z właścicielami gruntów w dopłatach bezpośrednich.
9. Przejmowanie pozytywnych wzorców unijnych w ramach praktyk zarządzania gospodarstwami rolnymi na zasadzie efektu naśladownictwa wspierane jest dodatkowymi możliwościami pozyskiwania środków finansowych dla polskiej wsi w ramach wsparcia wspólnotowego (Europejski Fundusz Gwarancji i Orientacji Rolnej), co otwiera zdecydowanie szersze możliwości rozwoju polskich obszarów wiejskich.

Podsumowanie

Przedstawiona analiza wskazuje na możliwe kierunki, ale także uwarunkowania zmian, jakie będą zachodzić na polskiej wsi w ciągu najbliższych kilkunastu lat. Podkreślić należy, że będzie to okres występowania zarówno pozytywnych jak i negatywnych procesów. W ciągu tego okresu na polską wieś będzie rocznie kierowane ok. 2,5 mld euro środków unijnych przeznaczonych na rozwój wsi (bez środków na Wspólną Politykę Rolną). Łącznie ze współ finansowaniem krajowym oznacza to dostępne środki na poziomie ponad 3 mld euro. Po uzupełnieniu tych funduszy o wkład własny inwestorów, możliwe będzie dysponowanie środkami na poziomie 4,5-4,9 mld euro rocznie. Pozwoli to zdecydowanie zmienić obraz obszarów wiejskich, w tym poziom infrastruktury technicznej oraz jakość potencjału wytwórczego w rolnictwie, jak i w całym agrobiznesie. Oznacza to bowiem, że wieś i gospodarstwa rolne będą dysponować kilkakrotnie większymi zdolnościami inwestycyjnymi, niż ma to miejsce obecnie. Należy przewidywać w wyniku przeprowadzonej analizy SWOT, że środki te powinny w pierwszej kolejności być kierowane na tworzenie nowych miejsc pracy na obszarach wiejskich i po drugie na poprawę konkurencyjności gospodarstw rolnych w następstwie postępującej ich koncentracji oraz modernizacji technicznej. Procesy te są nierozdzielnie ze sobą powiązane, dlatego nie można zakładać znaczącej koncentracji obszarowej bez zapewnienia miejsc pracy dla ludności rolniczej, zwłaszcza tej o zerowej krańcowej wydajności pracy. Z drugiej strony analiza wskazuje na procesy, które będą utrudniać realizację przyjętych zamierzeń. Do takich niewątpliwie należy zaliczyć dalsze ograniczanie, zwłaszcza po 2013, wydatków na rolnictwo, w tym Wspólną Politykę Rolną. Reforma WPR z 2003 roku zakładała stabilizację wydatków na rolnictwo oraz ich stopniową realokację w ramach I i II filaru WPR. Dalsze zmiany, jakie mogą nastąpić w kolejnym okresie programowania (2014 - 2020) nie są obecnie znane, co istotnie ogranicza możliwość określenia celów i priorytetów także dla Polski. Należy jednak zakładać dalsze ograniczanie wydatków na rolnictwo i obszary wiejskie. Za takim kierunkiem zmian przemawiają, co najmniej trzy względy:

- coraz powszechniejsza krytyka efektów WPR w obecnym kształcie,
- potrzeba zwiększenia wydatków na WPR po akcesji nowych krajów o dużym udziale rolnictwa (Bułgaria, Rumunia, Chorwacja, Turcja),
- zaawansowane negocjacje w sprawie liberalizacji handlu światowego w ramach WTO.

Literatura

- Dąbkowski W. (1999): Próba usystematyzowania i scharakteryzowania zbiorowości ekspansywnych gospodarstw rolnych na tle ogółu gospodarstw rolnych w Polsce. IRWiR PAN, Warszawa.
- Duczowska-Małysz K. (1998): Rolnictwo - wieś - państwo. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Frenkel L. (1997): Struktura ludności i gospodarstw domowych według źródeł utrzymania. [W:] Powszechny spis rolny 1996. Ludność związana z rolnictwem, cz. 11. GUS, Warszawa.
- Golinowska S. (1990): Rola centrum w kształtowaniu rzeczowej struktury spożycia. PWE, Warszawa.
- Hałasiewicz A., Kaleta A. (2000): Przedsiębiorczość na obszarach wiejskich. Fundacja Programów Pomocy dla Rolnictwa, Warszawa.
- <http://www.stat.gov.pl>
- Jakość rządzenia: Polska bliżej Unii Europejskiej? (2000). Red. Hausner L., Marody M. Małopolska Szkoła Administracji Publicznej i Fundacja im. Friedricha Eberta, Kraków.
- Możliwości wielofunkcyjnego rozwoju wsi polskiej w kontekście integracji z Unią Europejską.(2000). Red. Stasiak A. Komitet Przestrzennego Zagospodarowania Kraju PAN, Warszawa.
- Orłowski W. (2000): Makroekonomiczne uwarunkowania rolnictwa polskiego w długim okresie. IRWiR PAN (tekst powielony), Warszawa.
- Plan rozwoju obszarów wiejskich na lata 2004-2006 (2004). Dokument przyjęty przez Radę Ministrów 2.03.2004 r., Warszawa.
- Prognoza demograficzna na lata 2003-2030. Seria Informacje i opracowania statystyczne. (2004). GUS, Warszawa.
- Sektorowy Program Operacyjny Restrukturyzacja i modernizacja sektora żywnościowego oraz rozwój obszarów wiejskich 2004-2006. (2004). Dokument przyjęty przez Radę Ministrów 9.06.2004 r., Warszawa.
- Sektorowy Program Operacyjny Rozwój Zasobów Ludzkich. (2004). Dokument przyjęty przez Radę Ministrów 16.03.2004 r., Warszawa.
- Sektorowy Program Operacyjny Wzrost konkurencyjności przedsiębiorstw, lata 2004-2006. (2004). Dokument przyjęty przez Radę Ministrów 16.03.2004 r., Warszawa.
- Sikorska A. (2000): Sytuacja ludności wiejskiej na rynku pracy w świetle badań IERiGŻ. [W:] Węzłowe kwestie społeczne wsi. Red. Gorlach K., Pyrc A. IERiGŻ, Warszawa.
- Spójna polityka strukturalna rozwoju obszarów wiejskich i rolnictwa. (1998). MRiRW, Warszawa.
- Wilkin J. (2000): Wieś – społeczeństwo – państwo: nowe podstawy dyskursu społecznego w sprawach wsi i rolnictwa. [W:] Modelowanie społeczno-gospodarczego rozwoju obszarów wiejskich Polski w kontekście akcesji do Unii Europejskiej. IRWiR PAN (materiał powielony), Warszawa.
- Woś A. (2000): Uwarunkowania i warianty przebudowy wsi i rolnictwa w okresie do roku 2020. [W:] Strategia rozwoju Polski do roku 2020. ELIPSA, Warszawa.
- Zintegrowany Program Operacyjny Rozwoju Regionalnego 2004-2006. (2004). Dokument przyjęty przez Radę Ministrów 16.03.2004 r., Warszawa.

Abstract. The presented prognosis indicates possible directions and conditions of changes that will take place in the Polish countryside within the next few years. It should be underlined that this period will encompass both positive and negative processes. During this period 2.5 billion Euros (not including money for the Common Agricultural Policy) will be devoted to the development of rural areas. Together with domestic funds, it makes a total sum of 3 billion Euros of available financial resources. Having topped these funds up with investors' own contributions, it will be possible to deal with total financial support of 4.5 - 4.9 billion Euros per annum. This will allow us to change the image of rural areas considerably, especially the level of technical infrastructure and the quality of productive potential of agriculture, as well as agribusiness. Therefore, the countryside and farms will have many more investment opportunities at their disposal. It is predicted that these funds should first of all be devoted to creating new work opportunities in rural areas and subsequently to improve competitiveness of farms due to their progressive concentration and technical modernisation. These processes are strongly related to each other and, therefore, one should not suppose considerable regional farm concentration without providing workplaces for farmers, especially the least skilled. On the other hand, one should mention processes that will make carrying out the intentions difficult. One of them is undoubtedly further limitation of agricultural expenses, especially after year 2013 (Common Agricultural Policy included). The reform of Common Agricultural Policy that took place in 2003 assumed stabilisation of expenses on agriculture as well as their gradual reinvesting in I and II Common Agricultural Policy levels. Further changes that might take place in the subsequent period of planning (2014-2020) are not yet known, which significantly limits the possibilities of outlining aims and priorities for Poland. It should be assumed that further

limitations of funds for agriculture and rural areas in general are yet to come. The above mentioned is supported by the following three reasons:

- More and more popular criticism of the Common Agricultural Policy as it is shaped right now,
- Funds for Common Agricultural Policy after new members with big agricultural population (Bulgaria, Romania, Croatia, Turkey) would need to be increased,
- Negotiations related to liberalisation of world markets within WTO.

Key words: SWOT analysis, Polish agriculture, European Union

Renata Przygodzka¹
Wydział Ekonomiczny
Uniwersytet w Białymstoku

POLITYKA ROLNA UNII EUROPEJSKIEJ W ŚWIELE MIERNIKÓW OECD

EU COMMON AGRICULTURAL POLICY IN LIGHT OF OECD INDICATORS

Synopsis. Artykuł prezentuje charakter zmian Wspólnej Polityki Rolnej, jakie dokonywały się w ciągu minionych 15 lat, przez pryzmat mierników wsparcia rolnictwa obliczanych w krajach OECD. Najbardziej widoczne jest niewątpliwie dążenie Unii do ograniczania udziału wydatków na realizację tej polityki. Potwierdzenie we wskaźnikach znajdują także działania na rzecz ograniczania instrumentów zniekształcających mechanizm rynkowy.

Słowa kluczowe: Wspólna Polityka Rolna, wskaźniki, OECD

Wstęp

W ciągu minionych kilkunastu lat polityka rolna Unii Europejskiej poddawana była istotnym modyfikacjom, które wprowadzane były pod wpływem czynników zewnętrznych i wewnętrznych. Wśród czynników zewnętrznych szczególną rolę odegrała liberalizacja handlu rolnego w ramach systemu GATT/WTO, która wymusiła zwiększenie dostępu do unijnego rynku dla konkurencyjnych produktów rolnych. Natomiast czynniki wewnętrzne to przede wszystkim problemy związane z zagospodarowaniem znacznych nadwyżek produkcji rolnej oraz systematycznie wzrastające koszty wspierania rolnictwa.

Zasadnicze zmiany Wspólnej Polityki Rolnej (WPR) zostały rozpoczęte wraz z reformą Raya McSharry'ego, pogłębione w ramach Agendy 2000, zmodyfikowanej w istotnym stopniu w 2003 roku. Całokształt owych zmian doprowadził do przeorientowania instrumentarium wspierania dochodów rolniczych z narzędzi o pośrednim oddziaływaniu (rynkowe i protekcyjne) na rzecz wsparcia bezpośredniego, połączonego z większym otwarciem na konkurencję międzynarodową. Innymi słowy – instrumenty w znacznej mierze zniekształcające mechanizm rynkowy częściowo zostały zastąpione instrumentami, które nie wywołują negatywnych skutków rynkowych. Oznacza to, że producenci rolni podejmują decyzje na podstawie sygnałów płynących z rynku, na które większy wpływ ma oddziaływanie popytu i podaży, a nie polityka interwencyjna państwa. Na tym tle może powstać pytanie, czy zmiany te znajdują odzwierciedlenie w jakichś bardziej ogólnych wskaźnikach?

¹ Dr, email: rprzygodzka@poczta.onet.pl

Celem artykułu jest próba udzielenia odpowiedzi na powyższe pytanie w oparciu o analizę podstawowych mierników obliczanych w OECD. Należy podkreślić, że w krajach członkowskich tej organizacji od lat przywiązuje się dużą wagę do oceny wielkości ogólnego wsparcia rolnictwa, która pozwala określać realne zdolności konkurencyjne poszczególnych producentów i eksporterów artykułów rolnych. Znaczne doświadczenia w tym względzie sprawiają, że klasyfikację instrumentów finansowego wsparcia rolnictwa, ich definicje i metodykę mierzenia opracowane przez OECD powszechnie uważa się za najbardziej logiczne i kompleksowe. Czasokres badawczy analizy obejmuje lata 1990-2004, a zatem rozpoczyna się tuż przed implementacją reformy McSharry'ego, a kończy wraz z rozpoczęciem wdrażania zmian uchwalonych na przełomie 2003/2004 roku. Stąd też te ostatnie modyfikacje WPR nie znalazły jeszcze w pełni odzwierciedlenia w analizowanych miernikach.

Wskaźnik poziomu wsparcia producentów (PSE)

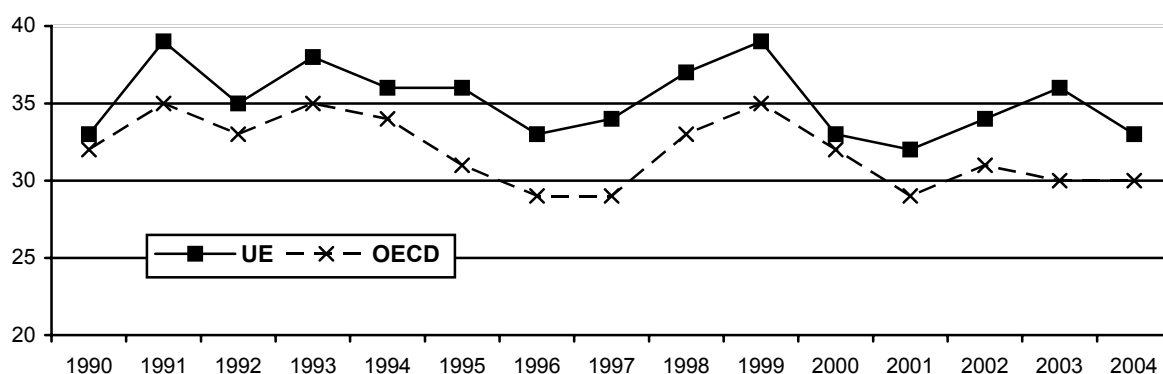
Najbardziej znanym wskaźnikiem jest *Producer Support Estimate* (PSE), czyli wskaźnik poziomu wsparcia producentów. Zgodnie z definicją OECD jest to wskaźnik rocznych transferów pieniężnych od konsumentów i podatników do producentów rolnych, mierzony na poziomie gospodarstw rolnych, wynikający z polityki wspierania rolnictwa, niezależnie od jej natury, celów lub wpływu na produkcję lub dochody gospodarstw². Uogólniając, wskaźnik ten informuje o wielkości transferu środków pieniężnych od podatników i konsumentów do producentów rolnych, będącego rezultatem określonej polityki rolnej. Mierzy zatem przede wszystkim wsparcie wynikające z utrzymywania wewnętrznych cen produktów rolnych na poziomie wyższym (niekiedy niższym) niż ceny światowe (wsparcie cen rynkowych) oraz wsparcie wynikające z płatności opierających się na takich kryteriach, jak jakość i rodzaj produkcji, wielkość nakładów, liczebność stada podstawowego zwierząt, obszar zasiewów, przychody lub dochody uzyskiwane przez farmerów (transfery budżetowe). Podkreślić zatem należy, że całkowite wsparcie rolnictwa opiera się nie tylko na transferach budżetowych, lecz również na różnicy pomiędzy krajowymi i światowymi cenami artykułów rolnych, a ta, jak wiadomo, osiągana jest za pomocą nie tylko budżetowych instrumentów (chodzi w tym przypadku o różnorodne instrumenty polityki handlowej). Należy też dodać, że PSE nie uwzględnia wszelkich transferów związanych z finansowaniem szeroko pojętego sektora usług dla rolnictwa takich, jak badania i rozwój, edukacja i oświata, doradztwo rolnicze, marketing, usługi weterynaryjne itp., które nie trafiają do indywidualnych

² Por. [Producer... 2005, s. 6].

producentów. Zatem wskaźnik ten, ujęty procentowo, określa udział transferów od konsumentów (wynikających ze wsparcia cen rynkowych) i podatników (wynikających z wydatków budżetowych) w dochodach rolniczych. Jeśli na przykład wskaźnik wynosi 31% oznacza to, że tylko 69 centów w każdym otrzymanym przez farmera dolarze pochodzi ze sprzedaży jego produktów według cen światowych³.

Wskaźnikiem towarzyszącym PSE jest *Producer Nominal Assistance Coefficient* (NACp), czyli współczynnik nominalnej pomocy dla producentów. Określa on stosunek pomiędzy wartością całkowitych przychodów gospodarstw (włącznie ze wsparciem) a wartością produkcji wyrażonej w cenach światowych (bez wsparcia). Kiedy NACp jest równy jedności oznacza to, że całkowite przychody gospodarstwa pochodzą wyłącznie z rynku. Jeśli natomiast NACp jest wyższy od jedności oznacza to, że część przychodów całkowitych gospodarstwa pochodzi ze wsparcia. Zatem współczynnik ten może odzwierciedlać rynkową orientację, czyli stopień wpływu sygnałów rynkowych (w stosunku do rządowej interwencji) na kierunki rolniczej produkcji. Stopień ten jest tym wyższy, im poziom współczynnika bliższy jedności.

Obok NACp obliczany jest także współczynnik nominalnej ochrony producentów NPCp (*Producer Nominal Protection Coefficient*). Mierzy on stosunek pomiędzy przeciętną ceną otrzymywaną przez producentów (na poziomie gospodarstw) włączając płatności opierające się na wielkości produkcji (PO/na 1 tonę) a cenami eksportowymi (również na poziomie gospodarstw). Jeśli na przykład NPCp wynosi 2 oznacza to, że ceny otrzymywane przez producentów są dwukrotnie wyższe niż ceny w eksporcie. Współczynnik nominalnej ochrony producentów pokazuje zatem względną wielkość rynkowej protekcji dla producentów lub względną wielkość ukrytych subsydiów eksportowych niezbędnych z punktu widzenia eksportu określonej wielkości produkcji.

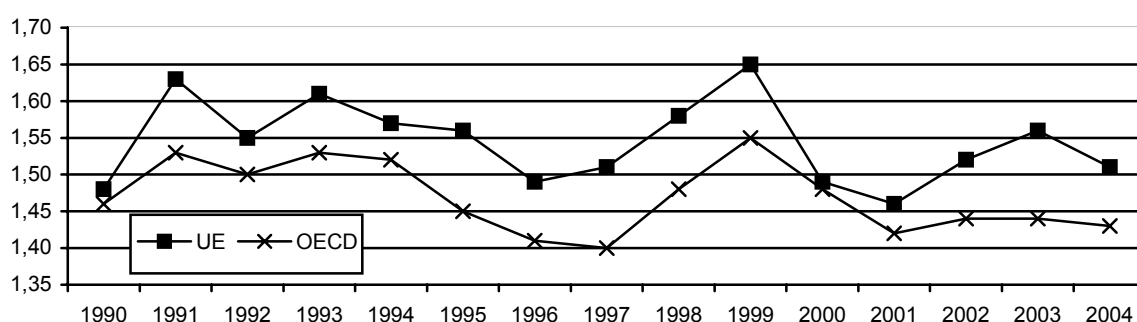


Rysunek 1. Zmiany wskaźnika PSE w Unii Europejskiej i w OECD w latach 1990-2004, %
 Figure 1. Changes of PSE in the European Union and OECD countries in years 1990-2004, %
 Źródło: opracowanie własne na podstawie opracowania OECD [PSE/CSE... 2005]

³ Agricultural Support: How is it Measured and What does it Mean?, OECD Observer, June 2004, s. 2-3.

Z danych OECD wynika, że przeciętny poziom wsparcia w krajach członkowskich tej organizacji w latach 1990-2004 oscylował wokół 35%. Na tę średnią składają się zarówno kraje, w których poziom wsparcia kształtował się w granicach 60-70% (np. Szwajcaria, Japonia, Korea, Norwegia, Islandia) jak i kraje, które jakiś czas temu zrezygnowały ze wspierania własnego rolnictwa, znosząc zewnętrzną i wewnętrzną protekcję (są nimi Australia i Nowa Zelandia).

Z analizy rysunku 1 wynika, że PSE Unii Europejskiej jest zbliżony do przeciętnego poziomu wskaźnika dla krajów OECD⁴. Wprawdzie z ponad 40% w drugiej połowie lat 80. uległ on zmniejszeniu do 33% w 2004 r., jednak nadal jest znaczny. Znaczny jest także zakres wsparcia cen rynkowych i dopłat do produkcji, pomimo jego ogólnego zmniejszenia. Wyrazem tego może być współczynnik NACp oscylujący wokół 1,52, a zatem na poziomie wyższym niż przeciętnie w krajach OECD, w których wynosi 1,44 (rysunek 2). Wyższy jest także współczynnik nominalnej ochrony producentów (NPCp), który w latach 2002-2004 przeciętnie wynosił w UE 1,31, podczas gdy w OECD 1,29.



Rysunek 2. Zmiany współczynnika nominalnej pomocy dla producentów (NACp) w UE i OECD w latach 1990-2004.
Figure 2. Changes of producer nominal assistance coefficient (NACp) in the EU and OECD countries in years 1990-2004

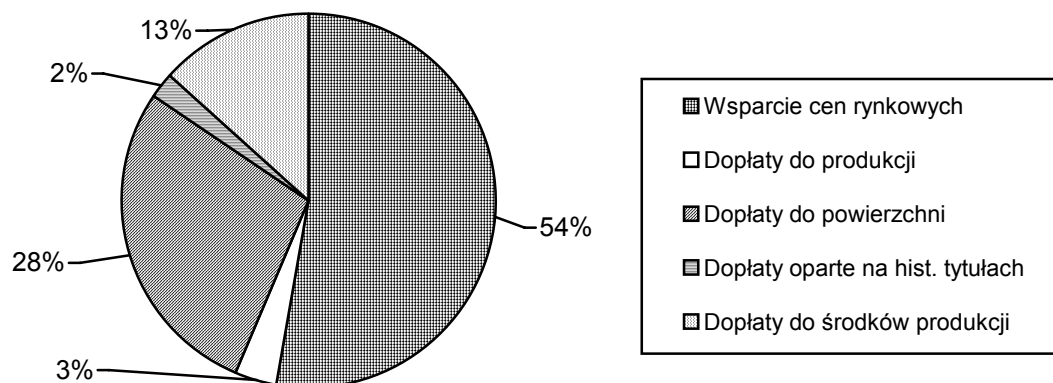
Źródło: opracowanie własne na podstawie opracowania OECD [PSE/CSE... 2005]

Z punktu widzenia oceny ogólnego wsparcia rolnictwa istotne znaczenie ma też jego struktura oraz rozkład pomiędzy podstawowymi produktami rolnymi. Analiza struktury wskaźnika PSE wskazuje, że w Unii Europejskiej dominuje wsparcie cen rynkowych oraz dopłaty do produkcji i środków produkcji rolniczej. Jednak w latach 90. ich udział znacząco się zmniejszył z 98% w 1989 r. do 67% w latach 2002-2004. Znacznie też obniżyły się ceny otrzymywane przez unijnych rolników w porównaniu z cenami światowymi, bowiem w latach 1986-88 były one wyższe o 80%, a w latach 2002-2004 o 32%.

Wśród instrumentów wsparcia na uwagę zasługuje systematyczny wzrost płatności obszarowych, których udział w 2004 r. wyniósł 28% (rysunek 3). Jak wiadomo instrument ten

⁴ We wszystkich wykresach dane dotyczą Unii Europejskiej przed rozszerzeniem.

w mniejszym stopniu stymuluje wzrost produkcji oraz zniekształcenia rynkowe. Jeszcze większe efekty w tym zakresie będzie można osiągnąć po wprowadzeniu jednolitych płatności, jednakże decyzje o wyborze wspieranych produktów zapadną wśród krajów członkowskich UE.



Rysunek 3. Struktura wsparcia rolnictwa mierzonego wskaźnikiem PSE w UE w 2004 r.

Figure 3. The structure of support for agriculture in the EU in 2004 measured by the PSE indicator

Źródło: opracowanie własne na podstawie opracowania OECD [PSE/CSE... 2005]

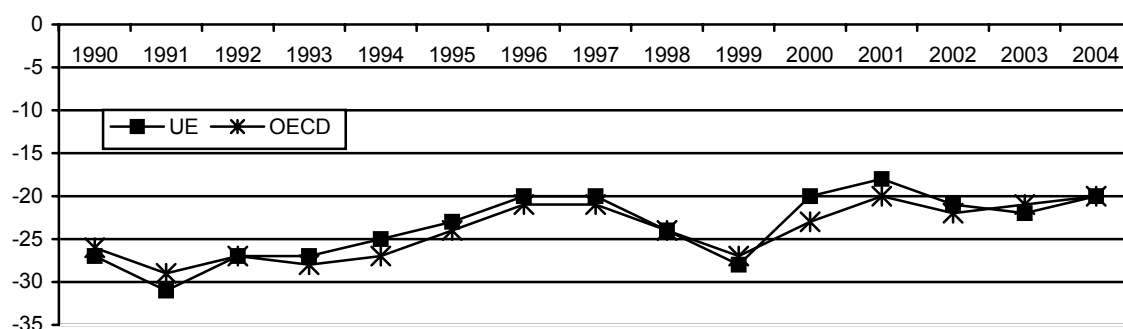
Do produktów o największym zakresie wsparcia należy w UE wołowina i cielęcina. Prawie 70% ich ceny wynika ze stosowania różnych regulatorów. Na drugim miejscu znajduje się cukier ze wsparciem sięgającym 60%. Następnie baranina, pszenica, mleko, drób, kukurydza ze wsparciem w granicach 40-50%, rośliny oleiste, ryż, wieprzowina (20-40%) oraz jaja (3%).

Wskaźnik wsparcia konsumentów

Obok PSE stosunkowo często wykorzystywanym w analizach wskaźnikiem jest *Consumer Support Estimate* (CSE), czyli wskaźnik wsparcia konsumentów. Określa on roczną wartość całkowitych transferów do (od) konsumentów produktów rolniczych, mierzoną na poziomie gospodarstw rolnych, wynikającą z instrumentów polityki wspierania rolnictwa, niezależnie od ich natury, celów oraz wpływu na produkcję lub konsumpcję gospodarstw. Wszystkie transfery wliczane do CSE mają charakter albo ukrytych podatków, albo jawnych transferów budżetowych do konsumentów produktów rolniczych, oddziałujących na ich wydatki związane z zakupem tych produktów. Zatem CSE odniesiony do krajów lub produktów może być wyrażony jako stosunek CSE do całkowitej wartości wydatków konsumpcyjnych na towary produkowane w kraju, mierzonych wartością całkowitej konsumpcji (według cen produkcji) do budżetowego wsparcia konsumentów (procentowe CSE) lub też może być wyrażony jako stosunek pomiędzy całkowitą wartością wydatków konsumpcyjnych na towary produkowane w kraju włączając wsparcie dla

producentów, a konsumpcją mierzoną za pomocą cen światowych z pominięciem budżetowego wsparcia konsumentów (*Consumer Nominal Assistance Coefficient*, NACc, czyli współczynnik nominalnej pomocy dla konsumentów). Jeśli na przykład wskaźnik CSE wynosi -60% oznacza to, że 60% całkowitej wartości wydatków konsumpcyjnych na produkty rolnicze reprezentowanych jest przez transfery od konsumentów do producentów lub też, że wydatki konsumpcyjne w 60% wspierane są przez państwo. Innymi słowy jest to wysokość ukrytego opodatkowania (obciążenia konsumentów) wynikającego z polityki wspierania rolnictwa⁵. Jeśli natomiast współczynnik NACc wynosi $2,5$ oznacza to, że wydatki pierwotnych konsumentów są dwu- i półkrotnie wyższe, lub wyższe o 150% w porównaniu z sytuacją, gdyby były oparte na cenach światowych bez jakiegokolwiek wsparcia. Jeśli NACc równa się jedności oznacza to, że całkowite wydatki konsumpcyjne oparte są wyłącznie na cenach rynkowych bez wsparcia dla producentów i konsumentów. Zatem współczynnik wyższy od jedności pokazuje zniekształcenia rynku. Uznawany jest w związku z tym jako wskaźnik orientacji rynkowej pokazujący stopień wpływu sygnałów rynkowych (lub interwencji rządowej) na kierunki konsumpcji produktów rolnych.

Odpowiednikiem współczynnika NPCp jest współczynnik nominalnej ochrony konsumentów (*Consumer Nominal Protection Coefficient*, NPCc), który mierzy stosunek pomiędzy krajowymi cenami płaconymi przez konsumentów (na poziomie gospodarstw) a cenami w eksporcie. Jeśli na przykład NPCc wynosi 2 oznacza to, że ceny płacone przez konsumentów są dwukrotnie wyższe niż ceny eksportowe. Zatem współczynnik ten może być szacunkiem nominalnej stopy rynkowej protekcji konsumentów lub też może odzwierciedlać przeciętną stopę ukrytych (niejawnych) podatków importowych stosowanych na krajowym rynku.



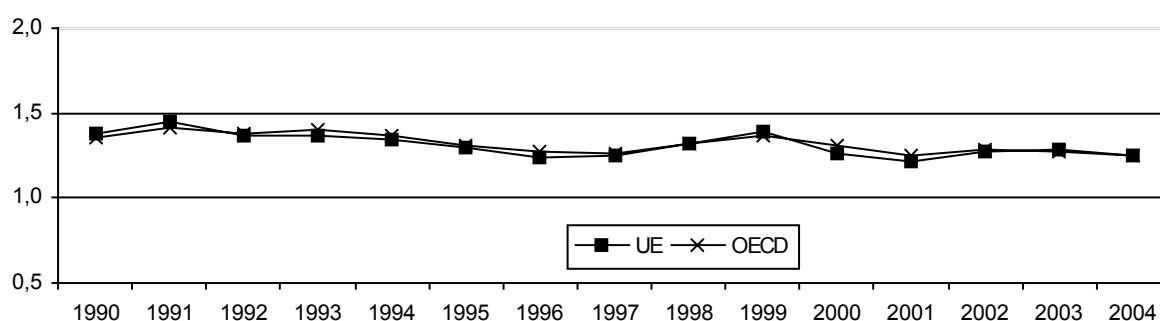
Rysunek 4. Zmiany wskaźnika CSE w UE i OECD w latach 1990-2004, %

Figure 4. Changes of CSE in the EU and OECD countries in years 1990-2004, %

Źródło: opracowanie własne na podstawie opracowania OECD [PSE/CSE... 2005]

⁵ I odwrotnie – jeśli CSE jest dodatni – wówczas konsumenci są wspierani przez subsydia.

Analiza danych zaprezentowanych na rysunku 4 wskazuje, że wprowadzenie w Unii Europejskiej oraz przeciętnie w OECD wskaźnik CSE w ciągu ostatnich lat wykazuje tendencję rosnącą (zmniejsza się jego ujemny poziom), jednak obciążenie konsumentów kosztami wspierania rolnictwa jest znaczne (dla porównania w latach 2002-2004, kształtował się na poziomie –21%). Tendencje te znajdują także odzwierciedlenie w zmianach współczynnika nominalnej pomocy konsumentom (NACc), które prezentuje rysunek 5.



Rysunek 5. Zmiany współczynnika NACc w UE i w OECD w latach 1990-2004

Figure 5. Changes of NACc in the EU and OECD countries in years 1990-2004

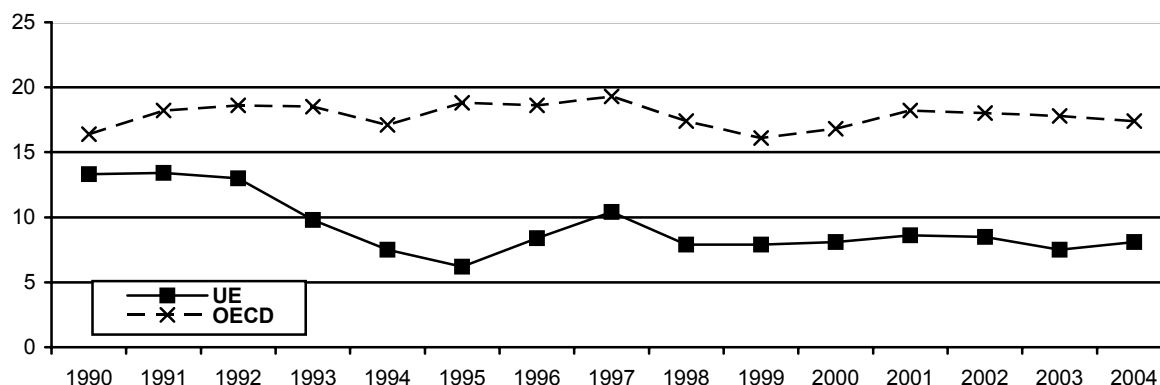
Źródło: opracowanie własne na podstawie opracowania OECD [PSE/CSE... 2005]

W Unii Europejskiej zarówno obciążenie konsumentów, jak i różnica między cenami płaconymi przez nich na rynku krajowym za produkty rolne a cenami eksportowymi były znaczne. W latach 2002-2004 współczynniki NACc oraz NPCc wynosiły przeciętnie 1,27 oraz 1,30, a zatem były nieco niższe niż przeciętnie w OECD (odpowiednio 1,27 i 1,33).

Wskaźnik wsparcia usług na rzecz rolnictwa (GSSE)

Poza wsparciem na poziomie gospodarstw, których miernikiem jest PSE, istotne znaczenie w funkcjonowaniu rolnictwa mają także około rolnicze usługi. Ich działanie jest w znacznym stopniu uzależniona od transferów budżetowych. Wielkość tych transferów jest mierzona w OECD za pomocą wskaźnika *General Services Support Estimate* (GSSE), czyli wskaźnika wsparcia usług. Stanowi on sumę transferów kierowanych do instytucji zajmujących się działalnością w obszarze rolnictwa, a zwłaszcza badaniami i rozwojem, szkolnictwem i doradztwem. Obejmuje również transfery do służb weterynaryjnych i kontrolnych, instytucji zajmujących się wspieraniem infrastruktury technicznej, marketingu i promocji, utrzymywaniem zapasów państwowych itp. By wskaźnik miał charakter porównywalny (na ogół jest wyrażany jako wielkość bezwzględna w walutach narodowych krajów członkowskich OECD) najczęściej odnosi się go do wartości całkowitego wsparcia (*Total Support Estimate*, TSE) i wyraża w procentach. Poziom wskaźnika GSSE jest mocno

zróznicowany w poszczególnych krajach członkowskich OECD. Analiza rysunku 6 wskazuje, że poziom tego wskaźnika w UE odbiega od przeciętnego w OECD oraz, że w latach 1990-2004 uległ on zmniejszeniu o około 5 punktów procentowych.



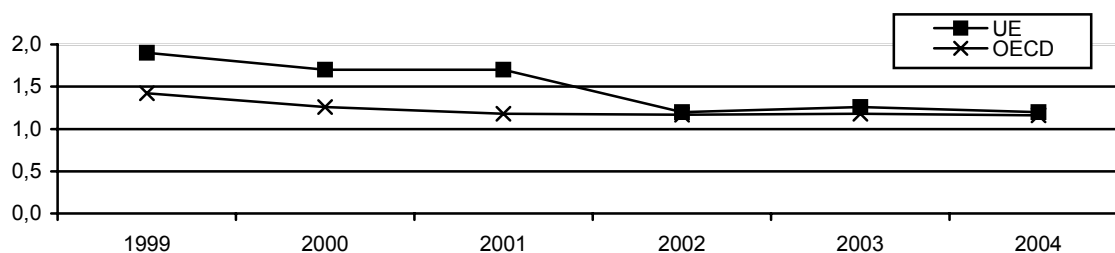
Rysunek 6. Udział wskaźnika GSSE w całkowitym poziomie wsparcia (TSE) w UE i w OECD w latach 1990-2004, %

Figure 6. The share of the GSSE indicator in the total support estimate (TSE) in the EU and OECD countries in years 1990-2004, %

Źródło: opracowanie własne na podstawie opracowania OECD [PSE/CSE... 2005]

Wskaźnik całkowitego poziomu wsparcia (TSE)

Miernikiem całkowitego poziomu wsparcia rolnictwa jest *Total Support Estimate* (TSE). Określa on roczną wartość całkowitych transferów pieniężnych od podatników i konsumentów oraz budżetu, wynikających ze stosowania instrumentów polityki rolnej, niezależnie od ich celów oraz wpływu na produkcję i dochody gospodarstw rolnych lub konsumpcję produktów rolnych. TSE jest sumą całkowitych (jawnych i ukrytych) transferów od konsumentów produktów rolnych do producentów tych produktów (mierzonych za pomocą *Market Price Support*, MPS, oraz *Consumer Support Estimate*, CSE), całkowitych transferów od podatników do producentów rolnych (wyrażonych w PSE), całkowitych transferów od podatników do usług na rzecz rolnictwa (GSSE) oraz całkowitych transferów od podatników do konsumentów produktów rolniczych (CSE). Wartość MPS jest wliczana do transferów od konsumentów do producentów, natomiast TSE jest sumą PSE, GSSE i CSE. TSE mierzy zatem całkowity koszt wsparcia rolnictwa finansowany przez konsumentów, podatników oraz przepływy budżetowe netto.



Rysunek 7. Ogólny poziom wsparcia rolnictwa wyrażony udziałem TSE w PKB w UE i OECD w latach 1999-2004, %

Figure 7. Total level of support for agriculture expressed by the share of TSE in GDP in the EU and OECD countries in years 1999-2004, %⁶

Źródło: opracowanie własne na podstawie opracowania OECD [PSE/CSE... 2005]

Poziom całkowitego wsparcia rolnictwa odnosi się na ogół do PKB i wyraża procentowo, co nadaje mu walor porównawczy. W latach 1999-2004 poziom tego wskaźnika w Unii Europejskiej uległ zmniejszeniu z 1,9% do 1,2%, co niewątpliwie potwierdza dążenie Unii do ograniczania relatywnych nakładów na realizację WPR. Obecnie wskaźnik ten jest zbliżony do przeciętnego wskaźnika dla wszystkich krajów członkowskich OECD.

Podsumowanie

Na podstawie przeprowadzonej analizy wskaźników opisujących zakres i charakter wsparcia rolnictwa Unii Europejskiej w latach 1990-2004 można sformułować następujące wnioski:

1. Wskaźnik wsparcia producentów rolnych (PSE) podlegał wahaniom w przedziale od 40% do 33%, pod koniec analizowanego okresu osiągając niższy pułap. Oznacza to, że tylko 2/3 dochodów unijnych farmerów pochodziło w badanym okresie ze sprzedaży ich produktów po cenach światowych.
2. Analiza współczynników nominalnej pomocy dla producentów (NACp) oraz nominalnej ochrony producentów (NPCp), które utrzymują się na relatywnie wysokim poziomie wskazuje, że sygnały rynkowe jeszcze w niewielkim stopniu wpływały na decyzje producentów rolnych z uwagi na znaczny poziom rynkowej protekcji.
3. Znaczna część wsparcia koncentrowała się na mechanizmach wspierania cen rynkowych oraz instrumentach związanych z produkcją. Instrumenty takie najogólniej zachęcają do większej produkcji, niekorzystnie wpływają na handel oraz powodują zniekształcanie poziomu cen światowych. Szczegółne jest to, że skupiają się przede wszystkim na określonych grupach produktów rolnych. Wprawdzie ich udział systematycznie się zmniejsza, nadal jednak w Unii Europejskiej jest wysoki i przekracza 70% PSE.
4. Pozytywnym aspektem zmian polityki rolnej w ciągu ostatnich lat jest coraz większy udział instrumentów, którym przypisuje się mniejszą skalę zniekształcania mechanizmów rynkowych. Chodzi o płatności opierające się na powierzchni upraw lub liczbie zwierząt w gospodarstwie.

⁶ Z uwagi na niejednolite metody ustalania wielkości PKB w krajach UE okres analizy został ograniczony do lat 1999-2004.

5. Nieznacznej poprawie uległa sytuacja unijnych konsumentów produktów rolnych, których obciążenia wynikające z realizowania polityki rolnej mierzone wskaźnikiem CSE zmniejszyły się z poziomu -37% do poziomu -21%.
6. O poprawie tej świadczą również pozytywne kierunki zmian współczynników nominalnej pomocy dla konsumentów (NACc) oraz nominalnej ochrony konsumentów (NPCc), które wprowadzie nadal wykazują istotne różnice pomiędzy cenami wewnętrznymi na rynku Unii a cenami światowymi, niemniej jednak w ostatnich latach różnice te stopniowo się zmniejszają (np. NACc zmniejszył się z 1,45 w 1991 r. do 1,25 w 2004 r.).
7. Redukcja całkowitego poziomu wsparcia (TSE) do 1,2% PKB pociągnęła za sobą znaczną redukcję wydatków na wsparcie finansowe szeroko pojętych usług na rzecz rolnictwa, czego potwierdzeniem jest zmniejszenie poziomu wskaźnika GSSE z 13% w 1990 r. do 8,5% w 2004 r., co trudno uznać za zjawisko pozytywne.

Biorąc powyższe pod uwagę i jednocześnie odpowiadając na pytanie sformułowane we wstępie należy stwierdzić, że reformy Wspólnej Polityki Rolnej znajdują odzwierciedlenie w bardziej ogólnych miernikach, jakimi są wskaźniki wsparcia rolnictwa w krajach OECD. Wprowadzie nie w każdym przypadku wskaźniki uległy istotnej poprawie, niemniej jednak pozytywny trend jest zauważalny niemalże we wszystkich kategoriach. Szczególnie istotne znaczenie zmiany te mają w obszarze eliminowania zniekształceń mechanizmów rynkowych oraz obciążenia konsumentów. Natomiast widoczna tendencja redukcji całkowitego poziomu wsparcia rolnictwa, aczkolwiek pozytywna z punktu widzenia liberalizacji światowego handlu rolnego i postulatów krajów członkowskich WTO, dla nowych członków Unii Europejskiej, w tym również Polski, oznacza w przyszłości zmniejszenie finansowej pomocy z budżetu Unii, z czym należy się już dzisiaj liczyć.

Literatura:

Agricultural Support: How is it Measured and What does it Mean? (2004). *OECD Observer*, czerwiec.
PSE/CSE Database. (2005). OECD.
Producer and Consumer Support Estimates, OECD Database 1986-2004, User's Guide. (2005). OECD.

Abstract. The article presents the changes in Common Agricultural Policy that have been made within the last 15 years, seen from the angle of agricultural support indicators calculated in the OECD countries. Undoubtedly, the EU is striving to reduce expenses for policy implementation. In addition, undertaking actions for limiting the instruments which distort market mechanisms (coupled policies) is confirmed by the indicators.

Key words: Common Agricultural Policy, OECD, indicators

Jerzy Rembeza¹
Jacek Chotkowski
Pracownia Badań Rynkowych
IHAR w Boninie

POWIĄZANIE CEN PRODUKTÓW ROLNYCH POMIĘDZY RYNKIEM POLSKIM A RYNKAMI UE

PRICE LINKAGES BETWEEN POLISH AND EU AGRICULTURAL MARKETS

Wstęp

Mechanizm powiązania cen i ich transmisji pomiędzy rynkami rozdzielonymi w przestrzeni był od dawna przedmiotem prac teoretycznych i empirycznych. Najpopularniejszą konstrukcją teoretyczną opisującą te relacje jest prawo jednej ceny (LOP). Zgodnie z nim różnice cen pomiędzy rynkami nie powinny przekraczać kosztów związanych z transferem produktu. Przedmiotem badań empirycznych staje się wówczas testowanie zachowania się cen w sposób postulowany przez teorię. Badania te, z uwagi na problemy natury metodycznej nie są łatwe i w praktyce udzielenie odpowiedzi na pozornie łatwe pytanie okazuje się trudne [Baulch 1997]. Może występować np. sytuacja, gdy w krótkim okresie ceny nie zachowują się w sposób w pełni zgodny z LOP, natomiast zgodność ta zachowana jest w długim okresie [Baffes 1991].

Szczególne komplikacje wiążą się z analizą powiązań pomiędzy poszczególnymi rynkami krajowymi. Bariery dla swobodnego przepływu produktów są w tym przypadku znacznie wyższe niż dla przepływu produktów w obrębie rynków krajowych. Nawet jeśli nie ma formalnych ograniczeń (cła, kontyngenty) to jednak mogą pozostawać inne, związane z kosztami transferu, kosztami pozyskiwania i czasem napływu informacji rynkowych, dodatkowym ryzykiem, preferencją konsumentów dla produkcji krajowej itp. W miarę integrowania się rynków bariery te powinny być zmniejszane, co powinno mieć konsekwencje dla mechanizmu transmisji cen [Conforti 2004].

Wejście Polski do UE w sposób znaczący zmieniło funkcjonowanie krajowych rynków rolnych, w tym również na poziom i zmiany cen. Należy oczekiwać dwóch zjawisk: dostosowania się przeciętnego poziomu cen do poziomu rynków UE oraz wzrostu siły reakcji cen na rynku polskim na zmiany cen na rynkach UE. W pracy problem ten analizowano odwołując się do przykładu rynku zbóż oraz mleka. Rynki te są przedmiotem istotnych

¹ Docent dr hab., email: rembeza@ziemniak-bonin.pl

regulacji, różnią się przy tym stopniem powiązania z rynkiem międzynarodowym. W opracowaniu analizowano długookresowe oraz krótkookresowe powiązania cen pomiędzy rynkiem polskim a wybranymi rynkami krajów UE za okres 1995-2005. Wykorzystano dane o poziomie cen podawane przez GUS oraz Komisję Europejską i Eurostat.

Metoda i materiały źródłowe

W empirycznych analizach szeregów czasowych jednym z głównych problemów jest niestacjonarność zmiennych. W konsekwencji prosta analiza korelacji i regresji może prowadzić do błędnych wyników. Dlatego w przeprowadzonej analizie określono najpierw stopień integracji poszczególnych zmiennych i zgodnie z nomenklaturą zaproponowaną przez Engle'a i Grangera zmienne, które na swych poziomach były stacjonarne określono jako zmienne zintegrowane w stopniu zero, a zmienne, których pierwsze przyrosty były stacjonarne jako zmienne zintegrowane w stopniu jeden. Dla określenia stopnia integracji wykonano test ADF.

Związki pomiędzy cenami na poszczególnych rynkach mogą mieć charakter długookresowy i krótkookresowy. W analizie związków długookresowych przeprowadzono analizę kointegracji w oparciu o procedurę Johansena [1988]. Wykonano ją odrębnie dla poszczególnych par zmiennych, przyjmując różne wersje modelu (bez stałej, ze stałą, ze stałą i trendem).

Kolejnym krokiem analizy było określenie dominujących, krótkookresowych kierunków przepływu impulsów cenowych. W tym celu przeprowadzono testowanie przyczynowości Grangera [1986]. Procedura ta polega na testowaniu czy włączenie opóźnionych wartości zmiennej X do modelu autoregresyjnego zbudowanego dla zmiennej Y pozwala istotnie lepiej wyjaśnić kształtowanie się zmiennej Y. Jeżeli tak jest, to stwierdzamy, że zmienna X jest przyczyną Y w sensie Grangera. W analizie przeprowadzono dwukierunkowe testy, ponieważ w przypadku pary zmiennych X i Y, X może być przyczyną Y, Y przyczyną X, mogą też występować zależności dwukierunkowe.

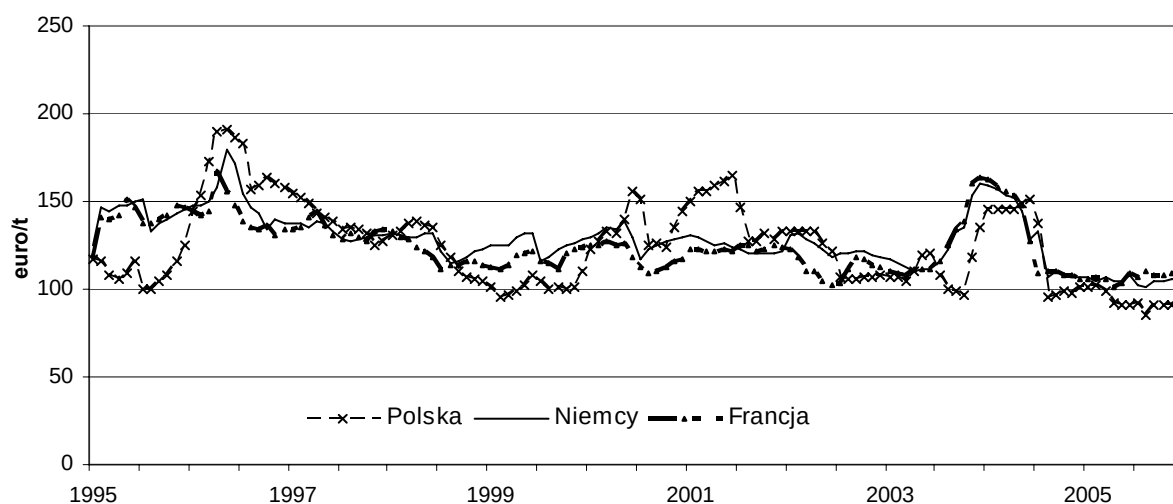
Analizę krótkookresowej transmisji cen wykonano za pomocą prostego modelu autoregresyjnego o ogólnej postaci:

$$\Delta P_{A,t} = \alpha_0 + \alpha_1 \Delta P_{B,t} + \alpha_2(L) \Delta P_{B,t-1} + \alpha_3(L) \Delta P_{A,t-1} + \varepsilon_t$$

gdzie P_A jest ceną na rynku A, P_B ceną na rynku B natomiast L jest operatorem opóźnień. W powyższym modelu, jak również we wszystkich wcześniej wymienionych analizach

optymalną liczbę opóźnień określono kierując się kryterium pojemności informacyjnej Akaike.

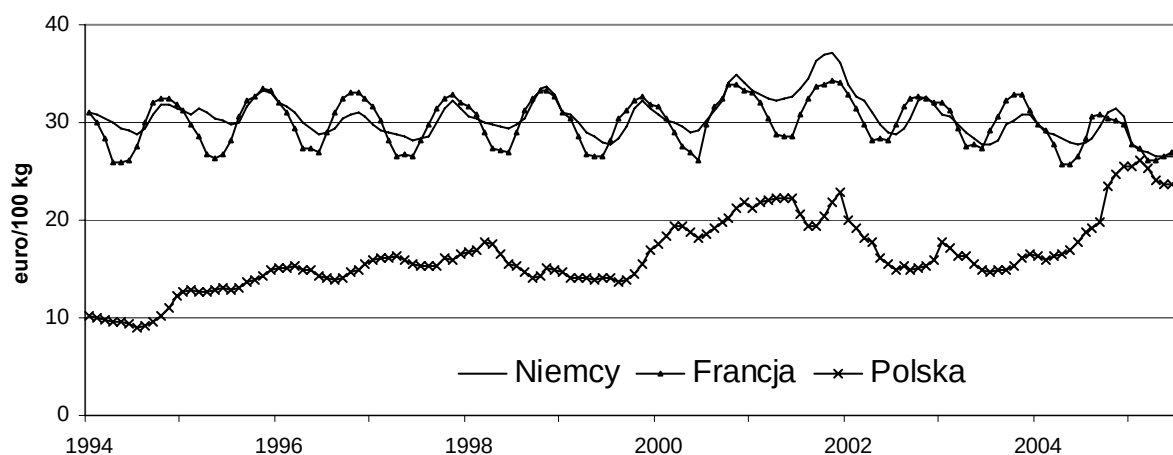
W pracy jako materiał źródłowy wykorzystano dane Komisji Europejskiej oraz GUS o cenach zbóż (pszenica oraz jęczmień paszowy) i mleka uzyskiwanych przez producentów. Przedmiotem analiz były miesięczne ceny w latach 1995-2005 (w przypadku cen mleka do lipca 2005) przekształcone do postaci logarytmów. Analizy przeprowadzono dla całego okresu oraz dwóch podokresów: 1995-2000 oraz 2001-2005. Pierwszy odnosi się do lat, gdy rolnictwo polskie przeszło już główny szok związany z reformami gospodarczymi, drugi do okresu przygotowawczego do wejścia i pierwszych kilkunastu miesięcy funkcjonowania w UE.



Rysunek 1. Ceny skupu pszenicy

Figure 1. Wheat prices for producers

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS i Komisji Europejskiej



Rysunek 2. Ceny skupu mleka

Figure 2. Milk prices for producers

Źródło: jak rys. 1

Wyniki

Rynki zbóż i mleka należą do najważniejszych rynków, będących przedmiotem regulacji o charakterze administracyjnym w UE. Również w przeszłości były one poddane tego typu oddziaływaniom. Odmienne uwarunkowania wewnętrznych w połączeniu z mechanizmami regulacyjnymi państwa powoduje różnicowanie cen na różnych rynkach. Z drugiej strony presja rynku międzynarodowego wywiera nacisk na ujednolicenie cen. Kombinacja tych dwóch sił była odmienna w przypadku rynku zbóż i mleka. Wyraźnie to widać obserwując zachowanie się cen (rys. 1 i 2). O ile ceny zbóż w Polsce były zbliżone do poziomu cen zbóż w UE, to różnice w odniesieniu do cen mleka były znaczące. Wizualna ocena zachowania się cen nie pozwala na wyciąganie głębszych wniosków odnośnie zależności cenowych, jednak wyraźnie widać, że wejście do UE nie wpłynęło w istotny sposób na poziom cen zbóż, natomiast spowodowało szybki proces zbliżenia cen mleka do ich poziomu w innych krajach członkowskich.

Tabela 1. Kointegracja pomiędzy poszczególnymi cenami (wyniki testu maksymalnej wartości własnej)
Table 1. Testing for cointegration (maximum eigenvalue statistic)

Produkt, rynek / Product, market	H ₀	
	r = 0	r ≤ 1
Pszenica / Wheat		
Pl - D	12,05	6,917**
Pl - F	10,65	5,689*
F - D	11,02	7,265**
Jęczmień / Barley		
Pl - D	10,91	8,066**
Pl - F	10,90	7,484**
F - D	19,5**	5,881*
Mleko / Milk		
Pl - D	14,7*	1,355
Pl - F	59,96**	2,174
F - D	85,08**	4,0*

Pl – Polska / Poland D – Niemcy / Germany F – Francja / France

Źródło: obliczenia własne

Zgodnie z uwagami metodycznymi analizę rozpoczęto od testowania stopnia integracji poszczególnych zmiennych. Z braku miejsca wyników testów w niniejszym opracowaniu nie zamieszczono. We wszystkich przypadkach stwierdzano jednak, że mamy do czynienia ze zmiennymi zintegrowanymi w stopniu jeden, a więc stacjonarne były dopiero pierwsze różnice badanych zmiennych. W kolejnym kroku przeprowadzono analizę kointegracji pomiędzy poszczególnymi parami zmiennych dla całego badanego okresu. Przedstawione w tabeli 1 wyniki testu maksymalnej wartości własnej wskazują na istnienie długookresowego związku pomiędzy cenami zbóż na rynku polskim i UE, chociaż związek

ten był wyraźnie silniejszy pomiędzy cenami we Francji i w Niemczech. W przypadku cen mleka widoczny jest wpływ przejścia z okresu funkcjonowania rynku polskiego poza rynkiem UE do okresu tuż przed i po akcesji. Wyraźnie zaburzyło to długookresowe powiązania cen.

Analizę zależności krótkookresowych rozpoczęto od analizy przyczynowości Grangera. Choć sama w sobie nie dowodzi ona związków przyczynowo-skutkowych, dostarcza jednak co do tego pewnych sugestii. Wyniki dość dobrze odzwierciedlają zmiany w warunkach funkcjonowania polskich rynków rolnych. W przypadku pszenicy w pierwszym z badanych podokresów nie stwierdzono tego typu związków pomiędzy rynkiem polskim a rynkiem francuskim i niemieckim. W drugim podokresie związek taki już się ujawniał, przy czym wyniki sugerują przebieg impulsów cenowych od rynku francuskiego i niemieckiego do rynku polskiego. W przypadku jęczmienia zależności przyczynowe były dużo słabsze, choć stwierdzono taki związek pomiędzy rynkiem polskim a francuskim. Wyraźnie słabsze związki o charakterze przyczynowym na rynku jęczmienia niż pszenicy można tłumaczyć dużo mniejszym znaczeniem rynku międzynarodowego dla obrotów rynkowych jęczmieniem. Rynek ten ma bardziej lokalny charakter niż rynek pszenicy. Z kolei w przypadku mleka stwierdzono związki o charakterze przyczynowym przede wszystkim pomiędzy rynkiem polskim a rynkiem niemieckim, choć wartości testów uległy obniżeniu dla drugiego z podokresów. Wyraźnie widoczne jest, że na rynku mleka w latach 2002-2004 zmiany cen na rynku polskim głównie wiązały się z dojściem poziomu cen do poziomu w krajach UE i wpływ ten zdominował reakcje o charakterze krótkookresowym.

Tabela 2. Wyniki testu na występowanie przyczynowości Grangera

Table 2. Testing for Granger causality

Okres / Period	Pszenica / Wheat	Jęczmień / Barley	Mleko / Milk
1995-2005	$Pl \leftarrow D$	$Pl - D$	$Pl \leftarrow D$
	$Pl \leftarrow F$	$Pl \leftarrow F$	$Pl \leftarrow F$
	$F \Rightarrow D$	$F \Rightarrow D$	$D \Leftrightarrow F$
1995-2000	$Pl - D$	$Pl - D$	$Pl \leftarrow D$
	$Pl - F$	$Pl \leftarrow F$	$Pl \leftarrow F$
	$F \Rightarrow D$	$F \Rightarrow D$	$D \Leftrightarrow F$
2001-2005	$Pl \leftarrow D$	$Pl - D$	$Pl \leftarrow D$
	$Pl \leftarrow F$	$Pl \leftarrow F$	$Pl - F$
	$F \Rightarrow D$	$F \Rightarrow D$	$D \Leftrightarrow F$

Źródło: obliczenia własne.

Analizę krótkookresowych powiązań pomiędzy rynkiem polskim a wybranymi rynkami UE przeprowadzono posługując się prostymi modelami autoregresyjnymi. Parametry modeli przedstawiono w tabeli 3. Uzyskane wyniki wskazują, że rynek polski nieco szybciej

Tabela 3. Modele transmisji cen dla wybranych produktów rolnych

Table 3. Price transmission models for selected agricultural products

Produkt / Product	Kraje / Countries	Okres / Period	Stała / Constant	$\Delta P_{p,t-1}$	$\Delta P_{p,t-2}$	$\Delta P_{p,t-3}$	$\Delta P_{s,t}$	$\Delta P_{s,t-1}$	$\Delta P_{s,t-2}$	$\Delta P_{s,t-3}$	R^2	DW
Pszenica Wheat	Polska-Niemcy Poland-Germany	1995-2005	0,001	0,282	-0,134	-	0,501	-	0,383	-	0,28	2,08
		1995-2000	0,004	0,305	-	-	0,404	-	-	-	0,21	2,02
		2001-2005	-0,007	0,294	-0,237	-0,237	0,531	-0,346	0,521	0,516	0,47	2,08
	Polska-Francja Poland-France	1995-2005	0,001	-,186	-	-	0,182	0,518	0,285	-	0,29	2,00
		1995-2000	0,006	0,302	-	-	0,444	0,390	-	-	0,28	2,15
		2001-2005	-0,007	-	-	-	0,607	0,503	-	-	0,34	1,77
Jęczmień Barley	Polska-Niemcy Poland-Germany	1995-2005	0,002	0,296	-0,134	-	0,358	0,278	0,176	-	0,28	2,01
		1995-2000	0,005	0,273	-	-	0,127	0,258	0,182	-	0,23	2,09
		2001-2005	-0,004	0,363	-0,160	-	0,914	-	-	-	0,44	2,12
	Polska-Francja Poland-France	1995-2005	0,016	0,325	-0,119	-	-	0,388	0,237	0,177	0,24	2,01
		1995-2000	0,005	0,320	-	-	-	0,269	0,359	-	0,22	2,07
		2001-2005	-0,006	0,377	-0,196	-	-	0,466	-	-	0,24	2,07
Mleko Milk	Polska-Niemcy Poland-Germany	1995-2005	0,005	0,284	-	-	0,269	0,270	-	0,355	0,34	2,00
		1995-2000	0,003	0,370	-	0,199	-	0,576	-	-	0,42	2,01
		2001-2005	0,006	0,242	-	-	0,630	0,578	-	-	0,37	1,96
	Polska-Francja Poland-France	1995-2005	0,004	0,300	-	-	-	-	0,174	0,203	0,31	2,01
		1995-2000	0,004	0,400	-	-	-	-	0,239	-	0,35	2,15
		2001-2005	0,003	0,267	-	-	-	-	-	0,464	0,29	1,90

Źródło: obliczenia własne.

reaguje na zmiany cen na rynku niemieckim aniżeli francuskim. Ponadto w większości przypadków skumulowane współczynniki transmisji cen pomiędzy rynkiem polskim a rynkiem niemieckim były wyższe. Wyjątkiem był jedynie rynek pszenicy. Porównując wyniki uzyskane dla analizowanych podokresów można zaś stwierdzić, że w drugim z podokresów reakcja rynku polskiego na zmiany cen na rynku niemieckim i francuskim była wyraźnie silniejsza. Szczególnie silny wzrost krótkookresowej transmisji cen dotyczył rynku pszenicy. Skumulowane współczynniki transmisji za okres 2001-2005 wskazują na niemal ekwiwalentne, choć rozciągnięte w czasie, reakcje cen na rynku polskim na zmiany cen na rynku niemieckim.

Podsumowanie

W opracowaniu przeprowadzono na kilku przykładach analizę powiązań pomiędzy polskim, francuskim i niemieckim rynkiem produktów rolnych. Choć sama analiza jest wycinkowa, służy ona ilustracji dwóch tendencji. Po pierwsze doszło do wyrównania się ogólnego poziomu cen. Proces ten była szczególnie widoczny w przypadku cen mleka. Po drugie nastąpił wzrost krótkookresowych powiązań pomiędzy cenami na rynku polskim a cenami na rynkach UE. Szczególnie wyraźnie zjawisko to wystąpiło w przypadku cen pszenicy, a więc produktu będącego przedmiotem aktywnego międzynarodowego handlu. Proces dostosowań cen na rynku polskim do cen unijnych nastąpił relatywnie szybko, co wskazuje na wysoką efektywność funkcjonowania rynku polskiego.

Przeprowadzona analiza pozwala na ogólną ocenę powiązań cenowych. Bardziej szczegółowe analizy mogłyby się wiązać m.in. z uwzględnieniem sezonowości w kształtowaniu cen oraz testowaniem asymetrii w procesie ich transmisji.

Literatura

- Baffes J. (1991): Some further evidence on the law of one price: the law of one price still holds. *American Journal of Agricultural Economics*, tom 73, ss. 1264-1273.
- Baulch B. (1997): Testing for market integration. *Journal of Development Studies*, tom 33, nr 4, ss. 512-534.
- Conforti P. (2004): Price transmission in selected agricultural markets. FAO Commodity and Trade Policy Research Working Papers, 7, ss. 91.
- Granger C. (1986): Developments in the study of cointegrated economic variables. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, tom 48, ss. 213-228.
- Johansen S. (1988): Statistical analysis of cointegrating vectors. *Journal of Economic Dynamics and Control* 12, ss. 231-254.

Abstract. The purpose of this study is to provide evidence on the relationships between prices of some agricultural products in Poland, Germany and France. The study is based on monthly price series of wheat, barley and milk. Findings show an existence of causal relationships between investigated markets, especially wheat markets. Results for the period 1995-2000 generally tend to show a lower degree of price transmission compared to the period 2001-2005, as might be expected.

Key words: cointegration, agricultural prices

CZY REDYSTRYBUCJA FUNDUSZY UNIJNYCH NA ROZWÓJ ROLNICTWA I OBSZARÓW WIEJSKICH STANOWI SZANSĘ POPRAWY SYTUACJI FINANSOWEJ BANKÓW SPÓŁDZIELCZYCH W POLSCE?

DOES REDISTRIBUTION OF EU FUNDS FOR AGRICULTURAL AND RURAL DEVELOPMENT GIVE A CHANCE FOR IMPROVEMENT OF COOPERATIVE BANKS' FINANCIAL SITUATION IN POLAND?

Synopsis. W artykule autor przedstawił wpływ redystrybucji środków unijnych na działalność banków spółdzielczych w Polsce. Z uzyskanych danych wynika, że w BS-ach występuje zjawisko wypierania kredytów rolniczych przez dopłaty bezpośrednie do użytkowników rolnych. Spada wartość kredytów rolniczych, natomiast wzrasta wartość depozytów od rolników, co wywołuje w BS-ach zjawisko nadpłynności finansowej i spadek efektywności ich działania.

Słowa kluczowe: redystrybucja środków unijnych, banki spółdzielcze

Wstęp

Po wstąpieniu Polski do Unii Europejskiej rolnicy zaczęli otrzymywać dopłaty bezpośrednie do użytkowników rolnych. Warunkiem uzyskania tych środków finansowych było założenie przez rolników rachunku w wybranym banku. Z uzyskanych danych wynika, że większość z nich (około 80%) zakładała rachunki w bankach spółdzielczych (BS), ponieważ były one położone najbliżej gospodarstw rolnych. Sektor banków spółdzielczych w Polsce posiadał bardzo gęstą sieć placówek bankowych, stąd lokalizacja ich była najbardziej dogodna dla rolników. Rolnicy z tytułu dopłat unijnych założyli około 2 mln nowych rachunków bankowych [Krekora 2005]. W niniejszej pracy zamierzeniem autora było udzielenie odpowiedzi na pytanie, czy rzeczywiście redystrybucja środków unijnych na rozwój rolnictwa i obszarów wiejskich stanowi szansę poprawy sytuacji finansowej banków spółdzielczych w Polsce.

Cel, zakres i metody badań

Celem pracy było:

¹ Dr, Katedra Ekonomiki i Organizacji Gospodarstw Rolniczych SGGW, ul. Nowoursynowska 166, 02-787 Warszawa, tel./fax. (0-22) 59-34-226, e-mail: tomasz_siudek@sggw.pl

- przedstawienie opinii kadry kierowniczej BS-ów z 2001 r. na temat szans tych banków w redystrybucji funduszy unijnych skierowanych do rolnictwa,

- zweryfikowanie w latach 2004-2005 wspomnianych opinii kadry kierowniczej BS-ów, poprzez określenie faktycznego wpływu funduszy unijnych, ulokowanych w BS-ach, będących dopłatami bezpośrednimi do rolnictwa na sytuację ekonomiczno-finansową tych banków.

Ażeby zrealizować postawione cele pracy przeprowadzono badania ankietowe wśród kadry kierowniczej BS-ów oraz wykorzystano informacje z literatury przedmiotu. Wyniki badań ankietowych analizowano ze względu na: wielkość kapitałów własnych i aktywów ogółem BS-ów oraz typ gmin i region, w których prowadziły one działalność. Wpływ powyższych czynników na odsetek poszczególnych odpowiedzi, dotyczących szans BS-ów z tytułu redystrybucji środków unijnych do rolnictwa i obszarów wiejskich badano testem chi-kwadrat [Steczowski i Zeliaś 1981; Stanisław 1998]. Na początku przyjęto hipotezę zerową o braku zależności badanych cech, po czym, gdy uzyskana wartość p była niższa lub równa 0,05 hipotezę zerową odrzucano.

Badania przeprowadzono w 2001 r. na próbie 100 banków spółdzielczych rozmieszczonych na terenie całej Polski. Do badań wybrano banki w oparciu o kryterium warstwowo-kwotowe. Najpierw dokonano ich wyboru w oparciu o typy gmin, w których prowadziły one działalność, natomiast później z tych grup wybrano banki w oparciu o kryterium kapitałowe. W ramach pierwszego kryterium wyróżniono 3 typy gmin (wiejskie, miejsko-wiejskie i miejskie), natomiast w drugim kryterium wydzielono grupy ze względu na wysokość kapitałów własnych: do 300 tys. euro, 500-1000 tys. euro i powyżej 1 mln euro. Dane źródłowe zebrano w oparciu o kwestionariusz wywiadu przeprowadzony z kadrą kierowniczą 100 banków spółdzielczych.

Opinie kadry kierowniczej z 2001 r. na temat szans banków spółdzielczych w Polsce z tytułu redystrybucji środków unijnych na rozwój rolnictwa i obszarów wiejskich, zweryfikowano po przeszło dwóch latach naszego członkostwa w Unii Europejskiej, wykorzystując dane ekonomiczno-finansowe BS-ów podane przez Generalny Inspektorat Nadzoru Bankowego.

Wyniki i dyskusja

Zapytana kadra kierownicza banków spółdzielczych, czy istnieje duża szansa na rozwój BS-ów z tytułu redystrybucji środków unijnych na rozwój rolnictwa i obszarów wiejskich

odpowiedziała w 81% twierdząco, przecząco tylko w 3%, natomiast 16% nie miało zdania na ten temat (tab. 1).

Najwyższy odsetek banków głoszących, że redystrybucja środków unijnych dla rolnictwa i obszarów wiejskich jest szansą dla BS-ów wystąpił w bankach o kapitałach własnych od 500 tys. euro do 1000 tys. euro (88%), natomiast najniższy w bankach o kapitałach własnych do 300 tys. euro (70%). Najwyższy odsetek BS-ów, który wyraził negatywne zdanie na temat wpływu redystrybucji środków unijnych na ich rozwój wystąpił w bankach o kapitałach własnych powyżej 1 mln euro (6%).

Nie stwierdzono jednak wpływu wielkości kapitałów własnych BS-ów na opinie kadry kierowniczej, co do szans rozwoju tych banków, uczestniczących w redystrybucji środków unijnych na rozwój rolnictwa i obszarów wiejskich ($\chi^2 = 3,48$; $p = 0,7467$) (tab. 2).

Tabela 1. Wpływ wielkości funduszy własnych banków spółdzielczych na rozkład odpowiedzi kadry kierowniczej na temat, czy istnieje szansa rozwoju BS-ów w redystrybucji funduszy unijnych na rozwój rolnictwa i obszarów wiejskich

Table 1. Impact of own funds size in cooperative banks on the frequency distribution of the managers' responses to the question whether there is a chance for the cooperative banks' development in the presence of redistribution of EU funds for development of agriculture and rural areas

Odpowiedź	Fundusze własne, tys. euro					Ogółem
	< 300	<300-500)	<500-1000)	> 1000	brak danych	
Tak	16 70%	22 81%	21 88%	13 81%	9 90%	81 81%
Nie	1 4%	1 4%	0 0%	1 6%	0 0%	3 3%
Trudno powiedzieć	6 26%	4 15%	3 13%	2 13%	1 10%	16 16%
Ogółem	23 100%	27 100%	24 100%	16 100%	10 100%	100 100%

$\chi^2 = 3,48$, $p = 0,7467$; przy $p \leq 0,05$ - statystycznie istotna zależność między badanymi cechami
źródło: badania własne

Tabela 2. Wpływ wybranych czynników na rozkład odpowiedzi kadry kierowniczej na temat, czy istnieje szansa rozwoju BS-ów w pojawieniu się redystrybucji funduszy unijnych na rozwój rolnictwa i obszarów wiejskich

Table 2. Impact of selected factors on frequency distribution of the managers' responses to the question whether there is a chance for the cooperative banks' development in the presence of redistribution of EU funds for development of agriculture and rural areas

Czynnik	Charakterystyka rozkładu odpowiedzi kadry kierowniczej na temat szans rozwoju BS-ów z tytułu redystrybucji funduszy unijnych do rolnictwa	
	χ^2	Wartość p
Wartość funduszy własnych BS-ów	3,48	0,7467
Wartość aktywów ogółem BS-ów	15,51	0,0500
Region działania BS-ów	12,50	0,1301
Typ gminy działania BS-ów	3,56	0,4688

*Weryfikacja hipotezy zerowej H_0 , zakładającej, że analizowane cechy są niezależne; dla $p \leq 0,05$ występuje statystycznie istotna zależność między badanymi cechami

źródło: badania własne

Analizując BS-y ze względu na wielkość aktywów ogółem należy stwierdzić, że najwyższy odsetek banków dostrzega szansę rozwoju w redystrybucji środków unijnych głównie w grupie I o najniższej sumie bilansowej (100%), natomiast nie dostrzega szansy rozwoju w grupie IV (20%) (tab. 3).

Wykorzystując test chi-kwadrat stwierdzono wpływ wielkości aktywów ogółem na rozkład odpowiedzi respondentów na temat, czy istnieje szansa rozwoju BS-ów w redystrybucji środków unijnych na rozwój rolnictwa i obszarów wiejskich (chi-kwadrat = 15,51; $p = 0,05$) (tab. 2).

Tabela 3. Wpływ wielkości aktywów ogółem banków spółdzielczych na rozkład odpowiedzi kadry kierowniczej na temat, czy istnieje szansa rozwoju BS-ów w redystrybucji środków unijnych na rozwój rolnictwa i obszarów wiejskich

Table 3. Impact of total assets in the cooperative banks on the frequency distribution of the managers' responses to the question whether there is a chance for the cooperative banks' development in the presence of redistribution of the EU funds for development of agriculture and rural areas

Odpowiedź	BS-y ze względu na wielkość aktywów ogółem, tys. zł [LOG10]					Ogółem
	I grupa <2,8-3,3)	II grupa <3,3-3,8)	III grupa <3,8-4,3)	IV grupa <4,3-4,8)	V grupa <4,8-5,3)	
Tak	6 100%	16 73%	16 89%	6 60%	37 84%	81 81%
Nie	0 0%	0 0%	0 0%	2 20%	1 2%	3 3%
Trudno powiedzieć	0 0%	6 27%	2 11%	2 20%	6 14%	16 16%
Ogółem	6 100%	22 100%	18 100%	10 100%	44 100%	100 100%

chi-kwadrat = 15,51, $p = 0,0500$; przy $p \leq 0,05$ - statystycznie istotna zależność między badanymi cechami
źródło: badania własne

Tabela 4. Wpływ regionu działania banków spółdzielczych na rozkład odpowiedzi kadry kierowniczej na temat, czy istnieje szansa rozwoju BS-ów w redystrybucji funduszy unijnych na rozwój rolnictwa i obszarów wiejskich

Table 4. Impact of the region covered by the cooperative banks' activity on the frequency distribution of the managers' responses to the question whether there is a chance for the development of the banks in the presence of redistribution of EU funds for development of agriculture and rural areas

Odpowiedź	Region					Ogółem
	Północny	Wschodni	Południowy	Zachodni	Centralny	
Tak	11 79%	18 86%	15 88%	15 83%	22 73%	81 81%
Nie	0 0%	1 5%	2 12%	0 0%	0 0%	3 3%
Trudno powiedzieć	3 21%	2 10%	0 0%	3 17%	8 27%	16 16%
Ogółem	14 100%	21 100%	17 100%	18 100%	30 100%	100 100%

chi-kwadrat = 12,50, $p = 0,1301$; przy $p \leq 0,05$ - statystycznie istotna zależność między badanymi cechami
źródło: badania własne

Kolejnym kryterium analizy były BS-y ze względu na region działania (tab. 4). Najwyższy odsetek BS-ów liczył na rozwój poprzez uczestniczenie w redystrybucji środków unijnych z regionów południowego (88%) i wschodniego (86%), a najniższy z regionu centralnego (73%). Najwięcej banków, które w ogóle nie widzą szansy na rozwój poprzez

redystrybucję środków unijnych pochodzi z regionu południowego (12%) i wschodniego (5%). Nie stwierdzono jednak statystycznie istotnych różnic między BS-ami położonymi w różnych regionach Polski pod względem rozkładu odpowiedzi na temat szans BS-ów w redystrybucji środków unijnych (chi-kwadrat = 12,50; $p = 0,1301$) (tab. 2).

Ostatnią cechą BS-ów, której badano wpływ na opinię ich kierowników, był typ gmin, w których prowadziły one działalność (tab. 5). Tak jak poprzednio nie stwierdzono wpływu typu gmin na opinie kadry kierowniczej BS-ów co do szans ich rozwoju poprzez redystrybucję środków unijnych (chi-kwadrat = 3,56; $p = 0,4688$) (tab. 2). Najwyższy odsetek BS-ów, które dostrzegały szansę rozwoju w redystrybucji środków unijnych, występował w gminach miejsko-wiejskich (89%), a najniższy w gminach wiejskich (72%). Nie dostrzegało w ogóle szans rozwoju poprzez tę działalność 3% BS-ów z każdego typu gmin, tj. wiejskich, miejsko-wiejskich i miejskich.

Tabela 5. Wpływ rodzaju obsługiwanych gmin przez banki spółdzielcze na rozkład odpowiedzi kadry kierowniczej na temat, czy istnieje szansa rozwoju BS-ów w redystrybucji funduszy unijnych na rozwój rolnictwa i obszarów wiejskich

Table 5. Impact of the type of commune covered by the cooperative banks' activity on the frequency distribution of the managers' responses to the question whether there is a chance for the development of the banks in the presence of redistribution of the EU funds for development of agriculture and rural areas

Odpowiedź	Rodzaj obsługiwanej gminy			Ogółem
	wiejska	miejsko-wiejska	miejska	
Tak	23	32	26	81
	72%	89%	81%	81%
Nie	1	1	1	3
	3%	3%	3%	3%
Trudno powiedzieć	8	3	5	16
	25%	8%	16%	16%
Ogółem	32	36	32	100
	100%	100%	100%	100%

chi-kwadrat = 3,56, $p = 0,4688$; przy $p \leq 0,05$ - statystycznie istotna zależność między badanymi cechami

źródło: badania własne

Wszystkie przedstawione wyniki są tylko opiniami banków spółdzielczych, natomiast nasuwa się pytanie, jak zmieniła się w rzeczywistości sytuacja w tych bankach w latach 2004-2005, po wejściu Polski do Unii Europejskiej. Na początku 2004 r. odnotowano w BS-ach masowe zakładanie rachunków przez rolników w związku z bliską perspektywą dopłat z funduszy unijnych. Rolnicy z powodu dopłat unijnych założyli w BS-ach około 2 mln nowych rachunków bankowych [Krekora 2005]. Od 18 października 2004 r. uruchomione zostały przez Agencję Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa wypłaty środków bezpośrednich dla rolnictwa. W ciągu 2,5 miesiąca 2004 r. wpłynęła na rachunki bieżące

rolników kwota około 700 mln zł. W 2004 r. w związku z uruchomieniem dopłat bezpośrednich odnotowano w BS-ach wzrost depozytów bieżących od rolników o 74,2%.

W 2005 r. depozyty rolników indywidualnych wzrosły w BS-ach o 25,6%. Był to przede wszystkim efekt wpływu na rachunki rolników dotacji z funduszy unijnych, głównie dopłat bezpośrednich do użytków rolnych za 2004 r. Banki spółdzielcze zajmowały w depozytach rolników indywidualnych około 89% [Twardowski 2005].

Według szacunków Generalnego Inspektoratu Nadzoru Bankowego [Banki... 2005] w 2005 r. wpłynęło na rachunki bieżące rolników z tytułu dopłat bezpośrednich około 3,4 mld zł, co oznacza, że średnio w każdym banku depozyty od rolników wzrosły o 5,7 mln zł. Powstaje pytanie, jak tak duży wzrost depozytów od rolników wpłynął na sytuację ekonomiczno-finansową BS-ów.

Z danych GINB wynika, że BS-y z powodu napływu tak dużego strumienia środków pieniężnych z Unii Europejskiej odnotowały nadpłynność finansową. Popyt na kredyty w BS-ach nie był tak duży, aby można było te środki zainwestować właśnie w kredyty. Jedynym wyjściem dla BS-ów było lokowanie środków pieniężnych na rachunkach terminowych w bankach zrzeszających (wzrost należności o 36,5%) oraz w dłużne papiery wartościowe (wzrost o 36%). Nawet gdyby BS-y mogły ulokować depozyty z tytułu dopłat do rolnictwa i obszarów wiejskich w kredyty, to mogłyby one utracić wypłacalność, ponieważ nie dysponowały one odpowiednią kwotą kapitałów własnych. Jedynym wyjściem dla nich było jedynie angażowanie wspomnianych depozytów w mniej ryzykowne walory, takie jak lokaty bankowe i dłużne papiery wartościowe.

Wzrost depozytów od rolników w 2005 r. spowodował wzrost sumy bilansowej BS-ów o 18,9%. Odnotowano natomiast spadek rentowności aktywów ogółem ROA (o 0,2 pkt. proc.) i rentowności kapitałów własnych ROE (o 0,9 pkt. proc.). Główną przyczyną tego stanu był wzrost kosztów odsetkowych z tytułu szybkiego wzrostu depozytów od rolników oraz spadek przychodów odsetkowych z tytułu obniżki stóp procentowych od kredytów preferencyjnych. Poza tym duże kwoty depozytów nie zainwestowane w kredyty, tylko w lokaty terminowe i dłużne papiery wartościowe przynosiły niższe kwoty przychodów odsetkowych dla BS-ów, stąd spadek ich poziomu efektywności ROA i ROE.

W sektorze banków spółdzielczych pojawiają się pewne oznaki, iż dopłaty bezpośrednie zaczynają w rolnictwie wypierać kredyty, nawet preferencyjne [Siudek 2006]. W konsekwencji już dziś niemało BS-ów zaczyna „dusić się” od nadmiaru wolnych środków finansowych. Z drugiej jednak strony, inwestowanie nadmiaru płynnych środków w lokaty terminowe i papiery wartościowe powoduje drenaż finansowy niektórych obszarów działania

BS-ów [Zalewska 2006]. Może się w końcu okazać, że hasło „lokalne środki angażować lokalnie” będzie tylko pobożnym życzeniem.

Podsumowanie i wnioski końcowe

1. Spośród badanych banków spółdzielczych w Polsce, 81% dostrzegało szansę rozwoju w wyniku redystrybucji funduszy unijnych na rozwój rolnictwa i obszarów wiejskich. Nie dostrzegało szansy 3% BS-ów, natomiast 16% nie miało zdania na ten temat.
2. Spośród badanych czynników, tj. wielkości funduszy własnych, aktywów ogółem, regionu działania i typu gmin, tylko wielkość aktywów ogółem banków wpływała statystycznie istotnie na rozkład odpowiedzi kadry kierowniczej na temat, czy istnieje szansa rozwoju BS-ów w redystrybucji funduszy unijnych na rozwój rolnictwa i obszarów wiejskich.
3. W latach 2004-2005 w wyniku dużego napływu do BS-ów depozytów od rolników z tytułu dopłat bezpośrednich, odnotowano w tych bankach zjawisko nadpłynności finansowej. Banki zgromadzone depozyty lokowały głównie na lokaty terminowe w bankach zrzeszających oraz w dłużne papiery wartościowe.
4. W bankach spółdzielczych w Polsce w latach 2004-2005 odnotowuje się zjawisko wypierania kredytów rolniczych przez dopłaty bezpośrednie. Wzrasta poziom depozytów w BS-ach, natomiast spada poziom kredytów rolniczych. Banki nie mając innego wyjścia muszą lokować je głównie na rynku międzybankowym, co oznacza, że hasło „miejskowy pieniądz na potrzeby lokalnego środowiska” nie ma potwierdzenia w praktyce.
5. Zjawisko wypierania kredytów rolniczych przez dopłaty bezpośrednie może się pogłębić od 2007 r., kiedy to zostaną zlikwidowane kredyty preferencyjne. Oprocentowanie kredytów rolniczych będzie wówczas wyższe, co obniży popyt na te kredyty, natomiast wpływy środków z tytułu dopłat bezpośrednich do rolnictwa będą prawdopodobnie w BS-ach na poziomie podobnym lub nieco wyższym jak w latach 2004-2006.

Literatura

- Banki w analizie GINB (2005). *Nowoczesny Bank Spółdzielczy* 11, ss. 24-26.
- Krekora G. (2005): Wojna z gotówką. Razem wygramy wojnę. *Nowoczesny Bank Spółdzielczy* 12, ss. 6-7.
- Siudek T. (2006): Bankowość spółdzielcza w Polsce w warunkach gospodarki rynkowej. Studium konkurencyjności, efektywności, organizacji, regulacji oraz perspektyw rozwoju. Wyd. SGGW, Warszawa.

- Stanisz A. (1998): Przystępny kurs statystyki w oparciu o program Statistica pl na przykładach z medycyny. Wyd. StatSoft Polska Sp z o.o., Kraków.
- Steczkowski J., Zeliaś A. (1981): Statystyczne metody analizy cech jakościowych. Wyd. Naukowe PWN, Warszawa.
- Twardowski D. (2005): Determinanty rozwoju sektora banków spółdzielczych. *Nowoczesny Bank Spółdzielczy* 11, ss. 27-31.
- Zaleska M. (2006): Potrzebna lepsza edukacja klientów. *Bank Spółdzielczy* 5, ss. 6-7.

Abstract. The author has presented the impacts of redistribution of the European Union funds on the activity of cooperative banks in Poland. The research results show that agricultural loans have been crowded out by direct payments. The value of agricultural loans granted by the cooperative banks has been decreasing whereas the value of farmer deposits has been increasing. As a result, both an over-liquidity and a fall in the operational efficiency of the cooperative banks have occurred.

Key word: redistribution of the European Union funds, cooperative banks

ROLA BANKÓW SPÓŁDZIELCZYCH W ROZWOJU ROLNICTWA I OBSZARÓW WIEJSKICH

THE ROLE OF CO-OPERATIVE BANKS IN THE DEVELOPMENT OF AGRICULTURE AND RURAL AREAS

Synopsis. Rola banków spółdzielczych w rozwoju obszarów wiejskich jest analizowana na przykładzie Banku Spółdzielczego w Łącku. Działalność depozytowa bardzo wzrosła od czasu przystąpienia Polski do UE, ponieważ warunkiem otrzymania dopłat bezpośrednich jest posiadanie konta bankowego.

Słowa kluczowe: banki spółdzielcze, rolnictwo, obszary wiejskie

Wstęp

Obszary wiejskie to część terytorium kraju funkcjonalnie związana z rolnictwem oraz innymi formami działalności, dla której podstawą jest korzystanie z zasobów przyrody: ziemi, lasów, rzek oraz jezior. Obszary wiejskie są więc terenem służącym do prowadzenia produkcji rolniczej, gospodarki leśnej, rybołówstwa śródlądowego, a także do wypoczynku i turystyki. W ujęciu najszerszym, obszary wiejskie to ta część terytorium kraju, która leży poza granicami administracyjnymi miast oraz terenami intensywnej działalności przemysłowej. Tak zdefiniowane obszary wiejskie zajmują w Polsce, według danych GUS, około 93% kraju [Wilkin 2000].

W rozwoju rolnictwa i obszarów wiejskich szczególne miejsce przypada działalności wiejskiego sektora finansowego, reprezentowanego głównie przez spółdzielczość kredytową. Wspieranie rozwoju na obszarach wiejskich przez banki spółdzielcze polega między innymi na kredytowaniu działalności podmiotów gospodarczych, prowadzeniu rachunków bankowych, obsłudze budżetów gminnych, a także stałej współpracy z agencjami rozwoju regionalnego, z urzędami pracy, z urzędami gmin w celu podejmowania wspólnych przedsięwzięć finansowych w zakresie modernizacji rolnictwa, ochrony środowiska, rozwoju agroturystyki oraz pozarolniczej działalności gospodarczej [Golik 2002].

Materiał i metody

Celem badań była analiza i ocena wpływu działalności banków spółdzielczych na rozwój rolnictwa i obszarów wiejskich. Źródłem danych do analizy i wnioskowania były informacje pozyskane w Banku Spółdzielczym w Łącku, dotyczące oferty produktów bankowych dla osób fizycznych oraz prawnych, a także informacje dotyczące popytu na

¹ Dr inż., tel. 12 6623372, email:mszafranska@ar.krakow.pl

wybrane usługi Banku. Zakres czasowy badań to lata 2003-2005. Informacje statystyczne zaczerpnięto z Rocznika Statystycznego Rzeczypospolitej Polskiej.

Do analizy zastosowano metodę poziomą oraz pionową. Badane procesy analizowano w wartościach porównywalnych, aby wyeliminować wpływ inflacji w poszczególnych latach. Inflacja wpływa bowiem na zaciemnienie i zniekształcenie obrazu rzeczywistego przebiegu procesów ujmowanych w postaci pieniężnej [Bień 1998]. Porównywalność danych empirycznych uzyskano po zastosowaniu wskaźnika korekty inflacyjnej, który w latach 2003-2005 przyjmował następujące wartości: rok 2005 = 1,000; rok 2004 = 1,021; rok 2003 = 1,057 [Rocznik...2005]. Przy przeliczaniu wielkości bieżących na wartości porównywalne zastosowano metodę przeliczania danych na wartości okresu ostatniego analizy (rok 2005 = 1,0).

Funkcje banków spółdzielczych w rozwoju rolnictwa i obszarów wiejskich

Spółdzielczość bankowa w Polsce już od prawie 150 lat uczestniczy w finansowaniu wsi i rolnictwa. Jej przewaga nad innymi rodzajami banków wynika z ich lokalnego zasięgu działania oraz dobrej znajomości potrzeb obsługiwanego środowiska [Podstawka 2000]. Aktualnie, banki spółdzielcze tworzą najliczniejszą sieć banków w Polsce (trzy i pół tysiąca placówek, ponad tysiąc sto bankomatów). Mają one swoje siedziby w miastach, małych miasteczkach i gminach, a poprzez swoje oddziały, filie i punkty kasowe docierają nawet do najmniejszych miejscowości na terenie całego kraju. Często są one jedynymi placówkami bankowymi w promieniu kilkunastu lub kilkudziesięciu kilometrów. Również mieszkańcy wsi wybierają najczęściej banki spółdzielcze, kierując się bliskością placówek oraz tradycją.

Posiadane przez banki spółdzielcze atuty mogą być wykorzystane np. w rozwiązywaniu problemu bezrobocia wsi, aktywizacji lokalnej społeczności, w rozwoju przedsiębiorczości, w kształtowaniu wielofunkcyjnego rozwoju wsi, rozbudowie i unowocześnianiu infrastruktury wiejskiej, procesach intensyfikacji produkcji rolnej, ochrony środowiska, rozwoju turystyki wiejskiej, rozwoju specjalizacji, przemianach struktury agrarnej i wszelkich innych działaniach, służących ożywieniu gospodarczemu i społecznemu wsi [Golik 2002].

Realizacja przez banki spółdzielcze wyżej wymienionych zadań wymaga zwiększonej aktywności w różnych sferach ich działania:

- stymulacyjnej, polegającej na oferowaniu kredytów preferencyjnych przeznaczonych na wsparcie przemian w rolnictwie i sektorze żywnościowym,

- integracyjnej (integracja banków spółdzielczych z lokalnymi instytucjami życia gospodarczego, społecznego i administracyjno-samorządowego),
- ochrony środowiska i naturalnych walorów społeczności wiejskiej,
- strukturalnej (np. przemiany w strukturze agrarnej, zmiany w strukturze zatrudnienia ludności, zmiany w strukturze inwestycji dokonywanych na obszarach wiejskich),
- usługowej (np. świadczenie usług i obsługa przez banki spółdzielcze budżetów gmin, w tym szkół, zagospodarowanie środków pojedynczych klientów, jak i klientów zbiorowych),
- społecznej (kształtowanie więzi pomiędzy bankami spółdzielczymi i klientami, wzmacnianie wiarygodności, lojalności, pozytywnego wizerunku, public relations, kształtowanie wzorców i postaw konsumpcyjnych ludności rolniczej i wiejskiej),
- doradczej (pomoc w sporządzaniu biznesplanów, wyzwalanie inicjatyw gospodarczych, pomoc w procedurze kredytowej, doradztwo finansowe dla klientów),
- edukacyjnej (np. edukacja szkoleniowa członków i pracowników banków spółdzielczych, kursy poprawiające jakość i kwalifikacje kadry bankowej, kursy z zakresu kształtowania odpowiednich relacji między pracownikiem banku i klientem).

Spośród wymienionych funkcji szczególne znaczenie posiada funkcja usługowa. Banki spółdzielcze z racji funkcjonowania w środowisku gminnym mają nieograniczone możliwości zaspakajania potrzeb instytucji działających na tym terenie. Jak twierdzi Kulawik [1997], możliwość obsługi samorządów lokalnych i przedsiębiorstw funkcjonujących na obszarze działania banków spółdzielczych nie jest dobrze wykorzystywana przez polską spółdzielczość kredytową. Często zdarza się, że banki komercyjne przejmują niektóre funkcje i osłabiają więzi banków spółdzielczych ze społecznością lokalną [Kulawik 1997].

Działalność Banku Spółdzielczego w Łącku

Bank Spółdzielczy w Łącku jest jednym z najstarszych przedsiębiorstw bankowych działających na Sądecczyźnie. Bank powstał w 1900 roku jako Spółka Oszczędności i Pożyczek w Łącku. Spółka działała w formie stowarzyszenia z nieograniczoną poręką i obejmowała swoim działaniem kilka miejscowości, między innymi: Łącko, Kicznę, Czerniec, Szczereż, Wolicę, Wolę Piskuliną, Zagorzyn i Zarzecze. Obecnie Bank Spółdzielczy w Łącku jest zrzeszony w Banku Polskiej Spółdzielczości S.A. w Warszawie. Aktualnie teren jego działania obejmuje 10 powiatów, a obsługa klientów odbywa się w 14 nowoczesnych placówkach bankowych.

Jak już wspomniano, jedną z funkcji banków spółdzielczych determinującą rozwój wsi i obszarów wiejskich jest funkcja usługowa, polegająca na świadczeniu usług różnym grupom klientów, zamieszkujących lub funkcjonujących na terenie działania banku. Podstawowymi grupami klientów w omawianym Banku były osoby fizyczne, rolnicy oraz małe i średnie przedsiębiorstwa. Jak wynika z analizy, Bank Spółdzielczy w Łącku posiadał szeroki asortyment produktów bankowych. Ofertę tworzyły usługi klasyczne takie jak: rachunki bankowe, lokaty terminowe, kredyty oraz produkty nowoczesne, których przykładem jest usługa Homebanking czy Bank internetowy.

W omawianych latach Bank prowadził rachunki bankowe dla osób fizycznych, osób prawnych oraz jednostek organizacyjnych nie posiadających osobowości prawnej. Zaletą rachunków otwieranych w łąckim Banku Spółdzielczym były niskie opłaty za jego prowadzenie oraz przelewy, a także relatywnie wysokie oprocentowanie rachunków w porównaniu z bankami komercyjnymi, w których ROR-y czy rachunki bieżące najczęściej były nieoprocenowane. O atrakcyjności rachunków oferowanych przez BS w Łącku świadczy wzrastająca ich liczba w latach 2003-2005. Jak wynika z tabeli 1, w 2003 roku Bank otworzył 335 rachunków oszczędnościowo-rozliczeniowych dla osób fizycznych. W kolejnym roku analizy liczba ta wzrosła o ponad 190,00%. W roku 2005, prawie 1400 klientów założyło rachunek osobisty w omawianym Banku. Z kolei liczba nowo otwartych rachunków rolniczych, na przełomie analizowanych lat charakteryzowała się zmienną dynamiką. W okresie wyjściowym rolnicy założyli tylko 58 rachunków, natomiast w roku 2004 podpisano aż 1786 umów. W kolejnym okresie Bank zawarł z gospodarzami 177 umów. Wysoka liczba umów rachunków rolniczych w 2004 roku związana była z akcesją Polski do Unii Europejskiej i wizją dopłat bezpośrednich, których jednym z wymogów otrzymania było posiadanie konta bankowego przez rolnika. Bank prowadził również rachunki dla przedsiębiorstw oraz jednostek budżetowych funkcjonujących na terenie działania banku.

Tabela 1. Liczba nowych rachunków bankowych w BS w Łącku, w latach 2003-2005

Table 1. Number of new opened current accounts in the Co-operative Bank in Łącko, in years 2003-2005

Rodzaj rachunku	Rok		
	2003	2004	2005
ROR dla osób fizycznych	335	975	1377
Rachunki rolnicze	58	1786	177
Razem	393	2761	1554

Źródło: Bank Spółdzielczy w Łącku

Source: Co-operative Bank in Łącko.

Kolejnym produktem oferowanym przez Bank Spółdzielczy w Łącku były usługi kredytowe. W latach 2003-2005 wartość środków finansowych Banku zaangażowanych w

działalność kredytową charakteryzowała się trendem dodatnim. W pierwszym roku analizy BS w Łącku udzielił kredytów na kwotę 17 392 261,48 PLN. W roku 2004 wartość ta wzrosła o niemal 25,00% i osiągnęła poziom 21 418 491,28 PLN. W następnym okresie wartość udzielonych kredytów znowu wzrosła w porównaniu z rokiem poprzednim, wynosząc 26 232 841,10 PLN. Jak wynika z badań, wzrost sumy udzielonych kredytów w poszczególnych latach jest rozbieżny z przeciętną kwotą pobraną przez kredytobiorców, która charakteryzuje się tendencją malejącą. Przeciętna kwota kredytu była najwyższa w 2003 roku (14 493,55 PLN), natomiast najniższa w ostatnim roku analizy i wynosiła 8 154,44 PLN na jednego kredytobiorcę.

Tabela 2. Struktura (%) i wielkość udzielonych kredytów w wartościach realnych

Table 2. Structure (%) and value of loans, values in constant prices, price level of 2005

Rodzaj kredytu	Lata					
	2003		2004		2005	
	zł	%	zł	%	zł	%
Kredyt gotówkowy (stopa procentowa stała)	1 320 351,55	31,55	1 339 457,46	18,21	1 367 663,00	14,91
Kredyt gotówkowy (stopa procentowa zmienna)	2 575 274,80	61,52	5 196 992,10	70,66	6 182 460,00	67,40
Kredyt w rachunku ROR	178 315,90	4,26	454 416,47	6,18	974 460,00	10,62
Kredyt ratalny	111 957,79	2,67	364 167,05	4,95	648 226,46	7,07
Razem	4 185 900,04	100,00	7 355 033,08	100,00	9 172 809,46	100,00

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych banku Spółdzielczego w Łącku

Source: Own elaboration based on data from the Co-operative Bank in Łącko

Na podstawie przeprowadzonej analizy można stwierdzić, że głównymi grupami kredytobiorców były osoby fizyczne oraz rolnicy. W omawianych latach łącki Bank Spółdzielczy oferował osobom prywatnym następujące rodzaje kredytów: kredyt gotówkowy o stałej i zmiennej stopie procentowej, kredyt w rachunku ROR oraz kredyt ratalny. Jak wynika z tabeli 2, wszystkie typy kredytów konsumenckich wykazywały tendencję wzrastającą. Najmniej kredytów zostało pobranych w pierwszym roku analizy, jednocześnie rok 2003 charakteryzuje się najwyższą średnią kwotą przyznanego kredytu (6 602,37 PLN). W porównaniu z rokiem 2005, kwota ta jest dwa razy wyższa. W strukturze kredytów konsumenckich w 2003 roku dominują kredyty gotówkowe. Klienci sporadycznie korzystali z kredytów ratalnych oraz kredytów w ROR, co związane jest również z faktem, że rok 2003 cechuje się najniższą liczbą prowadzonych rachunków osobistych w całym analizowanym okresie. Kolejny rok to wzrost zadłużenia klientów o 75,0%. Największą dynamikę zmian zaobserwowano w grupie kredytów ratalnych (wzrost o 225,27%) oraz kredytów w rachunku oszczędnościowo-rozliczeniowym (wzrost o 154,38%). W strukturze kredytów, podobnie jak w pozostałych latach, dominują kredyty gotówkowe o zmiennej stopie procentowej. Zarówno pod względem wartości pożyczonych środków, jak i pod względem ilości zawieranych umów

dominuje rok 2005, w którym osoby fizyczne pożyczyły prawie 10 000 000,00 PLN. Jednak przeciętna kwota kredytu udzielonego w tym roku jest najniższa w całym analizowanym okresie (3 312,68 PLN). W strukturze kredytów w 2005 roku dominują kredyty gotówkowe o zmiennej stopie procentowej. Ten typ kredytów charakteryzował się również największą dynamiką w stosunku do roku poprzedniego. Co dziesiąty kredyt udzielony w tym roku to kredyt w rachunku oszczędnościowo-rozliczeniowym.

Wpływ banków spółdzielczych na rozwój rolnictwa i obszarów wiejskich może odbywać się także poprzez ich funkcję stymulacyjną, polegającą między innymi na oferowaniu kredytów subsydiowanych, wspierających przemiany w rolnictwie i jego otoczeniu. Bank Spółdzielczy w Łącku w latach 2003-2005 posiadał w swojej ofercie kredyty preferencyjne z dopłatą Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa. Jak wynika z badań, zarówno wartość, jak i liczba pobranych przez klientów kredytów subsydiowanych charakteryzuje się trendem ujemnym. Najwięcej kredytów o tym charakterze udzielono w 2003 roku. Przeciętna kwota kredytu w omawianym roku wynosiła 26 623,08 PLN. Niska wartość kredytu preferencyjnego w analizowanym okresie była wynikiem pobrania przez klientów wielu kredytów ale w niskich kwotach. W większości były to kredyty kłóskowe na usuwanie skutków gradobicia na terenie gminy Łącko. W kolejnym roku Bank udzielił tylko 6 kredytów preferencyjnych. Jednak przeciętna kwota kredytu w porównaniu z rokiem wcześniejszym była niemal dwukrotnie wyższa. Był to efekt pobrania przez kredytobiorców dwóch kredytów inwestycyjnych na kwotę powyżej 100 000,00 PLN. W kolejnym roku Bank przyznał 8 kredytów subsydiowanych na kwotę 183 000 PLN.

W latach 2003-2004 w ofercie Banku Spółdzielczego była również nieoprocentowana pożyczka na rozwój małej przedsiębiorczości, przeznaczona dla klientów prowadzących lub rozpoczynających działalność gospodarczą w gminach wiejskich i miejsko-wiejskich. Celem pożyczki było wspieranie rozwoju obszarów wiejskich. Pomoc była adresowana głównie do przedsiębiorców wiejskich i rolników, poszukujących dodatkowych źródeł dochodu. Oferta zakończyła się z chwilą akcesji Polski do Unii Europejskiej. Pożyczka była udzielana na okres trzech lub czterech lat. Jak wynika z badań, Bank Spółdzielczy w Łącku w omawianych latach udzielił 5 pożyczek na rozwój małej przedsiębiorczości, cztery w roku 2003 i jedną w roku 2004. Wszystkie umowy zostały podpisane na okres 36 miesięcy. Przeciętna kwota pożyczki wynosiła 88 000,00 PLN.

Poza kredytami preferencyjnymi analizowany Bank udzielał także kredytów w ramach tzw. rachunku rolniczego. Kredyty te charakteryzowały się wyższą, niż preferencyjna stopa procentowa. Stąd zapewne niewielkie zainteresowanie gospodarzy tym źródłem obcego

finansowania. Jak wynika z danych pozyskanych w Banku, w latach 2003-2005 pobrano tylko 6 kredytów o tym charakterze. Wartość kredytów udzielonych w rachunku bieżącym oscylowała w przedziale od 28 000,00 PLN do 44 000,00 PLN.

Kolejnym rodzajem kredytu oferowanym przez łącki Bank Spółdzielczy był kredyt inwestycyjny na działalność gospodarczą i rolniczą. Przeznaczenie kredytu to budowa obiektów inwentarskich oraz zakup maszyn i nowych urządzeń. Był to kredyt długoterminowy. Realizacja kredytu następowała w transzach w miarę postępu prac inwestycyjnych. W analizowanym okresie podpisano 10 umów o kredyt inwestycyjny. Najwięcej, bo 8, podpisano w 2005 roku. Przeciętna kwota kredytu wynosiła ponad 16000,00 PLN.

Głównym źródłem finansowania akcji kredytowej Banku były depozyty jego klientów. W strukturze zobowiązań Banku Spółdzielczego w Łącku dominowały depozyty sektora niefinansowego, które stanowiły średnio 85,00% wszystkich zobowiązań. Klienci najczęściej korzystali z lokat terminowych do 1 roku czasu. Liczba osób fizycznych, które korzystały z lokat w omawianych latach oscylowała na podobnym poziomie. Przykładowo w roku 2005 Bank założył prawie 1900 lokat terminowych.

Podsumowanie

Bank Spółdzielczy w Łącku jest jednym z najstarszych banków działających na terenie Sądecczyzny. Omawiany Bank, w latach 2003-2005, posiadał szeroki asortyment usług. W ofercie znajdowały się zarówno produkty klasyczne, jak i nowoczesne. Podstawowymi grupami klientów Banku były osoby fizyczne oraz rolnicy indywidualni. Z usług Banku korzystały także przedsiębiorstwa funkcjonujące na terenie działania Banku oraz jednostki budżetowe.

Jak wynika z przeprowadzonej analizy, wartość kredytów udzielonych osobom fizycznym z roku na rok wzrastała. W strukturze pobranych kredytów dominowały kredyty gotówkowe. Wraz ze wzrostem ilości otwieranych rachunków oszczędnościowo-rozliczeniowych wzrastało znaczenie kredytów udzielonych w rachunku osobistym. Również kredyty ratalne charakteryzowały się w latach 2003-2005 trendem dodatnim. Głównym celem tych kredytów był zakup sprzętu AGD/RTV oraz samochodów. Można stwierdzić, że udzielone przez Bank Spółdzielczy w Łącku kredyty konsumpcyjne przyczyniły się do podniesienia stopy życiowej ludności zamieszkującej teren objęty działaniem Banku. Należy dodać, że większość obszaru to gminy wiejskie lub miejsko-wiejskie.

Na podstawie danych można stwierdzić, że BS w Łącku aktywnie uczestniczył w kredytowaniu rolnictwa. W latach 2003-2005 udzielał subsydiowanych kredytów z dopłatą Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa. W sumie w analizowanym okresie podpisano 49 umów o kredyt preferencyjny. Kolejną formą kredytu, którego adresatami byli rolnicy, był kredyt dostępny w ramach tzw. rachunku rolniczego. W analizowanym okresie w ofercie Banku był również długoterminowy kredyt inwestycyjny na działalność gospodarczą i rolniczą. Z tej propozycji skorzystało 8 podmiotów. Łączna suma wszystkich umów to prawie 130 000,00 PLN.

Następną propozycją Banku była nieoprocentowana pożyczka na rozwój małej przedsiębiorczości dla klientów prowadzących lub rozpoczynających działalność gospodarczą w gminach wiejskich i miejsko-wiejskich. Bank podpisał 5 umów o pożyczkę na łączną kwotę 440 000,00 PLN.

Na podstawie przeprowadzonej analizy można stwierdzić, że Bank Spółdzielczy w Łącku aktywnie uczestniczył w obsłudze finansowej gospodarstw domowych, gospodarstw rolniczych oraz podmiotów funkcjonujących na terenie działania Banku, jednocześnie przyczyniając się do rozwoju rolnictwa oraz obszarów wiejskich w województwie małopolskim.

Literatura

- Bień W. (1998): Zarządzanie finansami przedsiębiorstwa. Difin, Warszawa.
- Golik D. (2002): Rola banków spółdzielczych w rozwoju obszarów wiejskich Makroregionu Południowo-Wschodniego. Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków.
- Kulawik J. (1997): Kredyt rolny w krajach Unii Europejskiej. *Wies i rolnictwo* 1.
- Rocznik Statystyczny RP 2005 (2005). Główny Urząd Statystyczny, Warszawa.
- Podstawka M. (2000): System finansowy w rolnictwie na tle integracji Polski z Unią Europejską. Fundacja programów Pomocy dla Rolnictwa (FAPA), Warszawa.
- Wilkin J. (2000): Struktura wsi i rolnictwa – Polska a kraje Unii Europejskiej. [W:] Chłop, rolnik, farmer? Przystąpienie Polski do Unii Europejskiej – nadzieje i obawy polskiej wsi. Instytut Spraw Publicznych, Warszawa

Summary: The aim of the paper was to present an analysis of influence of activity of co-operative banks on the development of agriculture and rural areas. The analysis concerned the activity of Co-operative Bank in Łącko in years 2003-2005. Co-operative Bank in Łącko is the oldest bank in Małopolska. The majority of its operations are located in the rural areas. The main clients of the Bank are inhabitants of Łącko region, farmers and small and medium size enterprises. Bank offered a wide selection of services. The most popular products were consumer credits and current accounts. In years 2003-2005 Bank opened 2021 accounts for farmers. Most of accounts were opened in 2004 because it was one of the conditions to receive financing from the EU funds. Bank offered also preferential credits.

Key words: co-operative banks, agriculture, rural areas

PRZEPŁYWY FINANSOWE ŚRODKÓW UNIJNYCH NA ROZWÓJ ROLNICTWA I OBSZARÓW WIEJSKICH W POLSCE²

FINANCIAL FLOWS OF THE EU FUNDS ON AGRICULTURAL AND RURAL DEVELOPMENT IN POLAND

Synopsis. W dwóch pierwszych latach przynależności do Unii Europejskiej Polska była netto beneficjentem przepływów z budżetu Unii w wysokości 2,69 mld euro. Oznacza to przepływ netto na głowę mieszkańca równy 70 euro. Suma przepływów ze strony Unii od momentu włączenia wyniosła 7,2 mld euro, z czego 27% było przeznaczone na finansowanie Wspólnej Polityki Rolnej. Komisja Europejska zaakceptowała rozliczenia polskich agencji płatniczych za lata 2004 i 2005 z wydatków na rzecz wsparcia rolnictwa finansowanych przez Sekcję Gwarancji EAGGF i za rok 2005 z wydatków na rzecz rozwoju obszarów wiejskich.

Słowa kluczowe: rolnictwo, obszary wiejskie, przepływy finansowe, Unia Europejska

Wstęp

W pierwszych latach najbardziej widoczną oznaką przynależności danego państwa do klubu europejskiego jest napływ funduszy unijnych. Spektakularne efekty członkostwa, takie jak indukowany nimi wzrost gospodarczy i podniesienie poziomu życia ludności, mogą pojawić się dopiero po kilku lub kilkunastu latach. Na razie fundusze UE wzbudzają wiele emocji i postrzegane są jako szansa na poprawę sytuacji finansowej nie tylko przez ich beneficjentów, ale również organizacje, które je w różnoraki sposób obsługują (banki, firmy doradcze, eksperckie itp.). Jednym z dowodów na ogrom zainteresowania są liczby odpowiedzi na hasła „fundusze unijne” i „fundusze UE” w portalu Google, których w czerwcu 2006 r. w wersji polskojęzycznej było w sumie ok. 1,2 mln. Dla porównania, na hasło „praworządność” uzyskano 76 tys., a na „rozwój gospodarczy” 445 tys. odpowiedzi.

Sukces Polski na arenie europejskiej zależy jednak nie tylko od pomocy finansowej przyznanej z budżetu UE, ale przede wszystkim od woli, determinacji i sprawności ich wykorzystania. Z punktu widzenia rozwoju rolnictwa i gospodarki żywnościowej istotna jest absorpcja środków dostępnych z funduszy rolnych UE, głównie tych przeznaczonych na unowocześnienie i restrukturyzację sektora rolnictwa.

Doświadczenia krajów UE-15 pokazują, że zamiana funduszy na efektywne i konkurencyjne przedsięwzięcia gospodarcze jest bardzo trudna. W niektórych z nich (Irlandia, Hiszpania, Portugalia) z upływem lat stopień absorpcji i efektywność funduszy wzrastały i odegrały one znaczącą rolę w procesie „doganiania” przez te kraje bardziej rozwiniętych go-

¹ Dr, ul. Nowoursynowska 166, 02-787 Warszawa, tel. 022 59 34 036, email: aldona_zawojaska@sggw.pl

² Publikacja wykonana w ramach projektu badawczego „Efektywność i sprawność działania rolniczych agencji rządowych w Polsce” Nr 504-08020017.

spodarek UE. W niektórych (Grecja, Włochy i wschodnie landy Niemiec) zostały one zmarnotrawione [Meth-Cohn i Shields, 2005].

Głównymi „graczami” w procesie ich pozyskiwania i wykorzystania, obok władz lokalnych i innych organów publicznych oraz przedsiębiorstw prywatnych, są podmioty administrujące funduszami, w tym ministerstwa branżowe, instytucje płatnicze i agencje płatnicze.

Celem artykułu jest przedstawienie kwestii wykorzystania funduszy UE w Polsce ze szczególnym zwróceniem uwagi na przepływy pochodzące z EAGGF. Źródłem danych finansowych jest Ministerstwo Finansów, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego oraz dzienniki urzędowe UE.

Środki unijne w systemie finansów publicznych Polski

Ustawa z dnia 30.06.2005 r. o finansach publicznych traktuje środki z budżetu UE jako publiczne. Zalicza do nich m.in. środki pochodzące z funduszy strukturalnych i Funduszu Spójności oraz z Europejskiego Funduszu Orientacji i Gwarancji Rolnych, Sekcja Gwarancji. Fundusze unijne są zatem elementem finansów publicznych państwa.

Tabela 1. Zestawienie przepływów finansowych środków unijnych od początku członkostwa Polski w UE (stan na dzień 31.03.2006 r.)

Table 1. Poland-EU accumulative financial flows since the first day of accession (by the end of March 2006)

Przepływy	EUR	PLN	Udział %
Transfery z UE do Polski	7 179 620 538,37	30 963 869 358,29	100,0
w tym: WPR	2 030 137 856,10	8 380 238 184,90	27,1
<i>w tym:</i>			100,0
dopłaty bezpośrednie ¹	844 258 346,59	3 345 661 513,03	39,9
interwencje rynkowe ¹	224 392 835,88	882 861 449,50	10,5
PROW ²	948 740 658,00	4 100 708 678,63	48,9
pozostałe transfery WPR ³	12 746 015,63	51 006 543,74	0,6
Wpłaty do budżetu UE⁴	4 469 309 367,07	18 231 557 317,70	100,0
DNB	2 961 341 457,17	11 895 131 225,83	65,2
VAT	1 064 486 737,72	4 289 588 619,40	23,5
TOR ⁵	443 481 172,18	2 046 837 472,47	11,2
Saldo rozliczeń RP - UE	2 688 178 098,03	12 643 528 629,40	x
Saldo rozliczeń budżetu państwa	-2 988 328 526,67	-12 148 737 336,84	x

^{1/} Według faktycznych kursów, po których dokonano przewalutowania napływających w EUR środków; ^{2/} Kurs średni dla okresu maj-grudzień 2004 r. (4,4165), przyjęty dla przeliczenia wartości transferów przepływających pomiędzy Polską a UE w 2004 r., a w 2005 r. i 2006r. kurs założony w ustawach budżetowych (4,42 i 3,97); ^{3/} Środki będące wynikiem dodatnich różnic kursowych i zaliczki na pozostałe programy realizowane w ramach WPR (środki przekazane do budżetu państwa przeliczone po kursie bieżącym, środki utrzymywane na rachunkach przeliczone po średniorocznym kursie prognozowanym w ustawie budżetowej); ^{4/} Dla składki wpłaconej w 2004 r. przyjęto kurs średni od maja do grudnia 2004 r. (4,4165), natomiast dla wpłaconej w 2005 r. i 2006 r. kursy rzeczywiste, po których dokonano przewalutowania; ^{5/} Tradycyjne środki własne, które stanowią 75% przychodów z cel i opłat rolnych.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Ministerstwa Finansów.

Polska, jako członek UE, włączona jest w system finansowy obejmujący przede wszystkim budżet ogólny UE. Jest on akceptowany corocznie przez władze budżetowe UE

(Radę i Parlament Europejski) na wniosek Komisji Europejskiej i zawiera się w ramach wieloletniego planu finansowego, czyli tzw. 7-letniej perspektywy finansowej. Wysokość transferów do Polski jest ograniczona limitami wyznaczonymi w tej perspektywie.

Składka wpłacana przez Polskę do wspólnego budżetu w całości jest przekazywana z budżetu państwa, natomiast większość transferów z UE nie jest jego dochodem, a zasila takich beneficjentów jak rolnicy, przedsiębiorcy czy jednostki samorządu terytorialnego. Stąd saldo dochodów i wydatków budżetu państwa, związanych z transferami finansowymi z UE, jest ujemne i powiększa deficyt budżetowy (tabela 1).

Z budżetu państwa pochodzą również środki z przeznaczeniem na prefinansowanie transferów unijnych klasyfikowane jako rozchody budżetu państwa, natomiast kwota refundacji z budżetu UE stanowi jego przychód.

Po 23 miesiącach członkostwa w UE Polska była zdecydowanie beneficjentem netto wobec budżetu UE (tabela 1). Z każdych 100 zł transferów z UE do kraju w okresie 1.05.2004-31.03.2006 na politykę rolną skierowano 27 zł. Z tego prawie połowę przeznaczono na rozwój obszarów wiejskich, a 40% na dopłaty bezpośrednie.

Wykorzystanie funduszy unijnych na rolnictwo i rozwój obszarów wiejskich

Przed przystąpieniem kraju do UE obawiano się, że zabraknie koncepcji jak wykorzystać pomoc unijną. Obawy te nie sprawdziły się. Według Ministerstwa Rozwoju Regionalnego [Informacja... 2006] w przypadku większości ogłoszonych konkursów, w ramach wszystkich programów operacyjnych, wpłynęło znacznie więcej projektów niż się spodziewano i niż można będzie zrealizować przy wsparciu funduszy unijnych. Do 31 marca 2006 r. najwyższy poziom wykorzystania środków w odniesieniu do dostępnej alokacji wystąpił w programach SPO „Rybołówstwo i przetwórstwo ryb” (30,4%) oraz „Restrukturyzacja i modernizacja sektora żywnościowego i rozwój obszarów wiejskich” (21,5%). W programach zarządzanych przez MRiRW, podobnie jak i w pozostałych, poziom dokonanych wydatków nie jest jednak równomierny. Obok działań, w których poziom płatności stanowi nawet 100% alokacji (np. „Ułatwianie startu młodym rolnikom”), występują również takie, w których nie wypłacono jeszcze żadnych środków (np. „Scalanie gruntów”) lub wypłacono ich bardzo mało, mimo wysokiej wartości zawartych umów. W przypadku 7 na 13 działań omawianego SPO wykorzystanie środków nie przekraczało 2% alokacji (tabela 2).

Zdaniem Kulawika i Wieliczko [2005], tak jak przewidywano, akcesja w sposób zdecydowany poprawiła warunki samofinansowania gospodarstw i przedsiębiorstw rolnych. Ponadto, zwiększone przepływy finansowe w rolnictwie stworzyły w konsekwencji unikalną

szansę dalszej poprawy kondycji podsystemu bankowego obsługującego ten sektor, a zwłaszcza banków spółdzielczych. Jednocześnie nastąpiła jednak kapitalizacja³ tego wsparcia oraz jego wyciek do otoczenia, a rolnictwo polskie weszło w fazę rosnącego uzależnienia od dofinansowania budżetowego.

Według Transparency International, po dwóch latach funkcjonowania funduszy strukturalnych w Polsce, nadal jest wiele problemów i nieprawidłowości w systemie ich wdrażania, zagrażających skutecznej absorpcji pomocy unijnej. Najważniejsze, które składają się na niski poziom absorpcji funduszy strukturalnych, to:

- nadmierna centralizacja, skomplikowanie i przeregulowania systemu instytucjonalnego zajmującego się dystrybucją pomocy unijnej;
- niedostateczny potencjał administracyjny;
- zbyt ni rygorystyczny proceduralny oraz ograniczenia w dostępie do informacji na etapie wnioskowania o pomoc unijną i realizacji projektów;
- przesadny formalizm, brak przejrzystości, nadmierna uznaniowość i brak zabezpieczenia przed konfliktem interesów na etapie oceny projektów przez ekspertów;
- naciski polityczne oraz brak przestrzegania zasady partnerstwa na etapie selekcji projektów [Niezależny... 2006].

Rola agencji płatniczych w przepływie środków finansowych

Teoretycznym uzasadnieniem dla istnienia agencji władz publicznych jest ich zdolność do sprawniejszego, niż władzy centralnej lub lokalnej, realizowania gospodarczych celów państwa. Zdaniem Owsiaka „wyraża się (to) w bardziej efektywnym wykorzystaniu zasobów, gdyż część wydatkowanych środków powraca do agencji, a te które wydatkowane są definitywnie, są na ogół związane z realizowaniem statutowych celów agencji” [Owsiak, 1999, s. 145]. Zaletą agencji może być również zdolność do mobilizowania środków z kilku źródeł, również niepublicznych.

Powierzenie realizacji polityki rolnej specjalnym agendum rządowym na początku transformacji systemowej było wyrazem przyjęcia w Polsce zinstytucjonalizowanego modelu interwencji na rynku rolnym. Miało ono na celu decentralizację instytucji oddziałujących na procesy restrukturyzacji rolnictwa oraz zwiększenie efektywności wykorzystania instrumentów bezpośrednich.

³ Kapitalizacja oznacza ogólnie wzrost wartości ziemi rolniczej i innych aktywów trwałych rzeczowych i niematerialnych powyżej poziomu, który byłby osiągnięty, gdyby rolnictwo nie otrzymywało zewnętrznej pomocy finansowej. Wiąże się więc również ze wzrostem poziomu czynszów dzierżawnych.

Zgodnie z Ustawą o utworzeniu Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa, agencja jest państwową osobą prawną. Nadzór nad nią sprawuje minister właściwy do spraw rozwoju wsi, a w zakresie gospodarki finansowej i gospodarowania środkami minister właściwy do spraw finansów publicznych. Podobnie, według ustawy o Agencji Rynku Rolnego i organizacji niektórych rynków rolnych, ARR jest państwową jednostką organizacyjną posiadającą osobowość prawną. Podlega ministrowi właściwemu do spraw rynków rolnych, natomiast nadzór nad gospodarką finansową sprawuje minister właściwy do spraw finansów publicznych. Obie są akredytowanymi agencjami płatniczymi UE, które autoryzują, realizują i księgują płatności z Europejskiego Funduszu Orientacji i Gwarancji Rolnej (EFGGA).

UE postawiła resort finansów wobec konieczności opracowywania bardzo precyzyjnych, pracochłonnych procedur związanych z rozliczaniem prefinansowania i dystrybucji środków na finansowanie WPR. Musi być w nich uwzględniony każdy najdrobniejszy krok, łącznie z czasem pracy niezbędnym dla opracowania określonych działań. Przykładowo, każdej decyzji musi towarzyszyć informacja, kto ją przygotował, kto sprawdził, kto podpisał.

Generalny Inspektor Kontroli Skarbowej, współpracując z Departamentem ds. Certyfikacji i Poświadczeń Środków z UE Ministerstwa Finansów oraz urzędami kontroli skarbowej, przeprowadza czynności sprawdzające w zakresie certyfikacji rachunków Sekcji Gwarancji EFOGR za dany rok finansowy. Przykładowo, dla roku kończącego się 15 października 2005 r. potwierdzono (30 stycznia 2006 r.), że zestawienie rachunkowe ARR za rok finansowy 2005, które miało zostać przekazane Komisji Europejskiej jest „prawdziwe, wyczerpujące oraz dokładne”. Rozliczenie rachunków agencji płatniczych w Polsce przez Komisję przedstawiają tabele 3 i 4.

Finansowanie polskiego rolnictwa i wsi w kontekście nowej perspektywy finansowej UE

Istotne, w odniesieniu do budżetu unijnego, są tzw. perspektywy finansowe. Perspektywa finansowa na lata 2007-2013 jest czwartym tego typu dokumentem finansowym UE, po I Pakcie Delorsa (1988-1992), II Pakcie Delorsa (1993-1999) oraz Agendzie 2000 (2000-2006), przedstawiającym planowany zakres wydatków i dochodów budżetowych Wspólnot.

Od stycznia 2005 r. rozpoczęło się wdrażanie radykalnej reformy WPR, której finansową podstawę stanowi decyzja szefów państw z października 2002 r. ustalająca górną granicę wydatków na rolnictwo dla pierwszego filara. Do 2013 r. w ujęciu realnym nie mogą one przekroczyć wydatków w UE-25 z 2006 r. Decyzja ta jest zaakceptowaną częścią ostatniej perspektywy finansowej. Zgodnie z nią, w UE-27 wydatki na WPR, w tym na rozwój obsza-

rów wiejskich, w 2007 r. mają wynieść 57,18 mld euro, a do 2013 r. wzrosnąć realnie zaledwie o 1,1%.

Fundusz rolny UE obecnie dzieli się na dwie sekcje: Orientacji i Gwarancji. W ramach Sekcji Gwarancji finansowane są: wspólna organizacja rynków rolnych (dopłaty bezpośrednie, subsydia eksportowe, skupy interwencyjne), określone wydatki w dziedzinie weterynarii i ochrony roślin, działania informacyjne i ocena WPR, działania na rzecz obszarów wiejskich (programy agrośrodowiskowe, rekompensaty dla obszarów w niekorzystnym położeniu, zalesianie, wcześniejsze emerytury) oraz przedsięwzięcia inwestycyjne na obszarach nienależących do celu 1. Z Sekcji Orientacji finansuje się pozostałe wydatki inwestycyjne na rzecz rozwoju wsi, których nie przejmuje Sekcja Gwarancji (działania celu 1) oraz inicjatywę Leader +.

Zgodnie z Rozporządzeniem Rady (WE) nr 1290/2005 z dnia 21 czerwca 2005 r. [Rozporządzenie... 2005], od 2007 r. będą funkcjonowały dwa odrębne fundusze, stanowiące część budżetu ogólnego Wspólnot Europejskich. Zarządzać nimi będzie komitet składający się z przedstawicieli państw członkowskich UE i Komisji. Wszelkie działania finansowane z nowych funduszy mają zostać poddane procedurze corocznego rozliczania rachunków agencji płatniczych. Dotychczas dotyczyło to wyłącznie działań w ramach Sekcji Gwarancji. Kontrola działań finansowanych z Sekcji Orientacji odbywała się w ramach wieloletnich programów wsparcia (według rozporządzenia w sprawie funduszy strukturalnych 1260/1999).

Nowy Europejski Fundusz Rolniczy Gwarancji (EFRG) jest podobny do istniejącej Sekcji Gwarancji i ma finansować, na zasadzie podziału zarządzania między państwa członkowskie i Wspólnotę, wydatki na interwencje w zakresie regulacji rynków rolnych, refundacje w przypadku wywozu produktów rolnych do państw trzecich, płatności dla rolników przewidziane w ramach wspólnej polityki rolnej, jak również działania informacyjno-promocyjne. W sposób scentralizowany finansuje on wydatki dokonywane zgodnie z prawem wspólnotowym, m.in. na działania weterynaryjne i fitosanitarne oraz na wprowadzanie i utrzymywanie systemów informacyjnych rachunkowości rolniczej.

Obecne działania wspierające rozwój obszarów wiejskich nie będą już przechodziły przez EFRG. Właściwy do tego będzie Europejski Fundusz Rolniczy Rozwoju Obszarów Wiejskich (EFRROW). Na zasadzie podziału zarządzania między państwa członkowskie i Wspólnotę, ma on ponosić ciężar wkładu finansowego UE w programy rozwoju obszarów wiejskich wdrażane zgodnie z ustawodawstwem wspólnotowym dotyczącym wsparcia rozwoju obszarów wiejskich udzielanego za pomocą EFRROW. Skomasowanie środków na rozwój

obszarów wiejskich z obu sekcji ma na celu uproszczenie finansowania 2 filara WPR. Środki te dla UE-27 mają wynieść w 2013 r. łącznie 14,2 mld euro (w cenach z 2004 r.).

Za realizację płatności odpowiedzialne będą w dalszym ciągu agencje płatnicze ustanawiane przez państwa członkowskie. Jako akredytowane organizacje państw członkowskich będą miały za zadanie sprawdzanie dopuszczalności wniosków, zbieranie informacji o dokonanych płatnościach i przedkładanie niezbędnych dokumentów do Komisji.

Według rozporządzenia Rady, zobowiązanie budżetowe w EFRROW będzie następowało odrębnie na każdy program i na kilka lat, w podziale na roczne transze. Obowiązywać będzie zasada $n+2$, tzn. środki oddane do dyspozycji w ramach danego programu będą musiały być wydatkowane przed końcem drugiego roku następującego po roku postawienia środków do dyspozycji (n).

Państwa członkowskie będą zobowiązane przekazywać do Komisji deklaracje o wydatkach, a po zakończeniu roku budżetowego sprawozdania roczne oraz poświadczenie dotyczące kompletności, dokładności i merytorycznej prawidłowości przekazanych sprawozdań. W przypadku wydatków z EFRROW, agencja płatnicza zobowiązana jest poza tym sporządzać odrębne sprawozdania roczne dla poszczególnych programów. Nadzór Komisji polega na rozliczeniu rachunków agencji płatniczych (kompletności, dokładności i merytorycznej prawidłowości przekazanych sprawozdań) oraz badaniu czy i jakie kwoty należy wykluczyć z finansowania wspólnotowego.

Podsumowując, rozporządzenie stanowi jednolitą podstawę prawną regulującą finansowanie WPR. W miejsce dotychczasowych dwóch systemów kontroli wprowadza się jeden. Ujednolica się różne systemy zarządzania finansowego dla działań na rzecz rozwoju obszarów wiejskich. Pozostaje jednak drugi system zarządzania finansowego dla działań w ramach EFRG. Wydaje się, że uproszczenia te będą odczuwalne przede wszystkim przez administrację w Brukseli. W Polsce zmiany te obiektywnie uzasadniają istnienie dwóch odrębnych agencji płatniczych ze względu na dwa systemy zarządzania finansowego: różne sposoby płatności i różne procedury. Usprawnienie powinno być jednak przede wszystkim odczuwalne na wszystkich szczeblach, również przez beneficjentów i rolników. Obecnie narzekają oni na skomplikowane procedury i biurokrację, którym często towarzyszy opóźnianie wypłaty środków wsparcia.

Na państwa członkowskie spada zwiększona odpowiedzialność finansowa ze względu na przedłużenie okresu obciążania i zaostrzone przepisy w zakresie przekroczenia terminów oraz windykacji środków przez Komisję. Obecnie, skutki finansowe nieskutecznej windykacji spadają wyłącznie na Wspólnotę. Niestety, zwiększona odpowiedzialność poszczególnych

państw może spowodować utratę zainteresowania programami, a w rezultacie niekorzystnie odbić się na potencjalnych beneficjentach końcowych.

Według Rady agencje płatnicze akredytowane przez państwa członkowskie stanowią racjonalną gwarancję, że przeprowadzono niezbędną kontrolę przed przyznaniem beneficjentom środków z pomocy wspólnotowej. Dlatego wyłącznie wydatki realizowane przez akredytowane agencje płatnicze będą zwracane z budżetu wspólnotowego.

Państwa członkowskie oraz beneficjenci zaangażowani w realizację wspólnej polityki rolnej będą pokrywać wszelkie poniesione przez nich koszty zatrudnienia oraz koszty administracyjne.

O skali problemu świadczą chociażby zadania budżetowe ARiMR, które wymagały wzrostu liczby pełnozatrudnionych z 6435 w 2004 r. poprzez 7624 w 2005 r. do planowanych 8813 w 2006 r., czyli o 37%, przy dodatkowym sezonowym zatrudnieniu około 1500 osób w związku z obsługą kampanii przyjmowania wniosków o płatności bezpośrednie oraz płatności z tytułu niekorzystnych warunków gospodarowania [Czyżewski 2006, s. 8].

Wnioski

Przepływy środków finansowych pomiędzy UE a Polską w ciągu dwu lat od początku akcesji przyniosły stronie polskiej efekty netto równe ok. 70 euro w przeliczeniu na jednego mieszkańca. Dotychczasowy wysoki poziom absorpcji środków wspólnotowych dostępnych dla gospodarstw rolnych i samorządów gminnych sugeruje, że efekty netto w rozliczeniach z UE utrzymają się do 2007 r.

Dokonane transfery z UE na rozwój rolnictwa, wsi i rynków rolnych wynosiły około 46% wpłat Polski do budżetu UE, czyli prawie w połowie stanowiły redystrybucję dochodu narodowego i przyczyniały się do pogłębienia deficytu budżetowego.

Z chwilą akcesji Polski do UE sektor rolnictwa uzyskał znacznie większe możliwości finansowania działalności bieżącej i rozwojowej. Korzyści dla beneficjentów zostaną jednak w pewnym stopniu zniwelowane już w 2007 r., kiedy Polska powinna zaprzestać stosowania szeregu instrumentów krajowego wsparcia budżetowego, w tym kredytów preferencyjnych, a także w 2008 r., gdy skończy się okres stosowania preferencyjnej stawki VAT na nieprzetworzone produkty rolne.

Literatura

- Czyżewski A. (2006): Opinia o projekcie ustawy budżetowej na 2006 r. (...) a także planach finansowych na 2006 r. ARiMR, ARR, ANR oraz Centralnego Funduszu Ochrony Gruntów Rolnych. Opinie i Ekspertyzy nr 35, Biuro Informacji i Dokumentacji Kancelarii Senatu.
- Kulawik J., Wieliczko B. (2005): Wsparcie finansowe polskiego rolnictwa w pierwszym roku po integracji z Unią Europejską. *Biuletyn Informacyjny ARR* 12 (174), ss. 10-23.

- Meth-Cohn D., Shields K. (2005): Accessing EU funds in the new Member States: best practice from around Europe. *The Economist Briefing Paper*, marzec 2005, The Economist Newspaper Ltd.
- Informacja o stanie realizacji programów operacyjnych współfinansowanych z funduszy strukturalnych Unii Europejskiej. (2006). MRRegionalnego, Warszawa.
- Owsiak S. (1999): *Finanse publiczne, teoria i praktyka*. PWN, Warszawa.
- Rozporządzenie Rady (WE) nr 1290/2005 z dnia 21 czerwca 2005 r. w sprawie finansowania wspólnej polityki rolnej. (2005). *Official Journal of EC* L 209, ss. 1-25.
- Niezależny raport dotyczący wdrażania funduszy unijnych w Polsce. (2006). Transparency International. Tryb dostępu: <http://www.transparency.pl/www/?a=21&b=22&c=102&d=191&text=193>, data odczytu: maj 2006.
- Ustawa z dnia 11 marca 2004 r. o Agencji Rynku Rolnego i organizacji niektórych rynków rolnych. (2004). *Dz. U.* 42, poz. 386 z późniejszymi zmianami.
- Ustawa z dnia 29 grudnia 1993 r. o utworzeniu Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa. (2004). *Dz. U.* 1994 nr 1 poz. 2 (tekst pierwotny), *Dz. U.* 2005 nr 31 poz. 264 (tekst jednolity).
- Ustawa z dnia 30.06.2005 r. o finansach publicznych, (2005). *Dz. U.* nr 249, poz. 2104, nr 169, poz. 1420 oraz z 2006 r. nr 45, poz. 319.

Abstract. In the first two years of membership Poland was a net beneficiary of flows from the EU budget. This translated into numbers means that Poland got from the EU 2.69 billion euro more than it paid. On a per capita basis, this means a net EU payment of 70 euro per person. EU-Poland accumulative financial flows since the first day of accession have reached a total of 7.2 billion euro of which 27% was spent on financing of the CAP. To ensure that Poland can absorb the EU funds effectively and manage them properly, a well-functioning administrative structure must be put in place. One of the key players in this structure is the Ministry of Agriculture and Rural Development which is responsible for programming and management of the funds allocated to agriculture and rural areas via two paying agencies: AMA and ARMA. The accounts of the paying agencies of Poland concerning expenditure financed by the EAGGF, Guarantee Section, with respect to the 2004 and 2005 financial years as well as expenditure on rural development with respect to 2005 were cleared by the European Commission.

Key words: agriculture, rural areas, financial flows, European Union

SPECYFIKA KONSTRUKCJI PODATKU DOCHODOWEGO OBCIĄŻAJĄCEGO GOSPODARSTWA ROLNE W UNII EUROPEJSKIEJ

THE CHARACTERISTICS OF THE INCOME TAX IMPOSED ON FARMS IN THE EUROPEAN UNION

Wstęp

Polski system opodatkowania rolnictwa wymaga poważnych reform, zwłaszcza w zakresie opodatkowania dochodów. Gospodarstwa rolne jako jedyna grupa podmiotów gospodarczych wyłączone są z systemu opodatkowania podatkiem dochodowym od osób fizycznych, co niewątpliwie ogranicza w istotny sposób zasadę powszechności opodatkowania. W związku z tym ważnym problemem jest wybór właściwej konstrukcji tego podatku, dostosowanej do potrzeb zarówno rolnictwa, jak i całej gospodarki. Na ogół w poszukiwaniu nowych rozwiązań przydatne mogą być te, które już istnieją, ponieważ ich poznanie pozwala nie tylko na wykorzystanie odpowiednich konstrukcji przy budowie nowego systemu opodatkowania rolnictwa, ale także, już na wstępie, wyeliminowanie popełnionych błędów. Dobrym przykładem opodatkowania dochodów z rolnictwa mogą być rozwiązania zastosowane w krajach członkowskich Unii Europejskiej, zwłaszcza wchodzących w jej skład przed rozszerzeniem².

Artykuł prezentuje specjalne rozwiązania zastosowane w podatkach dochodowych obciążających gospodarstwa rolne UE, które z jednej strony prowadzą do zmniejszenia ciężarów fiskalnych rolnictwa, z drugiej zaś są ukrytą formą jego wsparcia. Przedstawiano w nim rozwiązania obowiązujące w Niemczech, Francji i we Włoszech oraz Wielkiej Brytanii i Irlandii, które zdaniem autorki reprezentują różne typy rolnictwa i jednocześnie odmienne zasady opodatkowania, a w związku z tym, mogą stanowić relatywnie dobrą reprezentację tzw. 15-ki starych krajów UE. Przedmiotem analizy jest przede wszystkim osobisty podatek

¹ Dr, Uniwersytet w Białymstoku Wydział Ekonomiczny, ul. Warszawska 63, 15-062 Białystok, email: dziemianowicz@poczta.onet.pl

² W artykule celowo pominięto, często wymagające reformy, konstrukcje obowiązujące w tzw. „nowych” państwach UE.

dochodowy³, który ze względu na strukturę obszarową i dominację gospodarstw rodzinnych, jest jednym z najważniejszych podatków obciążających rolnictwo w Unii Europejskiej⁴.

Istota podatku od dochodów z rolnictwa

Podatki dochodowe nawiązują bezpośrednio do nadwyżki ekonomicznej wypracowanej przez podmioty, za ich pomocą „następuje dzielenie się dochodem podatnika z państwem, co oznacza bezpośrednią redystrybucję dochodów w gospodarce i społeczeństwie” [Owsiak 1999, s. 157]. W związku z tym mogą być one narzędziem realizacji zarówno zasady powszechności, jak i sprawiedliwości opodatkowania, mogą także poprzez system zwolnień i ulg realizować inne cele pozafiskalne.

Dla konstrukcji podatku dochodowego od osób fizycznych najważniejsze znaczenie ma przedmiot opodatkowania, budowa skali podatkowej, zestaw ulg i zwolnień. Przedmiotem opodatkowania w podatku dochodowym jest dochód. W ekonomii kategoria dochodu jest jednoznaczna. Natomiast w sensie prawnym jest to kategoria umowna, sformułowana przez ustawodawcę, ściśle dostosowana do potrzeb fiskalnych i pozafiskalnych danego kraju, co może prowadzić do zawężenia (poprzez ograniczenie pojęcia dochodu) lub rozszerzenia (poprzez rozszerzenie pojęcia dochodu) obowiązku podatkowego. W doktrynie podkreśla się, iż przedmiotem opodatkowania, zarówno w znaczeniu podmiotowym, jak i przedmiotowym, powinien być dochód czysty [Gwiazdowski 2001, s. 11]. Z punktu widzenia podmiotu oznacza to, że opodatkowaniu nie powinien podlegać dochód stanowiący tzw. minimum egzystencji. Natomiast w znaczeniu przedmiotowym oznacza to, że opodatkowaniu powinien podlegać dochód rozumiany jako nadwyżka przychodów nad kosztami jego uzyskania. Przy tak zdefiniowanym dochodzie pojawiają się problemy z określeniem katalogu tzw. podatkowych kosztów uzyskania, które mogą być potrącone, od których zależy wysokość dochodu do opodatkowania.

W rolnictwie zasady użycia dochodu jako podstawy opodatkowania są takie same, jak w innych sektorach gospodarki, jedynym problemem jest sposób obliczenia dochodu rolniczego. Niestety w gospodarstwach rolnych często, ze względu na brak, nawet uproszczonych, zapisów księgowych trudno jest ustalić dochód faktyczny. W konsekwencji prowadzi to do wyboru jako podstawy naliczania podatku dochodu szacunkowego, co nie jest

³ Liczba osób prawnych prowadzących produkcję rolną w „starych” krajach UE jest niewielka, w związku z tym w artykule pominięto problematykę dotyczącą konstrukcji tzw. korporacyjnego podatku dochodowego.

⁴ Ze względu na ograniczoną objętość analiza została ograniczona do najistotniejszych zagadnień.

w pełni zgodne z założeniami podatku dochodowego i w związku z tym budzi sprzeciw wielu teoretyków⁵. Problemem jest również wskazanie właściwej metody oszacowania dochodu.

Wybór dochodu szacunkowego oznacza, że podstawa opodatkowania nie odzwierciedla rzeczywistych efektów ekonomicznych gospodarstwa rolnego. Jej wysokość wyliczona w oparciu o dochód hipotetyczny jest raczej stabilna, z punktu widzenia administracji podatkowej niemożliwe jest jej coroczne szacowanie. Oznacza to, iż w dłuższych okresach czasu obciążenia podatkowe zmniejszają się, jednocześnie maleje fiskalne znaczenie takiego podatku. Niezaprzeczalnie, w krótkim okresie oszacowanie podstawy opodatkowania, ze względu na zerową stawkę marginalną podatku, motywuje do wzrostu produkcji. Te pozytywne efekty mogą być jednak zniwelowane poprzez negatywne oddziaływanie na inwestycje, które w tym przypadku nie stanowią kosztu uzyskania przychodu. Wybór dochodu szacunkowego jako podstawy opodatkowania może więc hamować przemiany strukturalne w rolnictwie. Opodatkowanie oparte na dochodzie hipotetycznym może też zniechęcać do wykorzystywania na szerszą skalę zapisów księgowych i w związku z tym opóźniać wprowadzenie właściwego podatku dochodowego, opartego na dochodzie rzeczywistym.

Natomiast podatek dochodowy, wyliczony na podstawie faktycznego dochodu, może w istotny sposób determinować strukturę agrarną rolnictwa. Wpływać na liczbę gospodarstw, ich podział lub konsolidację, ich organizację oraz na formy organizacyjno-prawne prowadzenia produkcji rolnej. Oczywiście ważna jest w tym przypadku konstrukcja podatku. Inaczej oddziałuje podatek liniowy, a inaczej progresywny czy też regresywny, niebagatelną sprawą jest też liczba progów podatkowych i ich rozpiętość oraz wszelkiego rodzaju ulgi i odliczenia podatkowe.

Najlepszym rozwiązaniem byłoby opodatkowanie rolniczego dochodu faktycznego w oparciu o niskie stawki podatku, z pominięciem szeregu przywilejów i zwolnień. Niestety nie zawsze, z różnych względów, jest to możliwe. Utrzymanie wysokich minimalnych stawek podatku dochodowego nie sprzyja zwiększaniu produkcji, ogranicza inwestycje i rozwój gospodarstw rolnych. Dlatego też istotne jest, zwłaszcza w okresie transformacji rolnictwa, wbudowanie w system podatkowy rozwiązań, które umożliwiłyby jego rozwój i modernizację.

⁵ Np. zdaniem R. Birda podatek dochodowy oparty nie na dochodzie faktycznym odzwierciedla raczej wartość czynszową ziemi, a nie dochód z produkcji rolnej. W związku z tym – twierdzi Bird - nie jest to podatek dochodowy, ale podatek od ziemi uprawnej. Dlatego też z punktu widzenia teorii taki podatek powinien być zaliczony do podatków majątkowych [Bird 1974, s. 147-150].

Zasady opodatkowania dochodów gospodarstw rolnych w wybranych krajach UE

Aktualnie obowiązujące w państwach członkowskich Unii Europejskiej systemy opodatkowania dochodu nie są jednolite. Różnią się wysokością stawek, progów podatkowych, kwot wolnych od podatku, ulg podatkowych itp., niemniej jednak we wszystkich krajach tzw. dawnej 15-tki stosuje się zasadę nie wyłączenia z opodatkowania dochodów uzyskiwanych z produkcji rolnej. Dochody z rolnictwa są traktowane na równi z pozostałymi dochodami i podlegają opodatkowaniu według takiej samej, progresywnej skali podatkowej (tab.1), obowiązującej innych podatników. W niektórych krajach UE, takich jak np. Niemcy, Francja i Włochy stosuje się specjalne reguły obliczania dochodu z rolnictwa, w innych, jak np. Wielka Brytania, Irlandia dochody z rolnictwa nie są kategorią wyodrębnioną. Zazwyczaj jednak przepisy podatkowe faworyzują rolników, którzy mogą korzystać zarówno ze zwolnień (tab.2) oraz ulg i odliczeń dotyczących wszystkich podatników⁶, jak i specjalnych rozwiązań.

Tabela 1. Stawki podatku od dochodów osobistych w wybranych krajach UE w 2005 r. (w %)

Table 1. The individual income tax rates in selected EU countries in 2005 (in %)

Kraj	Poza rolnictwem		W rolnictwie	
	Minimalna	Maksymalna	Minimalna	Maksymalna
Niemcy	15	42	15	42
Francja	6,83	48,09	6,83	48,09
Włochy	23	39	23	39
Wielka Brytania	10	40	10	40
Irlandia	20	42	20	42

Źródło: Opracowanie własne na podstawie [Wach 2005].

Szczegółowe rozwiązania dotyczące rolnictwa, różnicujące poszczególne systemy, dotyczą przede wszystkim zasad ustalania podstawy opodatkowania, której wysokość w sposób istotny wpływa na wielkość obciążeń podatkowych. Podstawą opodatkowywania jest

⁶ Np. w Niemczech rolnicy, tak jak inni podatnicy, korzystają ze standardowych obniżek dochodu do opodatkowania i odliczeń podatkowych, między innymi na utrzymanie dzieci. Na przykład w 2004 roku rolnik mógł odliczyć od dochodu podlegającego opodatkowaniu:

- 154 euro miesięcznie na pierwsze i drugie oraz 179 euro na każde następne dziecko (do 18 roku życia lub 27, w przypadku gdy studiuje) będące na utrzymaniu;
- 1.308 euro, jeżeli przynajmniej jedno dziecko będące na utrzymaniu podatnika mieszka we wspólnym gospodarstwie domowym;
- 40 % dochodu (z wyłączeniem emerytury), maksymalnie 1.908 euro w przypadku, gdy podatnik skończył 64 lata i osiąga dodatkowo, poza emeryturą inne dochody, np. z rolnictwa.

Podatnicy, którzy nie korzystali z odliczeń w trakcie roku podatkowego, mogli skorzystać z odliczeń ryczałtowych w wysokości 1.824 euro (lub 3.648 w przypadku małżeństw). Jeżeli jednak suma ulg przysługujących z tytułu wychowywania dzieci była wyższa, mogli skorzystać z odliczeń indywidualnych. W 2004 roku dodatkowo wszystkie osoby osiągające dochody z rolnictwa mogły obniżyć podstawę opodatkowania, o ile ich całkowity dochód był niższy niż 30.700 euro (osoby samotne) albo 61.400 euro (małżeństwa) i dochód rolniczy był wyższy niż bonifikata. Obniżka w 2004 r. wynosiła odpowiednio 670 euro lub 1.340 euro [Kesti 2004].

zazwyczaj dochód netto, rozumiany jako dochód z działalności rolnej otrzymany po odjęciu od przychodów kosztów związanych z produkcją, obliczony w oparciu o księgi podatkowe, jednakże w większości państwa UE istnieje także możliwość ustalenia podstawy opodatkowania w oparciu o dochód przeciętny z kilku lat lub dochód szacunkowy. Jest to korzystne zwłaszcza wówczas, jeśli z roku na rok występuje duże zróżnicowanie dochodów (np. wywołane przez warunki pogodowe), a skala w podatku dochodowym charakteryzuje się silną progresją. W większości krajów UE istnieje również możliwość opodatkowania dochodu z produkcji rolnej z pominięciem zapisów księgowych, na podstawie wartości szacunkowych. Do rozliczenia podatku dochodowego w rolnictwie przyjmuje się okres dwunastu miesięcy, nie zawsze jednak jest to rok kalendarzowy⁷.

Do podstawy opodatkowania włączone są zarówno subsydia państwowe, jak i te pochodzące z funduszy unijnych. Generalnie rolnicy w UE nie są zobowiązani do prowadzenia rachunkowości, chociaż w takich krajach jak Francja czy Niemcy, aby do tego zachęcić, umożliwia się właścicielom gospodarstw rolnych odliczenie kosztów związanych z obsługą księgową.

Tabela 2. Kwoty dochodu zwolnionego z podatku dochodowego w wybranych krajach UE w 2005 roku, euro
Table 2. The income tax allowances in selected EU countries in 2005, euro

Kraj	Kwota podatku zwolnionego, podatnik samodzielnie rozliczający się	Kwota podatku zwolnionego, małżeństwo
Niemcy	7664	15328
Francja	4434	-
Włochy	7500/4500	-
Wielka Brytania	4895/7090/7220 ^a	5905/5975 ^a
Irlandia	5210/17000 euro	10420/34000

^a w funtach

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych International Bureau of Fiscal Documentation.

Niemiecka ustawa wymienia siedem kategorii dochodów podlegających opodatkowaniu, jedną z nich jest rolnictwo i leśnictwo⁸. Każda z tych kategorii ma własne zasady, na podstawie których ustala się podstawę opodatkowania i oblicza podatek dochodowy⁹.

Rolniczy dochód może być obliczony według czterech metod¹⁰:

⁷ Na przykład w Wielkiej Brytanii rok podatkowy trwa od 6 kwietnia do 5 kwietnia następnego roku kalendarzowego.

⁸ W ramach dochodów z rolnictwa opodatkowaniu podlegają również dochody ze sprzedaży całości lub części majątku gospodarstwa rolnego.

⁹ Rok podatkowy dla dochodów z rolnictwa trwa od 1 lipca do 30 czerwca roku następnego, dochody osiągnięte w danym roku podatkowym są proporcjonalnie rozliczane w roku kalendarzowym.

¹⁰ Należy podkreślić, że wyżej wymienione metody obliczania dochodu rolniczego nie dotyczą spółek. Dochód wypracowany z rolniczej działalności przez spółki, zawsze jest definiowany jako dochód z pozostałej działalności, a nie jako dochód z rolnictwa. Spółki są zazwyczaj zobowiązane do prowadzenia pełnej księgowości, bez względu na wysokość obrotów i osiąganych dochodów.

- 1) na podstawie ksiąg rachunkowych,
- 2) na podstawie liczby inwentarza (tzw. uproszczona księgowość),
- 3) na podstawie tzw. metody liniowej (wycena jednostkowa),
- 4) na podstawie wyceny dochodu dokonanej przez administrację skarbową.

Dochód na podstawie ksiąg rachunkowych ustalają gospodarstwa prowadzące zapisy księgowe. W 2005 r. księgi rachunkowe byli zobowiązani prowadzić rolnicy, którzy w 2004 r. [Kesti 2004]:

- 1) osiągnęli obroty powyżej 350.000 euro lub
- 2) osiągnęli dochód wyższy niż 25.000 euro lub
- 3) których wartość ekonomiczna ziemi, obliczona na podstawie Bewertungsgesetz (Valuation Law), jest wyższa niż 30.000 euro.

Około 30% gospodarstw w Niemczech ma obowiązek prowadzenia rachunkowości. Dodatkowo 15% gospodarstw oblicza dochód na podstawie księgowości uproszczonej. Ponad połowa gospodarstw stosuje metodę liniową, według której dochód oblicza się w oparciu o tzw. ekonomiczną wartość ziemi¹¹. Podlegający opodatkowaniu dochód rolniczy obliczony na podstawie metody liniowej jest zwykle niższy niż księgowy. Administracja skarbową dokonuje wyceny tylko wówczas, gdy gospodarstwo rolne nie oblicza dochodu według jednej z trzech wyżej wymienionych metod.

W Niemczech rolnicy, jako prowadzący działalność w tzw. sektorze wrażliwym, mogą korzystać z ogólnych zasad amortyzacji, są oni wyłączeni z możliwości tworzenia tzw. funduszy inwestycyjnych (tj. możliwości odliczenia 50% rocznej amortyzacji na poczet przyszłych zakupów).

We Francji, podobnie jak w Niemczech, dochód z rolnictwa jest jednym ze źródeł podlegających opodatkowaniu i może być obliczony według jednej z trzech metod [Kesti 2004]:

- 1) pełnej księgowości,
- 2) uproszczonej księgowości,
- 3) uproszczonego schematu obliczania dochodu.

Wybór metody zależy od wysokości rocznego dochodu. Uproszczony schemat obliczania dochodu można zastosować wówczas, gdy przez okres dwóch lat dochody osiągnięte w trakcie roku podatkowego są niższe niż 76.300 euro. Podstawa opodatkowania

¹¹ Do 1999 r. wartość ta była określona na podstawie danych z 1964 r. Począwszy od 1999 r., w ramach reformy podatkowej, obliczenie wartości zostało uproszczone. Obecnie dochód z 1 hektara jest bezpośrednio związany z tak zwaną „wartością jednostkową”, która jest miarą potencjalnej jakości ziemi.

ustalana jest wówczas w oparciu o corocznie określony jednostkowy dochód szacunkowy podawany przez ministerstwo finansów, od sztuki bydła, jednego ha ziemi itp. W przypadku klęsk żywiołowych, rolnik może prosić o obniżenie szacunkowej podstawy opodatkowania. We Francji około 510.000 gospodarstw rolnych stosuje uproszczony schemat obliczania dochodu. Rolnicy, których roczny dochód przez dwa ostatnie lata przewyższał kwotę 76.300 euro, muszą ustalać dochód do opodatkowania w sposób uproszczony, ale w oparciu o faktycznie uzyskane dochody, a w związku z tym są zobowiązani prowadzić uproszczoną księgowość (metodą kasową). Jeżeli roczny obrót jest wyższy niż 350.000 euro, rolnicy ustalają dochód podlegający opodatkowaniu na zasadach ogólnych, jednocześnie mają obowiązek prowadzenia pełnej księgowości¹².

Około 240.000 francuskich gospodarstw rolnych jest zobowiązanych do prowadzenia rachunkowości, w tym ok. 50% z nich prowadzi księgowość uproszczoną. Zdaniem Porsche [Porsche 2000, s.17] w zależności od wielkości, typu gospodarstwa rolnego oraz udziału ziemi dzierżawionej, dochód obliczony w sposób uproszczony może być niższy od dochodu księgowego nawet o 50%. Młodzi rolnicy przez okres pierwszych pięciu lat mogą korzystać z możliwości obniżenia podstawy opodatkowania nawet o 50% rocznie.

Włoska ustawa podatku dochodowym od osób fizycznych wymienia sześć kategorii dochodów podlegających opodatkowaniu, każda z nich ma własne reguły ustalania podstawy opodatkowania. Dochody z rolnictwa zdefiniowano jako dochody z posiadania nieruchomości rolnych i umieszczono w kategorii pierwszej. Opodatkowanie rolnictwa różni się od opodatkowania innych kategorii dochodu. Podstawą obliczenia podatku jest w tym przypadku tzw. wartość katastralna ziemi i dochodu, która obejmuje [Andersen i in. 2002, s. 84-85]:

- 1) dochód rolny, tzn. dochód z produkcji rolnej;
- 2) dochód gruntowy, utożsamiany z rentą gruntową, tzn. dochód otrzymywany w związku z posiadaniem prawa własności, określany jest na podstawie jakości ziemi.

Do produkcji rolnej ustawodawca zalicza się uprawę ziemi, grzybów, hodowlę i produkcję drewna, jeżeli stanowią one co najmniej 25% produkcji oraz co najmniej 50% przychodów rolniczych. Rolnik posiadający gospodarstwo rolne uzyskuje zarówno dochód rolny, jak i dochód gruntowy. Jeżeli ziemia rolnicza jest dzierżawiona, dochód z działalności rolniczej doliczany jest do dochodu dzierżawcy. W przypadku gdy, w danym roku

¹² Rolnik zawsze może wybrać prowadzenie księgowości, bez względu na wysokość obrotów. Aby do tego zachęcić wprowadzono specjalne bonifikaty, a prowadzący księgowość może obniżyć dochód rolniczy podlegający opodatkowaniu o 20%.

podatkowym, ziemia nie jest uprawiana, a dochód do opodatkowania, na koniec roku stanowi mniej niż 30% dochodu szacunkowego, dla celów podatkowych dochód wynosi zero.

Włoski system opodatkowania dochodów z produkcji rolnej łączy w sobie dwa reżimy rozliczeń: standardowy, obowiązujący wszystkich podatników oraz specjalny, oparty na wartościach katastralnych, obowiązujący właścicieli gospodarstw rolnych. Konstrukcja podatku sprzyja łagodniejszemu, w stosunku do innych działów, opodatkowaniu rolnictwa. Ustalone kilkadziesiąt lat temu wartości katastralne nie uwzględniają zarówno poniesionych nakładów inwestycyjnych, aktualnych wydatków oraz zysków osiągniętych w wyniku podejmowanych działań produkcyjnych. Pozwala to na znaczne obniżenie podatku, ale jednocześnie hamuje przebudowę strukturalną rolnictwa.

Charakterystyczną cechą brytyjskiego podatku dochodowego jest minimalna ilość ulg i odliczeń. W Wielkiej Brytanii nie ma w zasadzie specjalnych reguł dotyczących opodatkowania rolnictwa. Rolnicy, podobnie jak inni podatnicy, mają prawo do zmniejszenia dochodu o kwoty wynikające z ustawy, na przykład w roku podatkowym 2005/2006 osoba rozliczająca się samodzielnie, w wieku do 65 lat, mogła odliczyć od dochodu kwotę 4.895 funtów¹³. W brytyjskim podatku dochodowym nie ma aktualnie ulg w związku z wydatkami medycznymi podatnika, czy zakupem domu lub mieszkania. Wszyscy rolnicy, podobnie jako inni przedsiębiorcy, zobowiązani są do prowadzenia rachunkowości, która jest podstawową formą obliczenia dochodu do opodatkowania. W ograniczonych przypadkach istnieje możliwość obliczenia dochodu na podstawie średniej z dwóch lat. Rolnicy mogą korzystać ze specjalnych odpisów amortyzacyjnych [Shipwright, Kesling 1998, s.136-152]..

Generalnie podstawą opodatkowania dochodów osiąganych z rolnictwa jest dochód netto, po uwzględnieniu kosztów związanych z prowadzeniem produkcji rolnej. Nie wszystkie jednak koszty poniesione w związku z prowadzeniem farmy są uznawane za koszty uzyskania przychodów. W podatkowej księgowości nie uwzględnia się między innymi odpisów amortyzacyjnych, zakupu budynków i innych trwałych inwestycji. Zamiast amortyzacji farmerzy mogą jednak korzystać z odliczenia od dochodu przed opodatkowaniem części poniesionych nakładów (*Writing Down Allowance*). Wysokość odpisu w danym roku, może wynosić nawet 40% poniesionych kosztów¹⁴. Rolnicy mają również możliwość skorzystania z odpisu na tzw. fundusz inwestycyjny, w wysokości 25% dochodu rocznie.

¹³ Wysokość dochodu zwolnionego w Wielkiej Brytanii z podatku dochodowego jest zróżnicowana i zależy od stanu cywilnego i wieku podatnika.

¹⁴ Tak wysoki odpis dotyczy wprawdzie przedsiębiorstw zaliczanych do małych i średnich, jednakże większość rodzinnych gospodarstw w Wielkiej Brytanii ma wielkość, która kwalifikuje je do tej obniżki [Andersen i in. 2002, s. 66].

W Irlandii 47% gospodarstw rolnych ma powierzchnię mniejszą niż 20 ha. Dochód z rolnictwa ustalany jest tam na podobnych zasadach, jak w przypadku innych działalności¹⁵. Pełnoetatowi rolnicy mogą obliczyć dochód do opodatkowania na podstawie zapisów księgowych z 12 miesięcy¹⁶, albo przeciętnego dochodu z ostatnich trzech lat¹⁷. Jeżeli jednak rolnik wybrał uproszczony sposób obliczania dochodu, to musi z niego korzystać przez okres trzech lat. Rolnicy mogą obniżyć dochód do opodatkowania np. o wysokość poniesionych kosztów na nabycie budynków gospodarczych (z wyjątkiem budynków mieszkalnych). Maksymalny limit ulgi wynosi rocznie 15% całkowitych wydatków przez okres sześciu lat, pozostałe 10% odliczane jest w siódmym roku. Począwszy od 1999 roku rolnicy mogą dodatkowo obniżyć dochód o poniesione wydatki w ramach programu „*The Wast Scheme*” promującego zmniejszenie zanieczyszczeń w gospodarstwie¹⁸. W 2004 roku maksymalna bonifikata z tego tytułu wynosiła 63.500 euro¹⁹. Średnia wysokość zapłaconego przez rolników w Irlandii podatku dochodowego jest znacznie niższa niż pozostałych podatników, np. w 2001 r. średni podatek dochodowy przypadający na jednego rolnika wynosił 1.173 euro, natomiast podatnicy prowadzący działalność gospodarczą płacili średnio 7.103 euro.

Konsekwencją stosowania w opodatkowaniu rolnictwa państw członkowskich UE specjalnych rozwiązań podatkowych jest zazwyczaj zmniejszenie dochodów budżetowych. Na przykład według szacunków niemieckiego ministerstwa finansów, w wyniku zastosowania w podatku dochodowym specjalnych konstrukcji dla rolników, dochody budżetowe w 2002 r. zmniejszyły się o 97,6 mln euro, w tym w wyniku zastosowania uproszczonych metod obliczania dochodu o 21,2 mln euro²⁰. Jednocześnie kwota ta stanowiła pośrednie, ukryte wsparcie niemieckiego rolnictwa.

¹⁵ Część osiągniętego w Irlandii w danym roku podatkowym dochodu nie podlega opodatkowaniu. Wysokość dochodu zwolnionego z podatku dochodowego w Irlandii jest zróżnicowana i zależy od stanu cywilnego i wieku podatnika. Np. w 2005 r. kwota ta dla osoby samotnej w wieku do 65 lat wynosiła 5.210 euro, dla małżeństwa 10.420 euro. Dochód po odliczeniach podlega opodatkowaniu albo według stawki 20% albo według maksymalnej, wynoszącej 42%. W 2005 r. dochód do 28.000 euro w przypadku osób samotnych obciążony był stawką 20%. Większość dochodów była jednak opodatkowana stawką 42%. W Irlandii istnieje możliwość obniżenia zarówno dochodu do opodatkowania, jak i obliczonego podatku. Standardowa kwota odliczeń wynosiła w 2005 r. 1.520 euro (w przypadku małżeństw 3.040 euro). Podstawą skorzystania z obniżek indywidualnych może być np. niski dochód, stan zdrowia, stan cywilny, wiek podatnika. Podatnicy mogą korzystać z ulg w związku z wydatkami na leczenie, zakupem domu lub przekazaniem pieniędzy, na ściśle określone cele charytatywne, darowizn.

¹⁶ Począwszy od 2003 roku rok podatkowy w Irlandii pokrywa się z rokiem kalendarzowym.

¹⁷ Jeśli rolnik lub jego współmałżonek prowadzą oprócz działalności rolniczej także inną działalność, nie mogą wybrać metody obliczania dochodu na podstawie średniej z trzech lat.

¹⁸ Na podstawie danych Department of Agriculture, Food & Rural Development. 2001/2002 Annual Review and Outlook for Agriculture, Food and Rural Development.

¹⁹ Nie więcej jednak niż 50% poniesionych wydatków rocznie [Kesti 2004].

²⁰ Na podstawie Bundesministerium für Verbraucherschutz, Ernährung und Landwirtschaft, tryb dostępu <http://www.verbraucherministerium.de>.

Podsumowanie

Współczesne systemy opodatkowania rolnictwa obowiązujące w UE kształtowały się głównie w drugiej połowie XX wieku. Poczynając od końca lat 80-tych, praktycznie we wszystkich państwach członkowskich przeprowadzono reformy podatkowe mające na celu dostosowanie ustawodawstwa podatkowego do współczesnego poziomu ich rozwoju gospodarczego. Uproszczono i ograniczono ilość obowiązujących podatków, obniżono wysokość stawek, zwłaszcza w podatkach dochodowych, poszerzono bazę podatników podlegających opodatkowaniu. Równocześnie stopniowo zmieniono zasady opodatkowania rolnictwa. Nie zdecydowano się jednak na całkowite zrównanie opodatkowania rolnictwa z innymi sektorami. Uwzględniając jego specyfikę tj.: strukturę zatrudnienia ludności, konieczność utrzymania i wyrównywania dochodów w porównaniu z innymi działami gospodarki, zapewnienia stabilnego zaopatrzenia ludności w żywność czy też konieczność modernizacji drobnych gospodarstw rolnych, zachowano wiele ulg podatkowych, zwłaszcza tam, gdzie w strukturze dominowały stosunkowo drobne jednostki produkcyjne. Zapobiegło to gwałtownemu wzrostowi obciążeń fiskalnych w rolnictwie i zapewne upadkowi wielu drobnych gospodarstw. Obowiązująca w UE wspólna polityka nie pozwala na dodatkowe, bezpośrednie dotowanie rolnictwa na poziomie krajowym, natomiast odpowiednia konstrukcja podatku umożliwia ominięcie obowiązujących przepisów i pośrednio dodatkowe wsparcie rolnictwa.

Podsumowując można stwierdzić, że przygotowanie właściwej konstrukcji podatku dochodowego obciążającego gospodarstwa rolne nie jest sprawą prostą. W istotny sposób wpływa na to system ulg, zwolnień i wyłączeń, ale także ustawowy zakres przychodów i kosztów ich uzyskania, które w największym stopniu determinują wysokość dochodu podlegającego opodatkowaniu lub ewentualnie straty podatkowej. Wszystkie te elementy konstrukcyjne podatku pełnią, w kategoriach ekonomicznych, określoną dla danego systemu rolę i są wyrazem polityki państwa wobec poszczególnych grup podatników, jak też poszczególnych źródeł przychodów, w tym także z rolnictwa. W niektórych okolicznościach zindywidualizowanie podstawy opodatkowania ze względu na źródło przychodów jest koniecznością i nie zawsze musi to oznaczać uprzywilejowanie określonych grup podatników, ale raczej dostosowanie systemu podatkowego do potrzeb bieżącej i długookresowej polityki państwa, wspierającej rozwój i modernizację poszczególnych sektorów, w tym także rolnictwa.

Literatura

- Andersen F.G., Asheim F.J., Mittenzwei K., Veggeland F. (2002): *Taxation of Agriculture in Selected Countries*, Norwegian Agricultural Economics Research Institute, Oslo.
- Bird R.M. (1974): *Taxing Agricultural Land in Developing Countries*. Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts.
- Kesti J. (2004): *Taxation of Individuals in Europe*, International Bureau of Fiscal Documentation.
- Owsiak S. (1999): *Finanse publiczne. Teoria i praktyka*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Parsche R. (i in) (2000): *Internationaler Vergleich der Systeme zur Besteuerung der Land- und Forstwirtschaft*, Ifo-Institut für Wirtschaftsforschung, Monachium.
- Shipwright A., Keeling E. (1998): *Textbook on Revenue Law*, Blackstone Press Limited, Londyn.
- Taxation of Agriculture in Europe – A guide to agriculture income tax, 2000*. European Federation of Agricultural Consultancy, Kluwer, Deventer.
- Wach K. (2005): *Systemy podatkowe krajów Unii Europejskiej*. Oficyna Ekonomiczna, Kraków.

Abstract. The Polish tax system for agriculture requires significant reforms, especially in the sphere of income tax. It is crucial to choose an appropriate structure of this tax which should be adjusted both to the needs of agriculture and the economy in general. On the whole, while looking for new solutions, those which already exist may also be useful, because being acquainted with them enables us to use appropriate structures for constructing new taxation system for agriculture and to eliminate previously made mistakes. The article presents special solutions used for the income tax imposed on farms in the EU, which, on the one hand lead to a decrease of fiscal burdens of agriculture, while on the other hand are a hidden form of its support. It also shows solutions used in Germany, France and Italy, as well as in Great Britain and Ireland, which according to the author, represent various types of agriculture and different tax rules. Therefore, they may constitute a relatively good representation of the so-called 15 regular EU states. The focus of the analysis is the personal income tax, which due to its structure relating to the area of taxation and the predominance of family farms, is one of the most important taxes on agriculture in the EU.

Key words: income tax, agriculture in EU

PRODUKTY REGIONALNE SZANSĄ POPRAWY KONKURENCYJNOŚCI POLSKI W UNII EUROPEJSKIEJ

REGIONAL PRODUCTS AS A CHANCE FOR POLISH COMPETITIVENESS IMPROVEMENT IN THE EUROPEAN UNION

Wstęp

Najistotniejszym elementem mieszanki marketingowej jest produkt [Gralak 2003]. Szansa na powodzenie produktu jest tym większa, im więcej cech go odróżnia od mnogości innych produktów [Figiel, Kozłowski i Pilarski 2001]. Prawdopodobnie ta dotyczy między innymi produktów żywnościowych.

Jakość i bezpieczeństwo towarów spożywczych stały się w ostatnich latach jednymi z najważniejszych czynników, które decydują o kupnie żywności [Vinaver i Szklarek 2004]. Na rynku tym zdecydowanie przeważa produkt masowy wytwarzany metodami przemysłowymi, stosowanymi w uprawie, hodowli i przetwórstwie (nowoczesne technologie). Oprócz takich produktów znaczny udział w rynku (średnio 18-20%, a w niektórych krajach prawie 30%) ma żywność naturalna, wśród której swoistą arystokracją jest żywność pochodząca z gospodarstw ekologicznych (ok. 2%) [Russak 2005].

Cena przestaje być jedynym czy też najważniejszym argumentem przemawiającym na rzecz danego wyrobu. Wytwarzanie produktów „szczególnych” i „wysokiej jakości” może z jednej strony liczyć na unijne fundusze pomocowe, z drugiej na zainteresowanie lepiej uposażonych grup ludności miejskiej i turystów [Vinaver 2004]. Przykładem takich produktów są produkty regionalne. Celem podjętych w opracowaniu rozważań jest określenie perspektyw rozwoju polskich produktów regionalnych na wspólnym rynku Unii Europejskiej.

Ochrona prawna produktów regionalnych w Unii Europejskiej

Jednym z priorytetów Unii Europejskiej, w ramach polityki jakości i wyróżniania produktów żywnościowych, jest kultywowanie lokalnych tradycji i obyczajów [Gąsiorowski 2004a]. W Unii Europejskiej stworzono specjalne przepisy mające na celu promocję żywności wytworzonej w klasyczny sposób, metodami tradycyjnymi, z zastosowaniem

¹ Mgr inż., Katedra Polityki Agrarnej i Marketingu SGGW, ul. Nowoursynowska 161, 02-778 Warszawa, email: domanek1979@wp.pl

surowców lokalnych, a więc produkowanych w niepowtarzalny sposób. Zasady ochrony wartości związanych z pochodzeniem i specyfiką produkcji żywności w Unii Europejskiej określono Rozporządzeniem Rady nr 2081/92 z dnia 14 lipca 1992 roku o ochronie znaków geograficznych i nazw pochodzenia produktów rolnych i artykułów spożywczych oraz Rozporządzeniem nr 2082/92 z 14 lipca 1992 roku o świadectwach specyficznego charakteru wydawanych dla produktów rolnych i produktów żywnościowych [Adamowicz i Jasiulewicz 2003]. Rozporządzenia te, dla zagwarantowania jakości i niezmiennego charakteru takich produktów, wprowadziły nazwy i znaki podlegające ochronie [Gąsiorowski 2004]. Zaliczają się do nich:

- „chroniona nazwa pochodzenia”;
- „chronione oznaczenie geograficzne”;
- „świadectwo szczególnego charakteru” lub „specyfika gwarantowana tradycją”.

„Chroniona nazwa pochodzenia” (Protected Designation of Origin – PDO) oznacza nazwę regionu, konkretnego miejsca i kraju używaną do opisu produktu rolnego lub artykułu spożywczego pochodzącego właśnie z tego regionu. Produkcja, przetwórstwo i przygotowanie produktu odbywa się na tym określonym obszarze geograficznym. „Chronione oznaczenie geograficzne” (Protected Geographical Indications – PGI) oznacza nazwę regionu albo konkretnego miejsca, ewentualnie nazwę kraju, używaną do opisanie produktu rolnego lub artykułu spożywczego pochodzącego z tego regionu. Produkt ten musi posiadać specyficzną jakość, reputację i inne cechy przypisywane temu pochodzeniu geograficznemu [Krajewski, 2003]. Porównując definicje PDO i PGI łatwo zauważyć, że możliwość uzyskania PDO dla określonego asortymentu żywności jest dużo mniejsza, gdyż wymaga się, by cały cykl wytwórczy odbył się na objętym ochroną terenie [Adamowicz i Jasiulewicz 2003]. Natomiast „świadectwo szczególnego charakteru” lub specyfika gwarantowana tradycją” (Traditional Speciality Guaranteed - TSG) jest znakiem, który określa produkty wyróżniające się swoim składem, sposobem produkcji lub też tradycyjną metodą przetwarzania od podobnych im produktom należącym do tej samej kategorii [Gąsiorowski 2004]. Specjaliści zauważają, że o ile łatwo jest określić granice rynku geograficznego i kontrolować czy dany produkt pochodzi z tego regionu, o tyle trudno jest stworzyć jednolite kryteria specyficzności produktu, jeśli nie dotyczą mierzalnych cech jakościowych [Tyszkiewicz 2003].

Procedury rejestracji nazw jako chronionych oznaczeń geograficznych lub chronionych nazw pochodzenia oraz zasady rejestracji nazw specyficznego charakteru na szczeblu unijnym są do siebie bardzo zbliżone. Zawsze przebiegają one dwuetapowo.

Pierwszy etap przeprowadzany jest w kraju członkowskim, drugi natomiast na poziomie Komisji Europejskiej [Jasiński i Rzytki 2005]. Sprawdzone przez państwa członkowskie wnioski przekazywane są bezpośrednio do Komisji Europejskiej, w której przeprowadza się sześciomiesięczną weryfikację [Krajewski 2003]. W przypadku pozytywnej oceny, Komisja ogłasza w Dzienniku Urzędowym Wspólnot Europejskich dane zgłaszającego produkt do ochrony i przedmiot zgłoszenia. W przypadku braku sprzeciwu, Komisja wpisuje produkt do „Rejestru chronionych oznaczeń pochodzenia oraz chronionych oznaczeń geograficznych” [Gąsiorowski 2004]. Wpisanie do rejestru produktów tradycyjnych pozwala na odstępstwa od wymogów weterynaryjnych i sanitarnych (gwarantują to przepisy unijne i polskie) [Daszkiewicz 2006].

Rynek produktów regionalnych w Unii Europejskiej

Produkty regionalne z uwagi na aspekt organizacji rynku, stanowią grupę silnych marek regionalnych o wyraźnej emocjonalnej charakterystyce oraz istotnej ochronie prawnej [Krajewski 2003]. Wyrobami, które charakteryzują się regionalnym pochodzeniem lub tradycyjnymi metodami wytwarzania są przede wszystkim sery, wędliny, świeże mięsa, przetwory owocowe, napoje [Gąsiorowski 2004]. Kategorie oraz liczby produktów regionalnych w poszczególnych kategoriach zestawiono w tabeli 1.

Tabela 1. Produkty regionalne według kategorii
Table 1. The regional products categories

Kategoria produktu	Liczba PDO i PGI		Przyrost liczby PDO i PGI (w %)
	przed rozszerzeniem UE	rok po rozszerzeniu UE	
Sery	150	154	2,67
Produkty mięsne	64	76	18,75
Świeże mięso i podroby	93	101	8,60
Świeże ryby i owoce morza	6	9	50,00
Inne produkty pochodzące od zwierząt	17	21	23,53
Oleje, oliwa z oliwek i tłuszcze	79	89	12,66
Oliwy stołowe jadalne	16	16	-
Owoce, warzywa i zboża	131	139	6,11
Chleb, makarony, ciasta i inne wyroby piekarnicze	11	17	54,55
Piwa	15	18	20,00
Pozostałe napoje	38	39	2,63
Produkty nieżywnościowe i inne	10	13	30,00
Razem	630	692	9,84

Źródło: Gąsiorowski 2004, Pogoda i Szkiruć 2005.

Produkty regionalne zostały sklasyfikowane w dwunastu kategoriach. Najliczniej reprezentowane kategorie stanowią sery, produkty roślinne oraz świeże mięso wraz z podrobami. Łączny udział tych kategorii we wszystkich produktach regionalnych kształtuje

się na poziomie ok. 60%. Przy uwzględnieniu kolejnych dwóch kategorii, czyli wyrobów mięsnych oraz tłuszczu jadalnych (z wyjątkiem oliw stołowych), udział ten przekracza 80%. Świadczy to o dużym zróżnicowaniu w liczebności wyodrębnionych kategorii produktowych.

Niemniej jednak udział produktów z najliczniej reprezentowanych kategorii wykazuje tendencję spadkową, o czym świadczy na ogół niższe tempo przyrostu liczby tych wyrobów od tempa cechującego produkty regionalne ogółem. Największa dynamika przyrostu występuje w przypadku: świeżych ryb i owoców morza oraz przetworów zbożowych – odpowiednio 50% i powyżej 50%, produktów nieżywnościowych – 30%, produktów zwierzęcych (z wyjątkiem mięsa i jego przetworów) – powyżej 23%. Wśród wspomnianych produktów 58% jest chronionych ze względu na nazwę pochodzenia, reszta zaś ze względu na oznaczenie geograficzne [Pogoda i Szkiruć 2005]. Dla porównania przed rozszerzeniem Unii Europejskiej ponad 60% produktów było chronionych ze względu na nazwę pochodzenia [Vinaver i Jasiński 2004].

Każdy kraj specjalizuje się w odrębnych produktach rynkowych. Na rynku niemieckim chronione są przede wszystkim krajowe wody mineralne i źródlane, na rynku belgijskim – piwa, we Francji – poza winami i serami, także mięsa, podobnie jak we Włoszech, natomiast w Grecji – poza serami liczne gatunki owoców i warzyw [Krajewski 2003]. Zestawienie danych odnośnie liczby produktów regionalnych w poszczególnych krajach Unii Europejskiej zawiera tabela 2.

Tabela 2. Produkty regionalne według krajów Unii Europejskiej
Table 2. The regional products by UE countries

Państwo	Liczba PDO i PGI		Przyrost liczby PDO i PGI (w %)
	przed rozszerzeniem UE	rok po rozszerzeniu UE	
Belgia	4	4	-
Dania	3	3	-
Niemcy	63	67	6,35
Grecja	82	84	2,44
Hiszpania	73	90	23,29
Francja	132	142	7,58
Irlandia	3	3	-
Włochy	133	149	12,03
Luksemburg	4	4	-
Holandia	6	6	-
Austria	12	12	-
Portugalia	85	93	9,41
Finlandia	1	1	-
Szwecja	2	2	-
Wielka Brytania	27	29	7,41
Czechy	-	3	-
Razem	630	692	9,84

Źródło: Gąsiorowski 2004, Pogoda i Szkiruć 2005.

Największymi graczami na unijnym rynku produktów regionalnych są Włochy, Francja, Portugalia, Hiszpania, Grecja oraz Niemcy. Liczba produktów pochodzących z tych krajów stanowi nieco ponad 90% wszystkich zarejestrowanych. Natomiast produkty włoskie i francuskie stanowią ok. 42%, co wynika z bogatych tradycji w stosowaniu specjalnych oznaczeń wyrobów w tych państwach południowej części Europy.

Największy przyrost liczby produktów objętych ochroną charakteryzuje Hiszpanię i Włochy. Tylko tam tempo przyrostu osiąga wyższy poziom niż w całej Unii Europejskiej. Na uwagę zasługuje fakt, iż wśród nowych krajów członkowskich UE, Czechy jako jedyne do tej pory uzyskały ochronę oznaczeń geograficznych (PGI) 3 swoich produktów (a ściślej mówiąc – piw regionalnych). Spośród nowych członków UE Czechy w rok po przystąpieniu do wspólnoty zgłosiły prawie 52% wniosków, wówczas gdy Polska – tylko 5%. Polskę wyprzedzają pod tym względem jeszcze Słowacja (18,3%) oraz Węgry (16,7%) [Pogoda i Szkiruć, 2005]. Świadczyć to może o bardzo starannym lub zbyt powolnym przedkładaniu pełnej dokumentacji specyfikacji produktów pochodzących z Polski, ale wynika przede wszystkim z zastosowania w Czechach lub na Węgrzech innej techniki dostosowawczej prawa niż w Polsce. Polega ona na tłumaczeniu aktów unijnych i załączaniu ich do wewnętrznych krajowych rozporządzeń ministrów jako załączników, które obowiązują dopiero od momentu uzyskania członkostwa. Nietrudno zatem o stwierdzenie, iż takie dostosowania prawa pozwalają na wyprzedzanie innych krajów w procesie dostosowania prawa [Czechowski 2002].

Uwarunkowania prawne rozwoju produktów regionalnych w Polsce

Wydane dotychczas akty prawne w zakresie ochrony produktów lokalnych i regionalnych w Polsce, powstały z konieczności dostosowania naszego prawa do wymogów unijnych, a nie ze świadomej potrzeby prowadzenia przemyślanej polityki państwa w tym zakresie i w każdym przypadku wymagają dalszych prac legislacyjnych oraz wydania szczegółowych rozporządzeń. W efekcie procesu legislacyjnego obecne polskie regulacje prawne dotyczące oznaczeń geograficznych (nazwa pochodzenia i oznaczenie geograficzne) oraz sposobów wprowadzania na rynek takich produktów, w rozumieniu rozporządzenia nr 2081/92, są rozproszone w różnych aktach prawnych, niepełne, niespójne, nie zachowują między sobą odpowiedniej logiki i podobnego podejścia do problemu, a nawet różnią się nazewnictwem tych samych rzeczy [Gąsiorowski 2004].

W warunkach Polski prawo chroni oznaczenia geograficzne przez art. 8 i art. 9 Ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji z 1993 roku oraz Prawo własności

przemysłowej z 2000 roku, gdzie wprowadzono dwie podstawowe kategorie oznaczeń geograficznych, tzw. nazwy regionalne i oznaczenia pochodzenia. Podstawowe zapisy dotyczące oznaczeń geograficznych znajdują się w ustawie Prawo własności przemysłowej (art. 174-195). Ustawa ta reguluje zgłoszenie i rozpatrywanie oznaczenia geograficznego, prawa z rejestracji na oznaczenie geograficzne oraz unieważnienie i wygaśnięcie prawa z rejestracji na oznaczenie geograficzne [Krajewski 2003]. Najważniejszym pominiętym problemem jest brak regulacji dotyczący funkcjonowania jednostki kontrolnej, niezbędnego elementu systemu organizacyjnego umożliwiającego nadzór nad wytwarzaniem i wprowadzeniem na rynek produktów o określonym pochodzeniu geograficznym. Nie mniej ważną kwestią jest brak możliwości wniesienia sprzeciwu odnośnie rejestracji [Gąsiorowski 2004]. Zgodnie z Rozporządzeniem Prezesa Rady Ministrów z dnia 25 kwietnia 2002 r. w sprawie dokonywania i rozpatrywania zgłoszeń oznaczeń geograficznych za rejestrację oznaczeń geograficznych (Dz. U. Nr 63, poz. 570 z 2002r.) odpowiada w całości Urząd Patentowy [Krajewski 2003].

Analiza procesów dostosowania prawa pozwala sformułować tezę, że proces dostosowania prawa przyjęty przez Polskę jest procesem tzw. twórczej adaptacji połączonym z synchronizacją z obowiązującym krajowym porządkiem prawnym [Czechowski 2002]. Prawo nie stanowi obecnie dla Polski sfery, w której możliwe jest poszukiwanie źródeł przewagi konkurencyjnej nad innymi krajami UE w zakresie wytwarzania żywności metodami tradycyjnymi. Możliwe jest natomiast wykorzystanie szans, które stwarzają polskie obszary (tereny) wiejskie, a więc: niskie koszty pracy, duże zasoby ziemi, korzystna struktura wiekowa ludności, nieprzemysłowe metody produkcji rolnej, naturalny wiejski krajobraz, duża bioróżnorodność oraz bogactwo kulturowe i historyczne. Te cechy terenów wiejskich mogą uczynić Polskę liczącym się w rozszerzonej Unii Europejskiej producentem takich wyrobów regionalnych jak: sery, mięso wraz z podrobami, produkty mięsne, owoce, warzywa i zboża, wyroby piekarnicze oraz napoje. Wymienione kategorie produktów pozwalają osiągnąć wyższe dochody z tytułu turystyki wiejskiej, a w szczególności agroturystyki i tym samym poprawić atrakcyjność oraz konkurencyjność Polski.

Podsumowanie

Proces dostosowania Polski do wymogów Unii Europejskiej zachodzi zbyt wolno. Można to zaobserwować na przykładzie polskich uregulowań prawnych w zakresie ochrony produktów regionalnych, które wprowadzają wiele niejasności. Powolne dostosowanie prawa w Polsce jest również wynikiem realizacji aktywnej techniki dostosowawczej i stanowi

czynnik, który zmniejsza konkurencyjność Polski nie tylko względem krajów „piętnastki”, ale także takich nowych członków UE jak Czechy czy Węgry. Zaś czynnikiem umacniającym pozycję konkurencyjną polskich produktów regionalnych na wspólnym rynku Unii Europejskiej może okazać się potencjał ukryty w obszarach wiejskich. Wykorzystanie tego potencjału to zarazem ogromna szansa jak i wyzwanie dla rolników oraz przedsiębiorców branży spożywczej, ponieważ wiąże się z możliwością uzyskiwania wysokich dochodów w zamian za produkty wysokiej jakości i unijnej pomocy finansowej oraz promocji środowisk lokalnych, regionów czy nawet kraju. Dlatego, oprócz dostosowania sfery prawnej, ważne jest dostosowanie sfery instytucjonalnej, która wspierałaby działania polskich producentów żywności w zakresie promocji ich wyrobów. Wykorzystanie tych szans pozwoli Polsce zostać uznanym w Europie producentem nawet kilku kategorii wyrobów regionalnych.

Literatura

- Adamowicz M., Jasiulewicz A. (2003): Znakowanie produktów spożywczych jako instrument marketingu i zapewnienia bezpieczeństwa żywnościowego. Wydawnictwo SGGW, Warszawa.
- Czechowski P. (2002): Dostosowanie polskiego prawa rolnego i żywnościowego do standardów prawnych Unii Europejskiej. *Ekonomia, Rynek-gospodarka-społeczeństwo* 6. Nowy Dziennik Sp. z o.o., Warszawa.
- Daszkiewicz A. (2006): Dobry smak pod ochroną. *Farmer* 3.
- Figiel S., Kozłowski W., Pilarowski S. (2001): Marketing w agrobiznesie. Marketing produktów żywnościowych II. Wydawnictwo Uniwersytetu Warmińsko-Mazurskiego, Olsztyn.
- Gąsiorowski M. (2004): Europejski system oznaczania jakości produktów regionalnych. [W:] Rzecznictwo produktów regionalnych. Red. Vinaver K. i Jasiński J. Narodowa Fundacja Ochrony Środowiska, Stowarzyszenie Solidarność Francja Polska, Fundacja Fundusz Współpracy, „Agro-Smak” Polsko-Amerykański Projekt Rozwoju Produktów Lokalnych, Międzynarodowe Centrum Badań nad Środowiskiem i Rozwojem w Paryżu, Białystok - Paryż.
- Gąsiorowski M. (2004): Warunki przyznawania znaków pochodzenia i regulacje dotyczące ochrony produktów regionalnych w Polsce. [W:] Rzecznictwo produktów regionalnych. Vinaver K. i Jasiński J. Narodowa Fundacja Ochrony Środowiska, Stowarzyszenie Solidarność Francja Polska, Fundacja Fundusz Współpracy, „Agro-Smak” Polsko-Amerykański Projekt Rozwoju Produktów Lokalnych, Międzynarodowe Centrum Badań nad Środowiskiem i Rozwojem w Paryżu, Białystok - Paryż.
- Gralak A. (2003): Rola marketingu terytorialnego w rozwoju lokalnym i regionalnym. [W:] Marketing w strategiach rozwoju sektora rolno-żywnościowego. Adamowicz M. (red.). Wydawnictwo SGGW, Warszawa.
- Jasiński J., Rzytki M. (2005): Produkty regionalne. Fundacja Fundusz Współpracy, Warszawa.
- Krajewski K. (2003): Produkty regionalne jako szansa konkurencyjności polskich firm sektora żywnościowego na wspólnym rynku Unii Europejskiej. *Roczniki Naukowe SERiA* tom 5, zeszyt 3, Warszawa-Poznań-Koszalin.
- Pogoda M., Szkiruć A. (2005): Co zawiera europejski rejestr produktów regionalnych i tradycyjnych. [W:] O produktach tradycyjnych i regionalnych. Możliwości a polskie realia. Gąsiorowski M. (red.). Fundacja Fundusz Współpracy, Warszawa.
- Russak G. (2005): Idea produktów regionalnych i lokalnych w Unii Europejskiej. [W:] O produktach tradycyjnych i regionalnych. Możliwości a polskie realia. Gąsiorowski M. (red.). Fundacja Fundusz Współpracy, Warszawa.
- Tyszkiewicz S. (2003): Tendencje rozwoju prawa żywnościowego Unii Europejskiej. [W:] Rynek produktów żywnościowych u progu integracji z Unią Europejską. Kłosiewicz-Górecka U. (red.). Instytut Rynku Wewnętrznego i Konsumpcji, Instytut Przemysłu Mięsnego i Tłuszczowego, Warszawa.
- Vinaver K. (2004): Filozofia ochrony i rozwoju produktów regionalnych i tradycyjnych w Unii Europejskiej. [W:] Rzecznictwo produktów regionalnych. Vinaver K. i Jasiński J. Narodowa Fundacja Ochrony Środowiska, Stowarzyszenie Solidarność Francja Polska, Fundacja Fundusz Współpracy, „Agro-Smak” Polsko-Amerykański Projekt Rozwoju Produktów Lokalnych, Międzynarodowe Centrum Badań nad Środowiskiem i Rozwojem w Paryżu, Białystok - Paryż.

- Vinaver K., Jasiński J. (2004): Rynek produktów regionalnych w wybranych krajach Unii Europejskiej. [W:] Rzeczpospolita produktów regionalnych. Vinaver K. i Jasiński J. Narodowa Fundacja Ochrony Środowiska, Stowarzyszenie Solidarność Francja Polska, Fundacja Fundusz Współpracy, „Agro-Smak” Polsko-Amerykański Projekt Rozwoju Produktów Lokalnych, Międzynarodowe Centrum Badań nad Środowiskiem i Rozwojem w Paryżu, Białystok - Paryż.
- Vinaver K., Szklarek J. (2004): Komercjalizacja produktów lokalnych. [W:] Rzeczpospolita produktów regionalnych. Vinaver K. i Jasiński J. Narodowa Fundacja Ochrony Środowiska, Stowarzyszenie Solidarność Francja Polska, Fundacja Fundusz Współpracy, „Agro-Smak” Polsko-Amerykański Projekt Rozwoju Produktów Lokalnych, Międzynarodowe Centrum Badań nad Środowiskiem i Rozwojem w Paryżu, Białystok - Paryż.

Abstract. This article presents an assessment of the potential for introducing Polish regional products in the European Union's Common Market. The main advantages of Polish regional product entry to this market are the low costs of labour, big land resources, favourable age structure of population, traditional methods of agricultural production, natural rural landscape, big biodiversity, cultural and historical wealth. The main obstacles are the Polish law system and the lack of experience among Polish producers. The author thinks that Poland may become an acknowledged producer of cheeses, meat and meat preserves, fruits and vegetables, grains and their preserves as well as beverages.

Key words: regional products, competitiveness, Protected Designation of Origin (PDO), Protected Geographical Indications (PGI), Traditional Speciality Guaranteed (TSG), regional brands, European Union Common Market

Anna Jakubczak¹

Małgorzata Śrubkowska²

Katedra Ekonomiki, Organizacji i Zarządzania w Gospodarce Żywnościowej

Akademia Techniczno-Rolnicza

Bydgoszcz

ZMIANY WYBRANYCH ELEMENTÓW RYNKU MIĘSA DROBIOWEGO W POLSCE NA TLE POZOSTAŁYCH KRAJÓW UE

CHANGES IN SELECTED ELEMENTS OF THE CHICKEN MEAT MARKET IN POLAND AGAINST THE BACKGROUND OF MARKETS IN THE OTHER EU COUNTRIES

Synopsis. Celem pracy było porównanie wybranych elementów rynku mięsa drobiowego w Polsce i w pozostałych krajach członkowskich Unii Europejskiej w latach 1961-2003. Zebrano dane statystyczne z FAOSTAT-u i obliczono podstawowe statystyki, a także wskaźniki uzależnienia od importu. W wyniku przeprowadzonych badań stwierdzono, że zarówno w Polsce jak i w pozostałych krajach UE wzrastało spożycie mięsa drobiowego, w Polsce szczególnie na niekorzyść mięsa wołowego. Największym importem drobiu jest Wielka Brytania, a eksporterem Holandia. Najmniej drobiu importuje i eksportuje Malta.

Słowa kluczowe: drób, międzynarodowy rynek mięsa, Polska, UE

Wstęp

Mięso jest źródłem licznych substancji odżywczych, których pozyskanie możliwe jest również z innych produktów żywnościowych, ale trudne do zbilansowania w pożądanym organizmowi proporcjach w diecie bezmięsnej [Cichocka 2006]. Spożycie mięsa i jego przetworów oraz podrobów obejmuje ponad 9% ogólnej masy spożywanej żywności, co plasuje je na szóstym miejscu zaraz po ziemniakach, warzywach, owocach, pieczywie i mleku. Mięso stanowi więc istotny element codziennej diety każdego człowieka [Badania... 2003].

Od wielu lat szczególne miejsce wśród różnych gatunków mięsa zajmuje mięso drobiowe. Wyróżnia się ono spośród innych gatunków mięsa dużą wartością odżywczą białka, wynikającą z korzystnego składu aminokwasów. Większa jest w nim także ilość białka w porównaniu z mięsem dużych zwierząt rzeźnych. Tłuszcze zawarte w mięsie drobiowym są łatwiej przyswajalne niż w mięsie wołowym i wieprzowym, zawierają też więcej witaminy A i karotenów oraz witaminy E. Mięso drobiowe jest również liczącym się źródłem witamin z grupy B, kwasu pantotenowego i witaminy C. Mięso zwłaszcza młodych osobników jest

¹ e-mail: alicznarska@mail.atr.bydgoszcz.pl.

² Katedra Ekonomiki, Organizacji i Zarządzania w Gospodarce Żywnościowej, Akademia Techniczno-Rolnicza, ul. Kaliskiego, bud. 3.1., 85-796 Bydgoszcz, tel. 052 3408013, email: msrubkowska@mail.atr.bydgoszcz.pl

łatwe do przeżuwania i trawienia. Korzystny skład aminokwasowy białka oraz stosunkowo niska kaloryczność składają się na możliwość zastosowania tego gatunku mięsa w diecie niemowląt i młodszych dzieci, rekonwalescentów, osób starszych i prowadzących mało ruchliwy tryb życia oraz przeprowadzających kuracje odchudzające. Wymienione powyżej walory odżywcze, dietetyczne i smakowe mięsa drobiowego zadecydowały, że jest ono cennym produktem w codziennej diecie nowoczesnych społeczeństw [Kijowski 2006]. Badania budżetów gospodarstw domowych przeprowadzone w Polsce w okresie od września do listopada 2000 roku wykazały, że przeciętne spożycie mięsa drobiowego wyniosło 1,6 kg na osobę miesięcznie, co stanowiło czterokrotność ilości spożywanego mięsa wołowego i cielęcego oraz o pół kg przewyższało spożycie mięsa wieprzowego [Badania ...2003].

Wydaje się zasadnym zbadać kierunek i natężenie zmian w spożyciu mięsa drobiowego, a także zmian zachodzących na rynku tego gatunku mięsa w Polsce i krajach Unii Europejskiej.

Cel, źródło danych i metoda badawcza

Celem pracy było porównanie wybranych elementów polskiego rynku mięsa drobiowego z rynkami pozostałych krajów członkowskich Unii Europejskiej. W tym celu zbadano następujące elementy rynku: spożycie, produkcję, import oraz eksport. Zakres czasowy badań obejmuje okres od 1961 do 2003 roku. Do analizy wybrano co czwarty rok począwszy od 1961 r. a skończywszy na 2003 r., ponieważ celem badania było określenie zmian o charakterze ogólnym. W tabelach zaprezentowano tylko dane dotyczące roku 1999 i 2003. Spożycie wyrażone jest w kg na osobę na rok natomiast produkcja, eksport i import w tys. ton na 1 rok. Obliczono również współczynniki zmienności i dynamikę spożycia, produkcji, importu i eksportu dla każdego kraju w badanym okresie. Oprócz tego dla dwóch wybranych lat badań (1999 i 2003) określono uzależnienie danego kraju od importu. Obliczono je jako udział importu w saldzie obejmującym produkcję pomniejszoną o eksport i powiększoną o import.

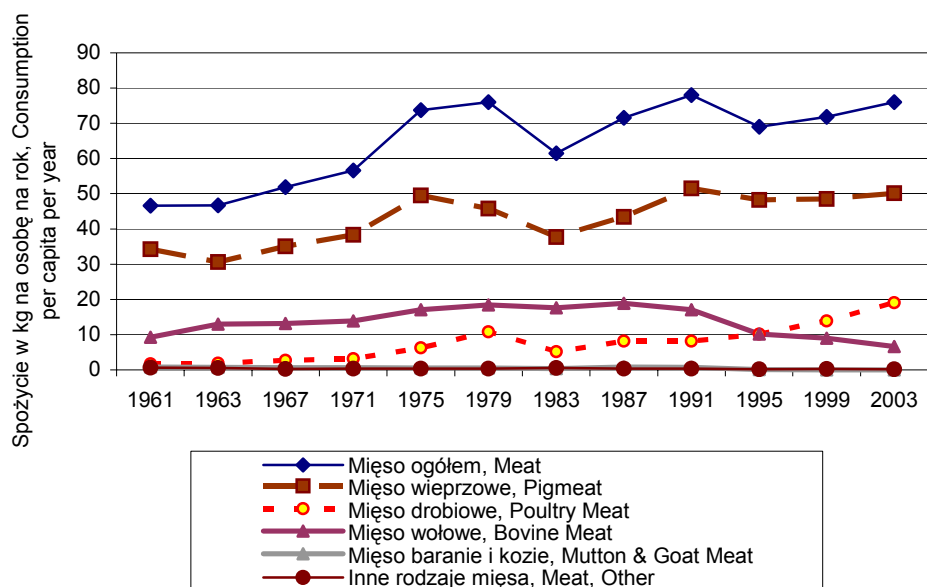
Dane empiryczne pochodzą z bazy danych Organizacji Narodów Zjednoczonych ds. Wyżywienia i Rolnictwa FAO. Wykorzystano jedną z części systemu FAOSTAT obejmującą krajowe bilanse żywnościowe, czyli zestawienie głównych składników przychodów i rozchodów produktów rolnych i żywnościowych. Ilość żywności wyprodukowana w kraju dodana do ilości żywności z importu daje, po uwzględnieniu zmian w zapasach, które mogły nastąpić od początku określonego okresu, dostępną podaż w tym okresie. Po stronie rozchodów znajduje się eksport, ilości produktu przeznaczone na pasze dla zwierząt, zużyte

na siew, skierowane do przerobu na artykuły żywnościowe i nieżywnościowe, ilości, które uległy stratom podczas przechowywania i transportu oraz ilości artykułów żywnościowych dostępne do spożycia przez ludzi. Dostępną do spożycia ilość określonego produktu żywnościowego na jednego mieszkańca otrzymuje się przez podzielenie powyższej ilości przez liczbę ludności faktycznie spożywającą tę ilość. Należy zaznaczyć, że ilości produktów żywnościowych, dostępnych do spożycia przez ludzi, jakie są podawane w bilansie żywnościowym, odnoszą się do ilości żywności, która dociera do konsumenta. Straty żywności w gospodarstwach rolnych oraz podczas dystrybucji i przetwarzania brane są pod uwagę jako element bilansu. Ilość żywności rzeczywiście spożytej może być jednak mniejsza niż pokazana w bilansie w zależności od wielkości strat części jadalnych i składników odżywczych w gospodarstwie domowym, np. podczas przechowywania, w trakcie obróbki wstępnej i kulinarnej, resztek talerzowych lub ilości zużytych na karmienie zwierząt domowych albo wyrzuconych. Uważa się, że bilanse żywnościowe, mimo że często dalekie są od zadawalających w dokładnym sensie statystycznym, dostarczają przybliżonego obrazu ogólnej sytuacji żywnościowej w krajach, który można wykorzystać do badań ekonomicznych [Wyżywienie1997].

Wyniki badań

Na początku badanego okresu tj. od 1961 r. do 1979 roku spożycie mięsa ogółem w Polsce systematycznie rosło i w roku 1979 osiągnęło poziom 76 kg na głowę mieszkańca.. Począwszy od lat osiemdziesiątych można zaobserwować wahania w ilości spożywanego mięsa, które wykazują tendencję wzrostową, odchylając się od niego w granicach 10 kg na jednego mieszkańca na rok. Wyjątkiem jest rok 1995, gdzie spożycie mięsa spadło do 61,5 kg. Jeżeli chodzi o strukturę spożycia mięsa w Polsce w analizowanym okresie uległa ona zmianie. Wyraźnie wzrasta tendencja spożycia mięsa drobiowego. Początkowy wzrost spożycia wołowiny od 1987 roku został zastąpiony stopniowym spadkiem jej spożycia. Poziom spożycia wieprzowiny podlegał w tym okresie wahaniom, jednak z tendencją wzrostową. Pod koniec badanego okresu ustabilizował się na poziomie 50 kg na mieszkańca na rok. Przeciętny Polak spożył w 2003 roku około 50 kg wieprzowiny, 20 kg mięsa drobiowego i niecałe 7 kg wołowiny. Spożycie pozostałych rodzajów mięsa, których poziom konsumpcji to nie więcej niż kilkaset gramów rocznie na jednego mieszkańca, wykazywał stałą tendencję spadkową, mimo, że w roku 1987 i 1991 zaobserwowano wzrost spożycia baraniny i mięsa koziego.

Dynamika zmian w ilości spożywanego mięsa jest różna. Współczynnik zmienności poziomu spożycia dla badanego szeregu czasowego zmiennych określających poziom spożycia dla drobiu wynosi 69,4%, dla mięsa wołowego 30,4%, a dla wieprzowiny 16,9%. Zmienność spożycia mięsa ogółem jest mniejsza, gdyż współczynnik zmienności wynosił 18,1%. Zmiany w spożyciu mięsa baraniego i koziego oraz pozostałych gatunków są znaczące, a współczynniki zmienności wynoszą odpowiednio 61,6 % i 31,1%.



Rysunek 1. Zmiany spożycia mięsa drobiowego i innych gatunków mięsa w Polsce

Figure 1. Changes in consumption of poultry meat and other meat in Poland

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z FAO Food Balance Sheets

Source: own work, data from FAO Food Balance Sheets

Na rysunku 2 przedstawiono udział spożycia poszczególnych rodzajów mięsa w spożyciu mięsa ogółem w Polsce. Udział mięsa drobiowego w analizowanym okresie uległ pięciokrotnemu zwiększeniu, z poziomu około 5% do 25%. Można zatem zaobserwować, że wzrost udziału spożycia mięsa drobiowego odbywa się głównie kosztem spadku udziału wołowiny w konsumpcji. Pozostałe rodzaje mięsa mają marginalny udział w konsumpcji mięsa ogółem.

Średnio spożycie mięsa drobiowego w krajach obecnie należących do Unii Europejskiej w badanym okresie rosło z poziomu 4,6 kg w 1961 r. do 20,9 kg w 2003 r. Znaczący, bo 50%-owy, spadek spożycia odnotowano jedynie w Holandii. W poszczególnych krajach członkowskich poziom konsumpcji drobiu w trzech ostatnich latach wybranych do badań jest różny począwszy od kilkunastu kg do około trzydziestu kg na jednego mieszkańca. W Polsce poziom ten jest zbliżony do średniej unijnej.



Rysunek 2. Struktura spożycia mięsa w Polsce

Figure 2. The structure of consumption of meat in Poland

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z FAO Food Balance Sheets

Source: own work based on data from FAO Food Balance Sheets

Elementami rynku mięsa drobiowego jest produkcja, import i eksport mięsa drobiowego. Wśród krajów Unii Europejskiej najczęściej mięsa drobiowego produkuje się we Francji (2187 tys. ton/rok), Wielkiej Brytanii (1525 tys. ton/rok), we Włoszech (1133 tys. ton/rok) i Hiszpanii (1002 tys. ton/rok). Najmniejszą produkcję odnotowano na Malcie (8 tys. ton/rok), w Łotwie (12 tys. ton/rok) i Estonii (14 tys. ton/rok). W badanym okresie (1961-2003) największa zmienność produkcji wystąpiła w Estonii i Finlandii, a najmniejsza w Słowenii.

Największymi importerami mięsa drobiowego są Wielka Brytania i Niemcy, w których importuje się średnio 514,5 tys. ton drobiu rocznie, a na Malcie zaledwie 2 tys. ton rocznie, co oznacza, że Wielka Brytania i Niemcy importują 25 razy więcej drobiu niż Malta. Niewielkie ilości drobiu, podobnie jak Malta, importuje Słowenia (4 tys. ton/rok) i Finlandia (6 tys. ton/rok). Natomiast wysokie różnice w imporcie mięsa drobiowego pomiędzy 1961 rokiem a 2003 odnotowano w Estonii, dla której współczynnik zmienności wyniósł 250%, a dla Szwecji 236,9%. Polska importuje niewielkie ilości mięsa drobiowego w porównaniu z innymi krajami UE, bo zaledwie 19 tys. ton rocznie. Drugą kategorią obrotu zewnętrznego jest eksport. Największy eksport mięsa drobiowego wystąpił we Francji i Holandii. Malta w 2003 roku nie eksportowała mięsa drobiowego, podobnie jak Łotwa i Litwa w 1999 roku. W 2003 roku Łotwa eksportowała 1 tys. ton mięsa drobiowego, a Litwa 11 tys. ton.

Polska w 2003 roku eksportowała 99 tys. ton drobiu rocznie, a zmienność w badanym okresie wyniosła 86,6%. Obliczono również uzależnienie każdego kraju od importu. Największe w 2003 roku odnotowano w Holandii, Irlandii i na Łotwie. Wynika z tego, że wymienione kraje są silnie uzależnione od importu i stanowi on znaczącą część w podaży mięsa drobiowego w wymienionych krajach.

Tabela 1. Spożycie mięsa drobiowego w krajach UE w wybranych latach (kg/mieszkańca/rok)
 Table 1. Consumption of poultry meat in the EU countries in selected years

Kraj	Lata	
	1999	2003
Austria	16,6	16,9
Belgia i Luksemburg	19,1	*
Belgia**	*	22,1
Czechy	20,5	23,1
Dania	17,5	18,4
Estonia	13,5	21,4
Finlandia	12,7	15,1
Francja	25,3	24,7
Niemcy	12,7	13,8
Grecja	17	18,5
Węgry	27,8	30,2
Irlandia	32,7	28,1
Włochy	18,2	15,8
Łotwa	7,4	16,5
Litwa	8,6	14,8
Malta	14,1	23,4
Holandia	14,2	9,2
Polska	13,9	19,1
Portugalia	26,9	22,4
Słowacja	24,2	26,3
Słowenia	33	28,5
Hiszpania	25,6	30,4
Szwecja	11,3	12,6
Wielka Brytania	28,2	30,0
Średnio w UE	19,2	20,9

* brak danych

** od 2000 roku dane podawane są tylko dla Belgii

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z *FAO Food Balance Sheets*

Source: own work based on data from *FAO Food Balance Sheets*

Wnioski

Przeprowadzone badania pozwoliły sformułować następujące wnioski:

1. Biorąc pod uwagę silną dynamikę zmian i ich kierunek można stwierdzić, że spożycie mięsa drobiowego w Polsce zyskuje na znaczeniu, ponieważ jego udział w spożyciu mięsa ogółem w badanym okresie wzrósł z około 5% w roku 1961 do 25% w 2003 roku, a współczynnik zmienności był największy wśród badanych krajów.
2. Wzrost udziału spożycia mięsa drobiowego odbywa się przede wszystkim kosztem spadku ilości konsumowanej wołowiny. Rośnie też w ostatnich latach badanego okresu spożycie mięsa ogółem, dlatego pomimo, że udział spożycia mięsa drobiowego w stosunku do udziału spożycia wieprzowiny wzrasta, poziom konsumpcji mięsa wieprzowego utrzymuje się na jednakowym poziomie.
3. Produkcja mięsa drobiowego w Polsce kształtuje się na średnim poziomie wśród krajów Unii Europejskiej. Najmniej drobiu produkuje Malta, Łotwa i Estonia, a najwięcej Francja.

4. Import i eksport to rynek zewnętrzny mięsa drobiowego każdego kraju Unii Europejskiej. Największym importerem drobiu jest Wielka Brytania, a eksporterem Holandia. Najmniej drobiu importuje i eksportuje Malta. W Polsce natomiast zdecydowanie więcej drobiu jest wysyłane na eksport (99 tys. ton/rocznie) niż importowane (19 tys. ton/rocznie).

Tabela 2. Produkcja i rynek zewnętrzny mięsa drobiowego w krajach UE w latach 1999 i 2003

Table 2. The production and the external market of poultry meat in the UE countries in 1999 and 2003

Kraj	Produkcja		Import		Eksport		Uzależnienie od importu	
	1999	2003	1999	2003	1999	2003	1999	2003
Austria	105	113	41	54	12	30	30,6	39,4
Belgia i Luksemburg	369	*	134	*	300	*	66,0	-
Belgia		431		160	*	342	-	64,2
Czechy	201	216	15	35	5	14	71,1	14,8
Dania	202	200	22	37	127	134	22,7	36,0
Estonia	8	14	77	21	66	7	405,3	28,6
Finlandia	66	84	3	6	3	8	4,5	9,4
Francja	2187	2014	140	186	828	676	9,3	12,2
Niemcy	748	964	437	500	139	297	41,8	42,8
Grecja	153	134	46	84	5	6	23,7	39,6
Węgry	399	439	5	17	122	131	-1,8	5,2
Irlandia	127	123	37	46	40	57	37,1	80,7
Włochy	1133	979	26	46	97	112	-2,4	5,0
Łotwa	6	12	12	26	0	1	66,7	70,3
Litwa	23	39	8	23	0	11	25,8	45,1
Malta	5	8	1	2	0	0	16,7	20,0
Holandia	758	574	238	359	727	773	88,5	224,4
Polska	573	803	17	19	58	99	3,2	-2,6
Portugalia	264	217	13	17	1	3	4,7	7,4
Słowacja	129	127	4	20	3	6	3,1	14,2
Słowenia	68	67	4	4	5	15	6,0	7,1
Hiszpania	1002	1208	96	120	55	79	9,2	9,6
Szwecja	96	100	10	29	5	12	9,9	24,8
Wielka Brytania	1525	1570	388	529	208	261	22,7	28,8

* brak danych

** od 2000 roku dane podawane są tylko dla Belgii

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z *FAO Food Balance Sheets*

Source: own work based on data from *FAO Food Balance Sheets*

Literatura

Cichocka A. (2006, data odczytu): Miejsce mięsa w diecie. Tryb dostępu : <http://www.poradnikmedyczny.pl>.

Kijowski J. (2006, data odczytu): Bezpieczeństwo zdrowotne i jakość żywieniowa mięsa drobiowego i jaj. Tryb dostępu: <http://gastrona.pl>.

Badania indywidualnego spożycia żywności i stanu odżywienia w gospodarstwach domowych. (2003). IŻiŻ, Warszawa, ss. 51-52.

Wyżywienie w Polsce na tle innych krajów. (1997). Warszawa, ss. 6-7.

Abstract. The aim of the paper was to compare selected elements of poultry meat market in Poland and in the other European Union countries in years 1961 through 2003. The statistical data were collected from FAOSTAT. Basic trade statistics and the dependence on imports were calculated. It turned out that both in Poland and in the other EU countries the consumption of the chicken meat grew up, in Poland particularly replacing the consumption of beef meat. Great Britain is the largest importer of poultry and the largest exporter is the Netherlands. Malta imports and exports the least amounts of poultry.

Key words: poultry, international meat market, Poland, EU

POLSKI HANDEL ZAGRANICZNY ZBOŻAMI I ICH PRZETWORAMI PO INTEGRACJI Z UNIĄ EUROPEJSKĄ

POLISH FOREIGN TRADE IN CEREALS AND CEREAL PRODUCTS AFTER ACCESSION TO THE EUROPEAN UNION

Synopsis. Opracowanie zawiera analizę polskiego handlu zagranicznego zbożami i ich przetworami w latach 2003 - I kwartał 2006 z uwzględnieniem struktury towarowej, geograficznej i uwarunkowań handlu po integracji z Unią Europejską. W latach 2003 – 2005 udział zbóż i produktów ich przetwórstwa stanowił średnio 7,5% w ogólnej wartości eksportu rolno-spożywczego i 7,2% w wartości importu. Wartość eksportu zbóż wykazywała tendencję wzrostową, a około 70% eksportu stanowiły produkty zbożowe wysoko przetworzone.

Słowa kluczowe: handel zagraniczny, zboża, tendencje, Unia Europejska.

Wstęp

Integracja Polski z Unią Europejską zmieniła zasady dotyczące handlu zagranicznego, włączyła nas do wspólnego rynku i zmieniła jego organizację. Wszystkie te zmiany dotyczyły rynku zbóż i produktów jego przetwórstwa, zarówno w sferze jego organizacji jak też w handlu zagranicznym. Obserwowany wzrost eksportu zbóż i ich przetworów po integracji z UE, spadek importu oraz utrzymujące się dodatnie saldo wymiany stały się przedmiotem rozważań, czy jest to efekt zmian związanych z integracją, czy też innych czynników? Celem opracowania była analiza w ujęciu wartościowym i ilościowym handlu zagranicznego zbóż i produktów jego przetwórstwa z określeniem tendencji, wskazanie uwarunkowań handlu oraz zmian jego organizacji wynikających z integracji. Analiza swym zasięgiem obejmowała okres 2003 - I kwartał 2006.

Polski rynek zbóż

Krajowe zasoby zbóż w Polsce na przestrzeni ostatnich 10 lat kształtowały się na poziomie średnio 30 mln ton. W analizowanym okresie 2003 –2005 zasoby zbóż zwiększyły się z 27 mln ton do prawie 32 mln ton, co było efektem dobrych zbiorów w 2004 i 2005 r., w latach tych uzyskiwane plony były wysokie, kolejno 3,55 t/ha i 3,25 t/ha wobec średniej z 10 lat równej 3,03 t/ha. r. W 2005 zasoby krajowe zbóż były na wysokim poziomie pomimo, że ich produkcja była o 9,2% niższa w stosunku do roku poprzedniego, rekompensowały ją zapasy. Na niską produkcję wpłynęły mniejszy areał zasiewów i niekorzystne warunki

¹ Dr inż., Katedra Ekonomiki Rolnictwa i Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych SGGW, ul. Nowoursynowska 166, 02-787 Warszawa, tel. (0-22) 59 34 103, e-mail: elzbieta_kacperska@sggw.pl

agroklimatyczne. W 2005 r. zużycie krajowe wyniosło 27 mln ton, i po raz kolejny uległ zwiększeniu eksport z 141 tys. ton w 2003 r. do 1,4 mln ton w 2005 r. Zmniejszeniu uległy zapasy. W 2006 r. prognozowane są mniejsze zbiory zbóż i spadek eksportu przy wzroście importu (tab. 1).

Tabela 1. Bilans zbóż ogółem (tys. ton)

Table 1. General corn balance (thousand tonnes)

Pozycja bilansu	2003	2004	2005	2006 prognoza	2006/05, %
Zapasy początkowe	2603	743	4654	3490	75,0
Produkcja	23347	29561	26846	26320	98,0
Zasoby krajowe	25949	30305	31499	29810	94,6
Import	1077	1027	448	1245	277,9
Ogółem zasoby	27026	31331	31947	31055	97,2
Zużycie krajowe	26141	25940	27048	28023	103,6
Eksport	141	738	1410	870	61,7
Zapasy końcowe	743	4654	3490	2162	61,9

Źródło: [Rynek... 2006]

Czynniki wpływające na polski handel zagraniczny zbożem i produktami jego przetwórstwa

Na polski handel zagraniczny zbożami i produktami jego przetwórstwa mają wpływ następujące czynniki: czynniki podażyowo-popytowe, ceny zbóż, kurs walutowy, stawki frachtowe, wewnątrz-unijna organizacja handlu a w ostatnim czasie restrykcje ze strony Rosji.

Światowa produkcja w 2005 r. jak podaje Departament Rolny USA wynosiła 2008,45 mln ton i była wyższa od średniej z ostatnich 5 lat, co wskazywało na nadmierną podaż zbóż [Analiza...2006]. Globalne zbiory pszenicy miękkiej w 2004 r. osiągnęły rekordową ilość 623,8 mln ton i były o niecałe 13% wyższe od zbiorów w roku poprzednim, w 2005 roku zmniejszyły się o 9,98 mln ton do 616,77 mln ton. Nadwyżka podaży zbóż wpłynęła znacząco na obniżenie ich cen na rynku światowym. Średnie miesięczne ceny pszenicy miękkiej w 2003 r. do pierwszej połowy 2004 r. utrzymywały się na wysokim poziomie osiągając około 160 USD/t następnie uległy tendencji spadkowej do 138 USD/t i po wzroście do 155 USD/t w marcu 2005 r. uległy spadkowi. Od września 2005 r. średnie miesięczne ceny pszenicy rosły do marca 2006 r., jednak były one niższe od cen uzyskiwanych w poprzednich sezonach [Analiza...2006]. Wyniki krajowej podaży zbóż scharakteryzowano w powyższym punkcie, należy jednak wspomnieć, iż w latach 2004 – 2005 kształtowała się ona na wysokim poziomie dzięki dużym zapasom początkowym (tab. 1).

Na wyniki handlu zagranicznego ma wpływ kurs walutowy. W okresie maja 2004 - 2005 duży wpływ na handel miała aprecjacja złotówki względem euro i dolara amerykańskiego. W odniesieniu do zbóż istotniejszy był kurs względem euro, gdyż po akcesji

zwiększyły się obroty z państwami Unii Europejskiej. Udział Unii w eksporcie zbóż i ich przetworów osiągnął w ujęciu wartościowym 74% ogółu eksportu tej grupy a w imporcie 90% w 2005 r. W 2005 r. nastąpiła deprecjacja złotówki względem euro, to spowodowało osłabienie złotego i polepszenie warunków eksportu, jednak od września 2005 r. złotówka zaczęła się ponownie umacniać wobec euro, a to pogorszyło warunki eksportu i polepszyło warunki importu.

Kolejnym czynnikiem wpływającym na handel zagraniczny był poziom stawki frachtowej. Stawki frachtowe istotnie wpływają na handel zbożem a zbyt wysokie – jak obserwowano w 2004 mogą znacznie ograniczyć wymianę handlową. Wskaźnikiem tendencji na międzynarodowych rynkach żeglugowych jest notowany na Londyńskiej Giełdzie Terminowej Bałtycki Indeks Frachtowy (BDI). Jest on kalkulowany na podstawie kilkunastu reprezentacyjnych tras, mających największe znaczenie w światowym transporcie morskim a jego poziom odzwierciedla tendencje cen przewozów. W przypadku handlu zbożem przydatny jest wskaźnik dla stawek przewozów statkami panama [Polski... 2005]. Od 1995 r. BDI wahał się w granicach 1000 –2000 punktów, natomiast w ostatnich latach nastąpił jego znaczny wzrost. W 2004 r. odnotowano rekordowy poziom BDI ponad 6000 punktów, co było efektem ograniczenia zapotrzebowania importowego ze strony Chin na surowce. W 2005 r. obserwowano spadek poziomu BDI do 1749 punktów, co było rezultatem redukcji importu żelaza, węgla i zwiększeniem podaży statków a następnie jego powolny wzrost do 3000 punktów.

Integracja Polski z Unia Europejską jest kolejnym czynnikiem wpływającym na zmiany organizacji handlu zbożami i jego obroty. Włączenie Polski do Unii Europejskiej spowodowało włączenie nas do wspólnej taryfy celnej, do wspólnego rynku oraz wspólnej polityki rolnej. Spowodowało to istotne zmiany w organizacji rynków rolnych, w tym zbóż oraz w ich handlu zagranicznym. Na rynku zbóż obowiązują przepisy unijne, najważniejsze z nich to:

1. Rozporządzenie Rady (WE) nr 1784/2003 z 29 września 2003 r. w sprawie wspólnej organizacji rynku zbóż,
2. Rozporządzenie Komisji (WE) nr 1342/2003 ustalające zasady stosowania systemu pozwoleń na przywóz i wywóz zbóż i ryżu,
3. Rozporządzenie Komisji (WE) nr 1518/95 ustanawiające zasady stosowania rozporządzeń Komisji w zakresie systemu przywozu i wywozu produktów przetworzonych na bazie zbóż i ryżu oraz zasady stosowania systemu pozwoleń na wywóz i przywóz zbóż i ryżu.

4. Rozporządzenie Komisji (WE) nr 1517/95 ustanawiające zasady stosowania rozporządzenia Komisji w odniesieniu do mieszanek paszowych pochodzenia zbożowego i zasady stosowania systemu pozwoleń przywozu i wywozu zbóż i ryżu,
5. Rozporządzenie Komisji (WE) nr 1501/95 ustanawiające zasady w sprawie przyznawania refundacji wywozowych do zbóż oraz środków podejmowanych w przypadku występowania zakłóceń na rynku zbóż,
6. Rozporządzenie Komisji (EWG) nr 1680/78 w sprawie dostosowania refundacji wywozowych do słodu.

W ramach mechanizmów obowiązujących w UE, każdy przedsiębiorca pragnący dokonywać obrotów handlowych z zagranicą musi zarejestrować się w Centralnym Rejestrze Przedsiębiorców ARR. W obrotach handlowych z krajami trzecimi są wymagane pozwolenia w przypadku przywozu i wywozu. Pozwolenia są wydawane przez państwa członkowskie, każdemu wnioskodawcy po wniesieniu przez niego zabezpieczenia. W przypadku przywozu pozwolenia są wymagane przy przywozie każdej ilości zbóż w ramach kontyngentów taryfowych, jak też bez preferencji (są odstępstwa, jeśli ilości są niewielkie i nie mają znacznego wpływu na podaż na rynku). Wnioski o pozwolenie przywozu składa się w ARR w terminach ustalonych przez KE [Handel... 2006] Wraz z wnioskiem należy wpłacić zabezpieczenia dla przywozu w wysokości 1 euro/t w przypadku przywozu poza kontyngentem jeśli wysokość stawki celnej nie została ustalona w dniu złożenia wniosku, gdy stawka została ustalona zabezpieczenie wynosi od 15 euro/t do 0,5 euro/t w zależności od rodzaju produktów i kraju pochodzenia. Zabezpieczenie musi być dostępne dla ARR w dniu złożenia wniosku do godz. 13⁰⁰. Pozwolenia są wydawane przez ARR, gdy dotyczą przywozu zbóż poza kontyngentem, natomiast w ramach kontyngentu wydaje KE. Pozwolenia są ważne na terenie całej Unii od 45 dni do 4 miesięcy po zakończeniu miesiąca, w którym wydano pozwolenie. Po dokonaniu importu ostemplowane przez urzędy celne pozwolenie należy zwrócić do ARR w terminie 2 miesięcy, co umożliwia odbiór zabezpieczenia.

Przy wywozie zbóż obowiązują podobne zasady. W tym przypadku należy również wystąpić o pozwolenie. Wraz z wnioskiem należy wnieść kwotę zabezpieczenia w wysokości 5 euro/t przy wywozie produktów zbożowych bez refundacji i 20 euro/t z refundacją. Pozwolenia są wydawane przez ARR. Po dokonaniu wywozu przedsiębiorca jest zobowiązany zwrócić potwierdzone przez służby celne pozwolenie. Po dokonaniu wywozu przedsiębiorca może ubiegać się o wypłatę refundacji wywozowej zgodnie z ogólnymi zasadami handlu zagranicznego [Handel... 2006].

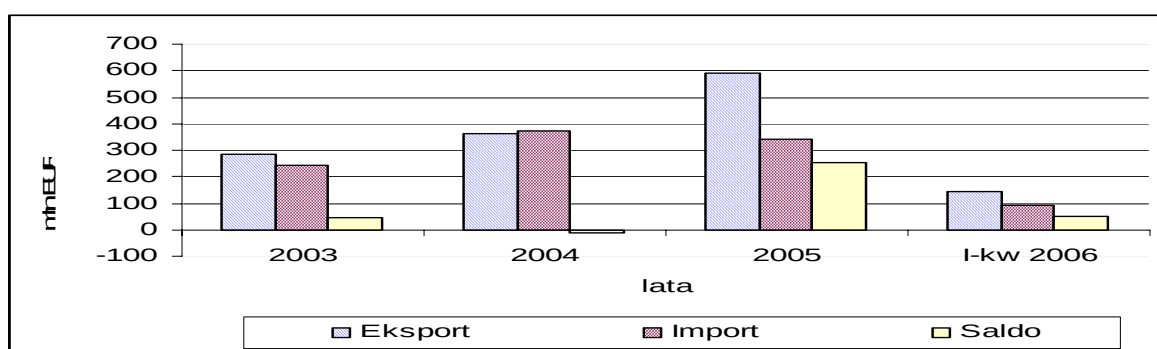
Sprzedaż zbóż na rynku wspólnotowym jest regulowana przez Rozporządzenie Komisji (EWG) nr 2131/93. W ramach sprzedaży na rynek wewnętrzny UE odbywa się to w formie przetargu, minimalna ilość zbóż wynosi 20 ton dla każdego magazynu interwencyjnego. W przypadku sprzedaży zbóż z zapasów interwencyjnych na eksport wymagane jest posiadanie pozwolenia na wywóz, minimalna ilość wywozu wynosi 500 ton.

Istotnym czynnikiem ograniczającym handel zbożami było wprowadzenie przez Rosję restrykcji dotyczących importu produktów pochodzenia roślinnego z Polski, w tym zbóż. Restrykcje te w przypadku zbóż nie były drastyczne, gdyż Rosja miała niewielki udział w eksporcie.

Handel zagraniczny na rynku zbóż i produktów jego przetwórstwa

Handel zagraniczny na rynku zbóż wykazywał tendencję wzrostową i w badanym okresie poza 2004 r. wykazywał dodatnie saldo obrotów, które w 2005 r. wynosiło 251 mln euro (rys. 1). W latach 2003-2005 nastąpił ponad dwukrotny wzrost eksportu zbóż i produktów ich przetwórstwa z 740,0 tys. ton do 1635,2 tys. ton. W I kwartale 2006 tendencja wzrostowa została utrzymana wolumen eksportu wzrósł ponad dwukrotnie w stosunku do analogicznego okresu z roku poprzedniego, osiągając wartość 145,2 mln euro. Średnioroczny udział tej grupy w eksporcie artykułów rolno-spożywczych wynosił 7,5% a w imporcie 7,2% (tab. 2).

W ujęciu wartościowym eksport zbóż i ich przetworów zwiększył się o 64% w latach 2003-2005, a w I kwartale 2006 o 42%. W strukturze towarowej w badanym okresie dominowały produkty przetworzone, ich łączny udział stanowił średnio około 80%, w tym produkty wysoko-przetworzone posiadały dominującą pozycję (tab. 2).



Rysunek 1. Polski handel zagraniczny zbożem i produktami jego przetwórstwa w okresie od roku 2003 do I kwartału 2006 (w mln EUR)

Figure 1. Polish foreign trade in cereals and cereal products between 2003 and the 1st quarter of 2006 (million EUR)

Źródło: opracowanie własne na podstawie: [Polski... 2006, Analiza... 2006]

Import zbóż i produktów jego przetwórstwa w okresie 2003-2005 utrzymywał się na poziomie około 1,0 mln ton. W ujęciu wartościowym import zbóż po wzroście wartości w 2004 r. do 374,1 mln euro, zmniejszył się w kolejnym roku o 8,7 p.p. (tab. 2).

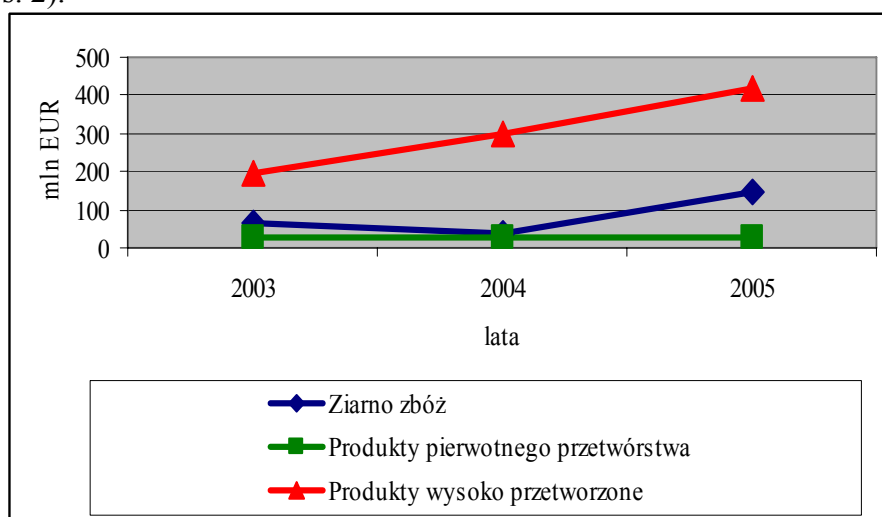
Tabela 2. Handel zagraniczny zbożami i produktami przetwórstwa zbóż w latach 2003- I kwartał 2006 (w mln EUR)

Table 2. Foreign trade in corn and its preserves from 2003 to the 1st quarter of 2006 (mln EUR)

Pozycja kalkulacyjna	Eksport				Import			
	2003	2004	2005	I-kw 2006	2003	2004	2005	I-kw 2006
Obróty handlowe	w mln EUR				w mln EUR			
Ziarno zbóż	64,7	36,2	146,7	31,5	106,5	180,5	116,0	32,3
Produkty pierwotnego przetwórstwa	26,8	28,5	29,5	8,1	80,3	101,4	103,5	24,7
Produkty wysoko przetworzone	195,0	296,3	416,0	105,6	55,2	92,2	121,9	36,1
Razem zboża i ich przetwórstwo	286,5	361,0	592,2	145,2	242,0	374,1	341,4	93,1
Struktura towarowa handlu zbóż	w %				w %			
Ziarno zbóż	22,6	10,0	24,8	21,7	44,0	48,2	34,0	34,7
Produkty pierwotnego przetwórstwa	9,4	7,9	5,0	5,6	33,2	27,1	30,3	26,5
Produkty wysoko przetworzone	68,1	82,1	70,2	72,7	22,8	24,6	35,7	38,8
Razem zboża i ich przetwórstwo	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Dynamika handlu	w %				w %			
Wzrost/spadek, rok do roku	100,0	126,0	164,0	142,6	100,0	154,6	91,3	97,8
Udział zbóż i ich przetworów w polskim handlu zagranicznym artykułami rolno-spożywczymi	w %				w %			
	7,2	6,9	8,4	7,5	6,8	8,5	6,3	6,1

Źródło: opracowanie własne na podstawie: [Polski... 2006, Analiza... 2006]

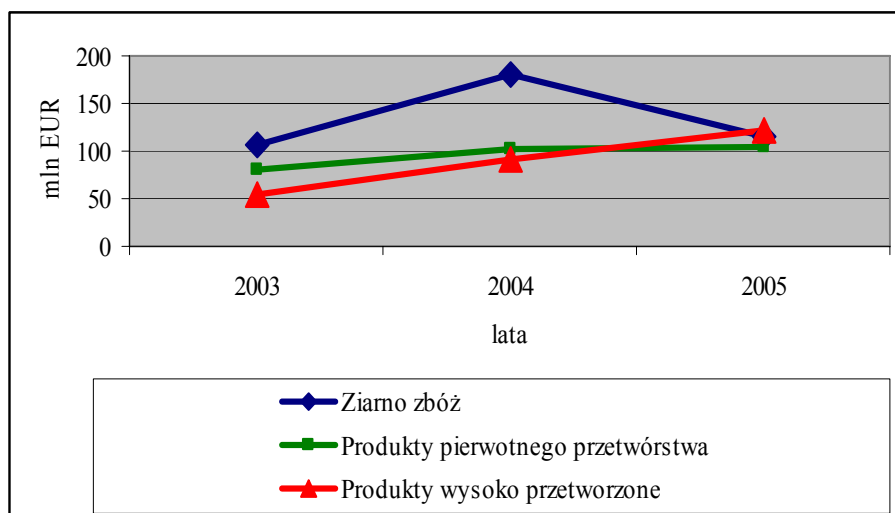
W strukturze polskiego eksportu zbóż w latach 2003 –2005 wszystkie grupy towarowe wykazywały tendencję wzrostową. Dominującą pozycję posiadały produkty wysoko-przetworzone z wartością sprzedaży 416 mln euro. Również eksport ziarna zbóż wykazywał tendencję wzrostową, a po integracji Polski z państwami Unii Europejskiej jego sprzedaż zwiększyła się 4-krotnie wskutek nadwyżki podaży na polskim rynku po zbiorach w 2004 i 2005 r. (rys. 2).



Rysunek 2. Struktura polskiego eksportu zbóż i ich przetworów w latach 2003-2005 w mln EUR

Figure 2. Structure of Polish exports of cereals and cereal products in 2003 through 2005, million EUR

Źródło: jak rys. 1.



Rysunek 3. Struktura polskiego importu zbóż i ich przetworów w latach 2003-2005 w mln EUR
 Figure 3. Structure of Polish imports of cereals and cereal products in 2003 through 2005, million EUR *Źródło: jak rys. 1.*

W strukturze importu największy udział w tej grupie stanowiło ziarno zbóż z tendencją spadkową. W 2005 r. zakupiono 1070,4 tys. ton ziarna zbóż o wartości 116 mln euro. Ozaledwie 6 mln euro więcej zaimportowano produktów wysoko-przetworzonych pochodzenie zbożowego, co stanowiło 36% całości importu tej grupy (tab. 2 i rys 3). W I kwartale 2006 import zbóż uległ zmniejszeniu o 2,1 mln euro w porównaniu do analogicznego okresu z roku poprzedniego osiągając wartość 93,1 mln euro.

Tendencje w handlu zagranicznym ziarna zbóż

Rok 2004 r. był kolejnym rokiem, gdzie w polskim handlu zagranicznym ziarnem zbóż nastąpił znaczny wzrost importu, będący skutkiem niskich zbiorów w 2003 r., przy jednoczesnym wysokim (o 50%) spadku eksportu. W efekcie ponad 3-krotnie pogłębił się ujemny bilans polskiej wymiany handlowej ziarna zbóż do minus 140,63 mln euro. W 2005 r. saldo obrotów ziarnem zbóż zdecydowanie poprawiło się, wskutek znacznego wzrostu eksportu będącego efektem nadwyżki podaży ziarna zbóż po zbiorach w 2004 i 2005 r. i zmniejszonego wolumenu importu o 41% (rys. 2 i 3). W I kwartale 2006 r. odnotowano znaczny wzrost eksportu ziarna zbóż, wartość jego sprzedaży wynosiła 31,5 mln euro i było o ponad 3-krotnie wyższa w stosunku do roku poprzedniego.

W analizowanym okresie największy udział w strukturze towarowej eksportu miała pszenica i mieszanka żyta z pszenicą. Udział tej grupy w strukturze eksportu ziarna zbóż charakteryzował się tendencją malejącą (w ujęciu wartościowym 96% w 2003 r. poprzez 58,8% w 2004 r. do 30,6% w 2005% i ujęciu ilościowym w 2003 r. 97,4%, w 2004 r. 66,3%, w 2005 r. 32,9%). W I kwartale 2006 r. pszenica i jej mieszanka z żytem również zajmowała najwyższą pozycję w ujęciu wartościowym 37% a w ilościowym 42,5%. Głównymi jej odbiorcami w badanym okresie była Algieria (55% ilości w 2004 r., 40% w 2005 r. i 60% w I kw. 2006 r.).

W latach 2004-2005 na drugiej pozycji w eksporcie ziaren zbóż było żyto. W 2005 r. sprzedano go 346,9 tys. ton za 35,1 mln euro. Głównymi odbiorcami w analizowanym okresie były: Hiszpania (27% w 2004 r., 32% w 2005 r., 22% w I kw. 2006 r.), Holandia (25% w 2004 r., 29% w 2005 r., i 16% w I kw. 2006 r.), Niemcy (8% w 2004 r., 22% w 2005 r., i 17% w I kw. 2006 r.). Do 2005 r. pszenica i żyto stanowiły około 90% w strukturze towarowej eksportu ziarna zbóż, natomiast w 2005 nastąpił wzrost ilości eksportowanego ziarna kukurydzy, jęczmienia i owsa. Głównymi odbiorcami kukurydzy były Niemcy (47% w analizowanym okresie), Portugalia, Hiszpania, Dania i Litwa. Jęczmień sprzedawano do Hiszpanii, Niemiec, Holandii i Danii. Udział najważniejszych zbóż w polskim handlu zagranicznym w 2005 r. przedstawia rysunek 4 i tabela 3.

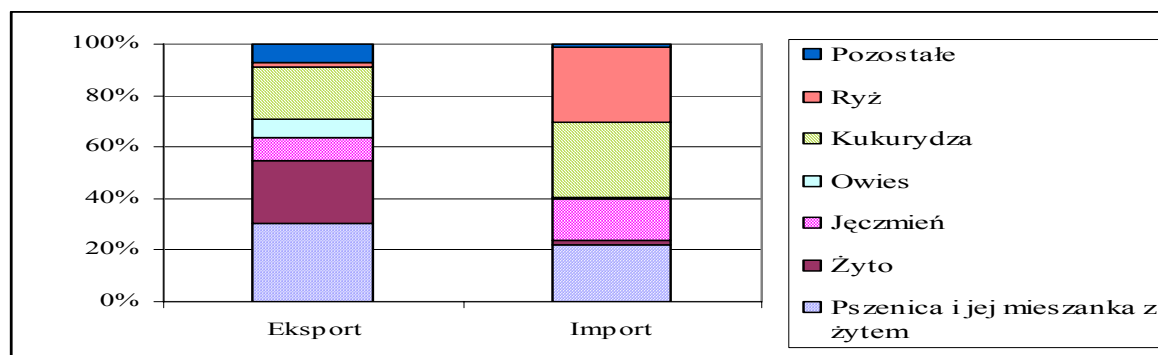
Tabela 3. Eksport najważniejszych gatunków zbóż z Polski w okresie 2004 - I kw 2006

Table 3. Polish exports of the most important cereals, 2004 through the 1st quarter of 2006

Gatunki zbóż	Eksport w mln EUR				Eksport w tys. ton			
	2003	2004	2005	I kw. 2006	2003	2004	2005	I kw. 2006
Pszenica i jej mieszanka z żytem	62,1	21,3	44,9	11,7	559,8	191,8	445,2	95,5
Żyto	1,2	10,5	35,1	2,7	10,0	80,9	346,9	13,6
Jęczmień	0,0	0,0	13,4	1,2	0,0	0,1	112,7	2,6
Owies	0,2	0,1	10,4	2,1	2,4	1,2	93,8	16,7
Kukurydza	0,3	1,7	30,2	11,4	0,2	9,8	255,0	83,7
Ryż	0,5	1,8	2,4	0,5	1,4	3,7	6,7	1,8
Pozostałe (sorgo, gryka, proso i inne)	0,4	0,7	10,3	1,9	1,1	1,8	94,1	11,0
Razem	64,74	36,2	146,7	31,5	574,96	289,2	1354,4	225,0

Źródło: [Polski... 2006, Analiza... 2006]

W imporcie ziarna zbóż do Polski dominują pszenica i mieszanka żyta z pszenicą, jęczmień i kukurydza. Wartość importu do 2004 r. była rosnąca, jednak po dobrych zbiorach w Polsce w latach 2004 i 2005 import zmniejszył się o 349 tys. ton. Głównymi dostawcami pszenicy na rynek Polski były w analizowanym okresie Czechy, Słowacja, Niemcy Kazachstan i Węgry. Jęczmień sprowadzaliśmy głównie z Czech, Danii, Słowacji a kukurydzę ze Słowacji, Węgier, Francji, Czech i Niemiec.



Rysunek 4. Udział najważniejszych gatunków zbóż w polskim handlu zagranicznym w 2005 r. w %

Figure 4. Share of the most important cereals in Polish foreign trade in 2005 (%)

Źródło: jak w rys. 2.

Tendencje w handlu zagranicznym na rynku przetworzonych produktów zbożowych

W analizowanym okresie przetworzone produkty zbożowe stanowiły dominującą pozycję w polskim eksporcie (około 80% ogółu eksportu tej grupy) i około 50% w imporcie. Przetworzone produkty zbożowe są dzielone na dwie grupy: produkty pierwotnego przetwórstwa zbóż i wysoko przetworzone. Produkty pierwotnego przetwórstwa, do których zaliczamy: mąki, kasze, płatki, słód, gluten, otręby, śruty, skrobie itp. charakteryzowały się powolnie rosnącą tendencją w eksporcie i imporcie. Ich udział w eksporcie stanowił w 2003 r. 9,4% a w 2005 r. 5,0%, zaś w imporcie średnio ponad 30% w badanym okresie. Saldo obrotów w latach 2003-I kw. 2006 było ujemne z tendencją malejącą.

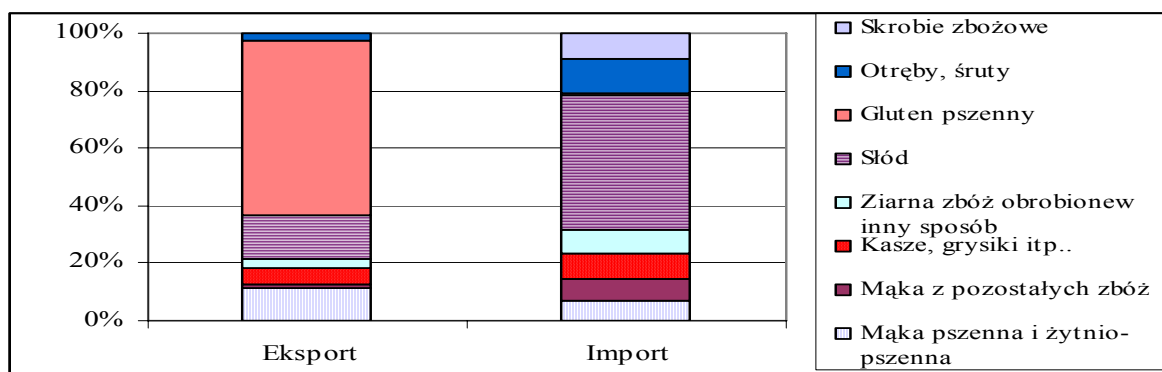
W strukturze towarowej eksportu produktów pierwotnego przetwórstwa zbóż w analizowanym okresie dominowały: gluten a po nim słód oraz mąka pszenna i żytnio-pszenna (rys. 5). Udział wyżej wymienionych produktów w eksporcie tej grupy wynosił około 94% w 2003 r. w ujęciu wartościowym i ilościowym i zmniejszył się do 87% w ujęciu wartościowym i 76% w ujęciu ilościowym. W 2005 r. odnotowano wzrost wartości eksportu produktów pierwotnego przetwórstwa poza słodem, którego wyeksportowana ilość zmniejszyła się o blisko 50%. W I kw. 2006 r. zaobserwowano wzrost eksportu o 0,6 mln euro w odniesieniu do analogicznego okresu roku poprzedniego (tab. 4)

Tabela 4. Eksport produktów pierwotnego przetwórstwa zbóż w okresie 2004- I kwartał 2006
Table 4. Exports of products of primary cereal processing in 2004 through the 1st quarter of 2006

Produkty pierwotnego przetwórstwa zbóż	Eksport w mln EUR					Eksport w tys. ton		
	2004	2005	Dynamika 2004=100	Udział w %	I kw. 2006	2004	2005	I kw. 2006
Mąka pszenna i żytnio-pszenna	1,5	3,3	220	11,2	1,0	7,1	17,0	4,6
Mąka z pozostałych zbóż	0,1	0,4	400	1,4	0,2	0,2	1,9	1,1
Kasze, grysiki i granulki zbożowe	1,0	1,7	170	5,8	0,5	2,3	5,1	1,4
Ziarna zbóż obrobione inaczej jw	0,1	1,0	1000	3,4	0,1	0,6	5,8	0,2
Słód palony bądź nie	9,2	4,4	48	14,9	0,9	35,6	18,4	4,2
Gluten pszenny suszony bądź nie	16,2	17,9	110	60,7	5,0	23,2	27,0	7,7
Otręby, śruta i inne pozostałości	0,3	0,7	233	2,4	0,3	3,5	6,8	2,3
Skrobie zbożowe	0,03	0,05	167	0,2	0,01	0,01	0,1	0,02
Razem	28,5	29,5	104	100	8,1	72,5	82,0	21,5

Źródło: [Polski... 2006, Analiza... 2006] i obliczenia własne.

Głównymi odbiorcami glutenu były USA (ponad 60%), Norwegia, Tajlandia, Węgry, Rosja. Słód w ponad 90% sprzedawano do Rosji do 2004 r., w 2005 r. sprzedano tam 75% ogółu eksportowanego słodu, jednak wprowadzony zakaz importu spowodował spadek wywozu. W I kwartale 2006 r. 95% wyeksportowanego słodu trafiło na rynek niemiecki. Mąkę sprzedawano głównie do Niemiec (68% wolumenu w 2005 r. i 88% w I kw. 2006 r.), Indonezji, Białorusi.

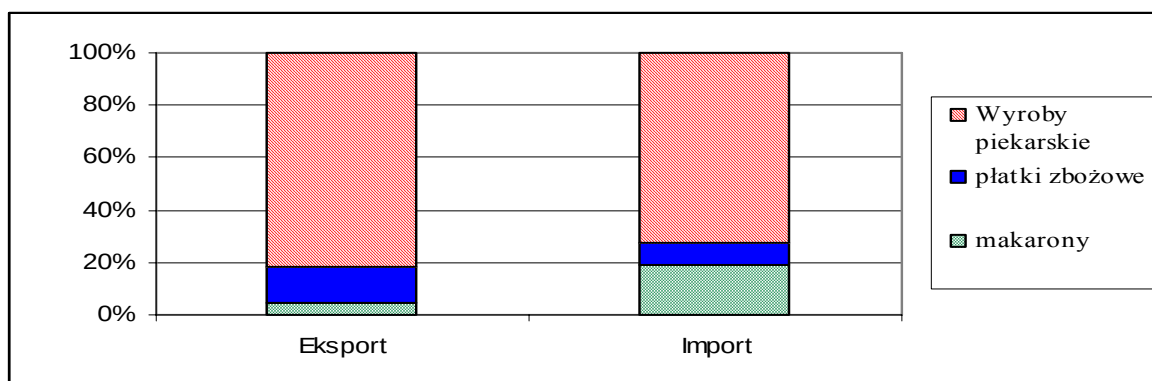


Rysunek 5. Struktura handlu zagranicznego produktów pierwotnego przetwórstwa zbóż w 2005 r.

Figure 5. Structure of foreign trade in products of primary cereal processing in 2005

Źródło: jak rys. 2.

Struktura importu produktów pierwotnego przetwórstwa zbóż jest bardziej zróżnicowana (rys. 5). Dominującą pozycję w imporcie (40% w ujęciu ilościowym) zajmuje słód, którego wolumen kształtował się na poziomie 180 tys. ton w analizowanym okresie. Słód sprowadzano do Polski z Czech (ponad 50% w ujęciu ilościowym w analizowanym okresie), Słowacji, Niemiec. Na drugiej pozycji w polskim imporcie znajdują się kasze, grysiki i granulki zbożowe z tendencją rosnącą. Sprowadzanie głównie z Węgier (36%), Francji i Włoch. Znaczący udział miały też mąka pszenna i żytnio-pszenna, których wolumen importu w 2005 r. wynosił 35,6 tys. ton, sprowadzana głównie z Niemiec, Czech, Francji, Estonii [Więcej w: Polski... 2006].



Rysunek 6. Struktura handlu zagranicznego wysoko-przetworzonych produktów zbożowych w 2005 r.

Figure 6. Structure of foreign trade in highly processed cereal products in 2005

Źródło: jak rys. 2.

Drugą grupę wśród przetworzonych produktów zbożowych zdecydowanie ważniejszą (w wolumenie eksportu) stanowią produkty wysoko przetworzone, do których zaliczamy: ciasto makaronowe np. spaghetti, makaron, kuskus, jak też gotowane i nadziewane (mięsem i innymi substancjami), przetwory spożywcze otrzymywane przez spęcznie lub prażenie zbóż lub produktów zbożowych, chleb, bułki, pieczywo cukiernicze, ciasta i ciastka, herbatniki i inne wyroby piekarskie.

Bilans obrotów handlowych wysoko przetworzonych produktów zbożowych w latach 2003-2005 i w I kwartale 2006 r. był dodatni z tendencją rosnącą, osiągając wartość 294,1 mln euro na koniec 2005 r. W tej grupie produktów największy udział w eksporcie stanowią wyroby piekarskie (79% w ujęciu ilościowym i ponad 80% w ujęciu wartościowym w badanym okresie), których wartość eksportu wzrosła ponad 2,2 krotnie z 148,4 mln euro w 2003 r. do 339,7 mln euro w 2005 r. W I kwartale 2006 r. wartość eksportu była prawie 20 mln euro wyższa w porównaniu do roku poprzedniego. Wyroby te sprzedawano głównie do Niemiec, Czech, na Węgry, do Rosji i na Słowację.

Około 14% udział w eksporcie wysoko przetworzonych produktów zbożowych w analizowanym okresie posiadały przetwory spożywcze. Eksport przetworów spożywczych charakteryzował się tendencją rosnącą a wartość eksportu wzrosła z 31,3 mln euro w 2003 r. do 57,5 mln euro w 2005 r. (tab. 5). W I kwartale 2006 r. wartość sprzedanych za granicę produktów spożywczych była o 2,3 mln euro wyższa w stosunku do I kwartału 2005 r. Wśród odbiorców płatków zbożowych, ziarna prażonego lub spęczniałego były: Niemcy, Turcja, Czechy, Węgry, Rosja. Najmniejszy udział w grupie produktów wysoko-przetworzonych zajmowało ciasto makaronowe i jego wyroby. Głównymi jego nabywcami były Wielka Brytania, Niemcy, USA, Ukraina.

Tabela 5. Eksport wysoko-przetworzonych produktów zbożowych w latach 2004- I kwartał 2006

Table 5. Export of highly processed cereal products in 2004 through the 1st quarter of 2006

Wysoko-przetworzone produkty zbożowe	Eksport w mln EUR						Eksport w tys. ton			
	2003	2004	2005	Dynamika 2004=100	Udział w %	I kw. 2006	2003	2004	2005	I kw. 2006
Ciasto makaronowe, spaghetti, makaron, kuskus	15,3	17,2	18,9	110	4,5	3,3	5,9	8,1	8,4	1,8
Przetwory spożywcze otrzymane przez prażenie ziarna i spęcznienie	31,3	40,5	57,5	142	13,8	15,1	19,6	22,6	32,7	9,2
Chleb, bułki, pieczywo i wyroby piekarskie	148,4	238,6	339,7	142	81,7	87,1	84,9	125,9	157,8	41,2
Razem	195,0	296,3	416,0	140	100,0	43,0	110,4	156,7	198,8	52,3

Źródło: jak w tabeli 3.

Dominującą pozycją w imporcie do Polski wśród produktów wysoko przetworzonych zajmowały wyroby piekarskie. Ich udział w analizowanym okresie wahał się w granicach od 56% do 63% w ujęciu ilościowym. Wyroby te charakteryzowały się najwyższą dynamiką wzrostu importu. Sprowadzano je głównie z Niemiec, Włoch, Czech i Bułgarii. Ciasto makaronowe i jego wyroby plasowały się na drugiej pozycji w imporcie, ich udział wynosił około 20% z tendencją rosnącą. Sprowadzano je głównie z: Włoch, Wietnamu, Czech i Grecji. Płatki zbożowe stanowiły około 9% w imporcie w 2005 r. z tendencją rosnącą w analizowanym okresie.

Wnioski

Z analizy handlu zagranicznego zbóż i ich produktów można wyciągnąć następujące wnioski:

1. W latach 2004 –2005 r. na polskim rynku zbóż występowała nadwyżka podaży, będąca wynikiem wysokich zbiorów i zapasów.
2. Handel zagraniczny na rynku zbóż charakteryzował się tendencją wzrostową i w 2005 r. osiągnął dodatnie saldo obrotów.
3. W strukturze towarowej zbóż i produktów jego przetwórstwa największy udział zarówno w eksporcie jak też w imporcie miały wysoko przetworzone produkty a następnie ziarna zbóż.
4. Po integracji Polski z Unią Europejską państwa Unii stały się głównymi odbiorcami polskich zbóż i produktów zbożowych. W 2005 r. ich udział w strukturze geograficznej eksportu wynosił 74% i analogicznie importu 90%. Saldo wymiany z UE-24 zbóż i produktów ich przetwórstwa uległo poprawie z minus 43 mld euro do plus 130 mln euro w 2005 r.
5. Wśród czynników wpływających na handel zagraniczny na rynku zbóż należy wymienić: globalną podaż i popyt, krajowe zasoby, ceny, kurs walutowy i zmiany organizacji handlu wynikające z integracji z Unią Europejską.

Nie można udzielić jednoznacznej odpowiedzi na postawione we wstępie pytanie, czy obserwowany wzrost eksportu zbóż i ich przetworów po integracji z UE, spadek importu oraz utrzymujące się dodatnie saldo wymiany są efektem integracji, czy też innych czynników. Z analizy wynika, że zarówno ceny i sytuacja podażowa wpłynęły na znaczący wzrost eksportu zbóż i produktów ich przetwórstwa jak i włączenie Polski do wspólnego rynku UE i wynikające z tego efekty kreacji i przesunięcia handlu.

Literatura

Analiza polskiego handlu zagranicznego w pierwszym kwartale 2006. (2006) FAPA/FAMMU Warszawa.
Handel zagraniczny produktami rolno-spożywczymi. Stan i perspektywy., Analizy rynkowe. (2006) Nr 23. IERiGŻ, Warszawa.
Handel zagraniczny na rynku zbóż, ryżu i nasion. (2006). www.arr.gov.pl
Polski handel zagraniczny artykułami rolno-spożywczymi w 2003 r. (2004) FAPA/FAMU, Warszawa.
Polski handel zagraniczny artykułami rolno-spożywczymi w 2004 r., (2005) FAPA/FAMMU, Warszawa.
Polski handel zagraniczny artykułami rolno-spożywczymi w 2005 r., (2006) FAPA/FAMMU, Warszawa.
Rynek zbóż. Stan i perspektywy. Analizy rynkowe. (2006) IERiGŻ-PIB, ARR, MRiRW, Nr 30, Warszawa.

Abstract. The paper presents an analysis of Polish foreign trade in cereals and cereal products in 2003 through the first quarter of 2006, including breakdown by product and geographical destination as well as trade conditions after the Polish accession to the European Union. In the years 2003 through 2005 cereals and cereal products amounted to 7.5% of the total agro-food export value, and 7.2% of imports. Value of cereal exports increased through time. Moreover, 70% of exports represented highly processed cereal products.

Key words: foreign trade, corn, trends, the European Union

PROGNOZY POLSKIEGO RUCHU TURYSTYCZNEGO NA TLE TRENDÓW EUROPEJSKICH I ŚWIATOWYCH

PROGNOSIS OF TOURISTIC TRAFFIC IN POLAND ON THE BACKGROUND OF TREND'S IN THE EUROPEAN AND WORLD TOURISM

Synopsis: Zaprezentowano prognozy ruchu turystycznego do roku 2010 uwzględniając przyjazdy turystów do Polski, ze szczególnym uwzględnieniem przyjazdów turystów z krajów Unii Europejskiej w latach 1994-2005. Przedstawiono także wpływy z tytułu przyjazdów cudzoziemców w tych latach wraz z prognozą do 2010 roku. Przeanalizowano wyjazdy zagraniczne Polaków. W artykule poddano też analizie dane pochodzące z badań prowadzonych w Instytucie Turystyki w 2005 roku. Przedstawiono również ogólne trendy w turystyce europejskiej i światowej.

Słowa kluczowe: turystyka, Unia Europejska, prognoza, trend

Wstęp

Turystyka stanowi kluczowy i zarazem priorytetowy składnik rozwoju każdego regionu w danym kraju. Na świecie turystyka jest czwartym co do wielkości sektorem gospodarki, który rośnie w tempie 9% rocznie. W Polsce nadal jest niedocenioną branżą gospodarki, mimo że w 2004 roku wydatki cudzoziemców poniesione na terenie naszego kraju wzrosły znowu. Według szacunków Izby Turystyki w 2004 roku wpływy te wynosiły około 5 mld USD. Budżety niektórych państw w Unii Europejskiej (np. Portugalia) są w dalszym ciągu uzależnione od wpływów z turystyki. Kraje te rozwinęły już zaawansowaną infrastrukturę turystyczną i z roku na rok zwiększają nakłady na promocję [Skiba 2004].

Wszelkie zmiany w tendencjach ruchu turystycznego, oczekiwaniach turystów, pojawiających się wymaganiach co do formy wyjazdu turystycznego to niewątpliwie następstwo przeobrażeń stylu i warunków życia oraz modeli konsumpcji. Nowe warunki wpływają na zmianę form i rodzajów ruchu turystycznego. „Analizując skutki powstania Unii Gospodarczo-Walutowej oraz wprowadzenia euro dla turystów warto wskazać, że ich efektem są pewne zmiany w strukturze aktywności turystycznej Europejczyków. Jako przykład można podać wzrost zainteresowaniami usługami turystycznymi polegającymi na odwiedzeniu kilku krajów w czasie jednej podróży zagranicznej oraz wzrost podróży samodzielnie organizowanych przez turystów” [Alejziak 2003].

¹Dr, Katedra Ekonomiki i Organizacji Gospodarstw Rolniczych SGGW, ul. Nowoursynowska 166, 02-787 Warszawa, email: katarzyna_karbowskiak@sggw.pl

Turystyka to dziedzina gospodarki, która narażona jest na oddziaływanie wielu czynników, np.: terroryzm, wojna w Iraku, różnego rodzaju epidemie czy klęski żywiołowe. Mimo tego turystyka cały czas rozwija się wykorzystując szereg nowych elementów wpływających na ten rozwój, np.: wprowadzanie nowych technologii, szeroko zakrojone restrukturyzacje, unowocześnienie technik marketingowych, rozwój tanich linii lotniczych. Te czynniki powodują, iż można optymistycznie przyglądać się zmianom, jakie w tej branży zachodzą. Celem tego opracowania jest wskazanie, jakie są główne trendy w turystyce światowej i europejskiej oraz jak na tym tle prezentuje się polski ruch turystyczny. Dla zobrazowania tej sytuacji przedstawiono przyjazdy cudzoziemców do Polski, ale również wyjazdy Polaków. Analiza obejmuje rok 2005 wraz z nawiązaniem do lat ubiegłych, zawiera także prognozę do roku 2010.

Trendy w turystyce europejskiej i światowej

W roku 2005 liczba podróży międzynarodowych wzrosła o 5,6% w porównaniu z rokiem 2004, co oznacza 808 mln podróży w 2005 roku. Największy wzrost zanotowano w pierwszym kwartale (9%).

Liczba przyjazdów do państw europejskich wzrosła o 4%, do 442 mln. W największym stopniu wzrosła liczba przyjazdów do Europy Północnej (o 6,6%), natomiast Europa Środkowa i Wschodnia zanotowała wzrost tylko o 2%.

W 2005 roku najszybciej i najprężniej rozwijające się segmenty rynku turystyki wyjazdowej wśród Europejczyków to city breaks (wzrost o 6,6 mln podróży), segment słońce i plaża (wzrost o 2,3 mln podróży, zmiana +3%), turystyka aktywna na śniegu (wzrost o 1,1 mln podróży, zmiana +12%), lato w górach (+0,8 mln podróży, zmiana +8%). Wartości rosnące wskazują, iż zjawisko związane jest ze wzrostem liczby podróży lotniczych (tanie linie lotnicze oraz obniżki cen na liniach standardowych), a także z dużym nasileniem występowania podróży krótkookresowych [Trendy... 2006].

Prognozy Światowej Organizacji Turystyki (UNWTO) dotyczące rozwoju turystyki do 2020 roku są następujące [UNWTO... 2006]:

- liczba podróży na świecie wyniesie w 2020 roku 1561 milionów, a wpływy osiągną wartość 2 bilionów USD;
- Europa pozostanie najczęściej odwiedzanym regionem świata, przewiduje się 717 milionów podróży w 2020 roku i 46% udziału w światowym rynku;

- wśród poszczególnych regionów Europy największy wzrost przyjazdów odnotują: Europa Środkowo-Wschodnia (223 mln) oraz południowo-wschodnie kraje basenu Morza Śródziemnego (212 mln);
- region Azji Wschodniej i Pacyfiku stanie się drugim po Europie najczęściej odwiedzanym miejscem na świecie i jego udział wzrośnie do 25%;
- liczba podróży międzyregionalnych będzie prawdopodobnie rosła szybciej niż liczba podróży wewnątrz regionów.

Pośród ogólnych trendów i kierunków rozwoju warto poruszyć jeszcze te kwestie, które powinny być uwzględnione, ponieważ dzięki nim jest szansa na osiągnięcie coraz lepszych wyników:

1. Profesjonalne podejście do jakości usług, przede wszystkim odpowiednie kształcenie kadr dla turystyki, które powinno być traktowane z jednej strony jako koszt, a z drugiej jako inwestycja w przyszłość.
2. Rozwój turystyki młodzieżowej (obozy młodzieżowe, większa rola organizacji młodzieżowych, organizowanie imprez sportowych, kulturalnych).
3. Rozwój turystyki dla osób niepełnosprawnych.
4. Wpływ tanich linii lotniczych na rozwój turystyki.
5. Konieczność przeprowadzania badań marketingowych, które będą uwzględniać życzenia konsumentów i prowadzić do doskonalenia produktu turystycznego.

Charakterystyka przyjazdów do Polski

W roku 2005 było 64,6 mln przyjazdów cudzoziemców do Polski, o 4,3% więcej niż w 2004 roku. Obserwując ruch przyjazdowy na poszczególnych granicach można stwierdzić spadek liczby przyjazdów na granicy południowej, natomiast na granicy z Niemcami wzrost liczby przyjazdów. Na granicach z Federacją Rosyjską, Białorusią i Ukrainą zatrzymała się tendencja spadkowa obserwowana w poprzednich latach. Wyraźny spadek liczby turystów można dostrzec w portach promowych, najprawdopodobniej wynika to z faktu, iż nie mają już takiego znaczenia tzw. pływające sklepy. Liczba cudzoziemców w portach lotniczych wzrosła w 2005 roku o 30%. Do lotnisk, które cieszą się największą popularnością wśród przyjeżdżających należą: Katowice-Pyrzowice (wzrost o 129% do 220 tys.) i Kraków-Balice (wzrost o 112% do 380 tys.) [Zagraniczna... 2005].

Tabela 1. Przyjazdy cudzoziemców do Polski w 2005 roku (tys.)
Table 1. Arrivals of foreigners to Poland in 2005 (thousand person)

Miejsce wyjazdu	Przyjazdy ogółem (tys.)	Zmiana 2004/03 (%)	W tym tu- ryści (tys.)	Zmiana 2004/03 (%)
Przyjazdy ogółem	64606,1	4,3%	15200	6,4%
Niemcy	37436,3	9,7%	5570	6,5%
Rosja, Białoruś, Ukraina	10528,6	11,2%	4710	4,7%
Litwa, Łotwa, Estonia	1845,3	-2,5%	1220	-2,4%
Sąsiedzi z południa	11233,5	-15,7%	255	-13,6%
UE(15), bez Niemiec	2066,4	12,6	2015	12,6%
Kraje zamorskie: Australia, Japo- nia, Kanada, USA, Korea Płd.	516,8	27,6%	505	26,3%
Pozostałe kraje	979,2	13,5%	925	12,1%

Źródło: oszacowania Instytutu Turystyki

Analizując dane zawarte w tabeli 1 oraz komunikaty Instytutu Turystyki można wnioskować, iż tendencję spadkową można zaobserwować w przypadku ruchu przyjazdowego z nowych krajów członkowskich UE zwłaszcza ze Słowacji o 17%, z Czech o 15%, z Łotwy o 12%, z Estonii o 6%. Spadek liczby przyjazdów odnotować można również z Luksemburga, Szwajcarii, Finlandii i Danii.

Tendencja rosnąca (o 20%) natomiast dotyczy przyjazdów z Kanady, Australii, Malty, Irlandii, Cypru, Wielkiej Brytanii, Hiszpanii, Holandii, Korei Płd., Turcji, Chorwacji, Japonii, Stanów Zjednoczonych. W trochę mniejszym stopniu (o 10-20%) nastąpił wzrost przyjazdów z Rumunii, Ukrainy, Węgier, Bułgarii, Grecji, Francji, Rosji, Mołdawii i Włoch. Można zaobserwować też wzrost liczby przyjazdów z Niemiec (9,7%), może to wynikać głównie z bardzo intensywnego handlu przygranicznego.

Godny uwagi jest wzrost liczby przyjazdów z pozostałych poza Niemcami krajów UE (+12,6%) a także bardzo znaczny (+27,6%) rozwój przyjazdów ze Stanów Zjednoczonych, Australii, Japonii, Korei Płd. i Kanady.

Tabela 2. Główne cele wizyty w Polsce według krajów w 2005 roku (%)
Table 2. Principal purposes of visits in Poland in 2005 (%)

Cel przyjazdu	Ogółem	Niemcy	UE(15), bez Niemiec	Nowe kraje UE	Rosja, Białoruś, Ukraina
Zawodowy lub służbowy	27,1	29,4	35,0	19,4	24,9
Turystyka, wypoczynek	24,8	29,5	34,6	25,8	12,7
Odwiedziny	18,3	21,9	24,1	15,1	9,3
Tranzyt	13,2	2,2	2,5	26,1	27,7
Zakupy	6,8	1,4	0,0	7,2	17,0
Prywatny przyjazd szkoleniowy	1,8	4,0	0,5	0,3	0,7
Cel zdrowotny	1,5	2,7	1,2	0,6	0,2
Dorywcza praca	1,0	0,1	0,0	0,3	2,8
Cele religijne	0,5	0,8	0,6	0,5	0,1
Inne i brak danych	5,1	7,8	1,3	4,6	4,6

Źródło: Badania Instytutu Turystyki

W tabeli 2 umieszczono dane obrazujące główne cele wizyt w Polsce. Zdecydowanie największą grupę wśród wszystkich krajów stanowią cele zawodowe lub służbowe (27%), na drugim miejscu plasuje się turystyka i wypoczynek (24,8%), w dalszej kolejności odwiedziny u rodziny lub znajomych (18,3%), tranzyt (6,8%) oraz zakupy (6,8%). W tej ostatniej grupie przeważają mieszkańcy Rosji, Białorusi i Ukrainy (17%). Najmniej liczną grupę stanowią turyści przyjeżdżający do Polski w celach religijnych (0,5%), w celu podjęcia dorywczej pracy (1%), w celu zdrowotnym (1,5%).

Wyraźnie widać, iż dominujące są następujące rodzaje turystyki przyjazdowej: turystyka biznesowa (sprawy służbowe), typowa turystyka i rekreacja oraz odwiedziny u rodziny lub znajomych. Można uznać, iż jest to układ typowy, gdyż zwykle najczęściej tym czynnikiem, który skłania nas do przemieszczania się jest właśnie praca, czy też sprawy, które mamy do załatwienia. Drugie miejsce zajmuje turystyka i rekreacja, ponieważ każdy człowiek potrzebuje odpoczynku, chce poznawać, zwiedzać. Wyjeżdżając, bardzo często chcielibyśmy połączyć ten wyjazd z możliwością odwiedzenia znajomych czy krewnych.

Każdy turysta, niezależnie od kraju, z którego przyjeżdża, po zakończonym pobycie wyraża swoje zadowolenie, bądź niezadowolenie. Listę uwag turystów odwiedzających Polskę prezentuje tabela 3.

Tabela 3 Krytykowane aspekty wizyty w Polsce według krajów przyjazdu w 2005 roku (%)

Table 3. Criticized aspects of visits in Poland in 2005 by countries of arrival (%)

Przyczyna krytyki	Ogółem	Niemcy	UE(15), bez Niemiec	Nowe kraje UE	Rosja, Białoruś, Ukraina
Koszty pobytu	21,1	7,0	17,3	23,3	38,1
Stan bezpieczeństwa	16,8	15,4	18,7	14,5	17,4
Warunki dojazdu	15,6	17,4	22,3	15,6	11,0
Stan sanitarny	13,9	17,8	19,0	9,4	7,5
Brak informacji	7,3	4,8	15,3	5,8	4,4
Organizacja podróży lub pobytu	7,3	1,0	1,0	1,3	19,8
Niski standard usług	5,0	7,0	4,7	1,8	3,7
Brak krytyki	22,8	37,2	12,7	29,7	12,5

Źródło: *Badania Instytutu Turystyki w 2005 roku*

W 2005 roku najwięcej uwag krytycznych dotyczyło kwestii materialnych, tzn. kosztów pobytu, głównie narzekali na nie turyści z Białorusi, Rosji, Ukrainy (38,1%) oraz z nowych krajów Unii Europejskiej (Czechy, Słowacja, Litwa, Łotwa, Węgry, Estonia, Słowenia, Cypr, Malta), 23,3% przyczyn krytyki. Najmniej narzekali Niemcy, tylko 7%. Można przypuszczać, że powodem niezadowolenia mogły być wysokie ceny usług noclegowych, wyżywienia, a także usług dodatkowych. Inną przyczyną mogła być niska jakość usług w stosunku do ceny, jaką turysta musi zapłacić. Kolejny aspekt wymieniany przez turystów to stan bezpieczeń-

stwa, tutaj proporcje odpowiedzi rozkładają się bardzo podobnie, od 15,4% odpowiedzi przez mieszkańców Niemiec do 17,4% przez turystów przyjeżdżających do Polski z Rosji, Białorusi i Ukrainy. Kolejne miejsce zajmują warunki dojazdu, na które najbardziej narzekali Niemcy (17,4%) oraz turyści z krajów UE(15) (22,3%). Najmniej na warunki dojazdu narzekali sąsiedzi ze wschodu (11%).

Na uwagę zasługuje ocena dostępności informacji, której krytyka ogólnie wynosi 7,3% odpowiedzi (wg IT poprawiła się w stosunku do 2004 roku). Najbardziej na brak informacji narzekali turyści z krajów UE(15). Powodem braku zadowolenia może być niedostateczna i nie do końca dobrze rozwinięta informacja turystyczna w wielu regionach Polski, której brak nawet przez Polaków jest czasem odczuwalny.

Kolejną kwestią, na którą warto zwrócić uwagę jest rozmieszczenie terytorialne przyjazdów turystycznych do Polski. Otóż w roku 2005 do najczęściej odwiedzanych województw należały: mazowieckie (3,4mln wizyt), wielkopolskie (1,6mln), małopolskie (1,5mln), lubelskie (1,3mln), łódzkie (1,2mln), podlaskie (1,2mln), dolnośląskie (1mln), pozostałych województw dotyczyło poniżej 1 mln wizyt. Dominującą pozycję zajmuje województwo mazowieckie, z centralnym punktem Warszawą, w której mieści się skupisko administracji państwowej, różnorodne instytucje, firmy, banki, a także wiele cennych zabytków.

Analizując przyjazdy do Polski na przestrzeni lat wyraźnie widać zmiany: począwszy od roku 1999 (18,0 mln) poprzez 13,7 mln w 2003, do 15,2 mln w roku 2005. Jeśli w latach 1999-2003 obserwowaliśmy spadek liczby turystów odwiedzających nasz kraj, to biorąc pod uwagę prognozy Instytutu Turystyki średnioroczna dynamika liczby przyjazdów turystów do Polski w latach 2005-2010 wyniesie 4,5%. Prognozy te dotyczą zarówno turystów z Niemiec (podobne do średniego tempo wzrostu), turystów z Rosji, Litwy, Białorusi, Ukrainy (niższe tempo wzrostu), „starej” UE(15) (wyższe tempo wzrostu). Ogółem liczba przyjazdów turystów wzrośnie od 15,2 mln w 2005 roku do 19 mln w 2010 roku.

Tabela 4 Przyjazdy turystów do Polski w roku 2005 wraz z prognozą do 2010 roku

Table 4. Arrivals of tourists in Poland in 2005 and prognosis till 2010

Lata	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Turyści ogółem (mln)	15,2	16,3	16,8	17,5	18,2	19,0

Źródło: Oszacowania i prognozy Instytutu Turystyki z maja 2006

Prognoza jest korzystna i dlatego warto wykorzystać sprzyjające warunki, aby w przyszłości osiągnąć prognozowane wyniki. Podobną tendencję optymistyczną widzimy jeśli chodzi o przyjazdy turystów np. tylko ze „starej” 15 UE. Tutaj wartości wahają się od 2mln w 2005 roku do 2,9mln w 2010 roku.

Tabela 5 Przyjazdy turystów z krajów Unii Europejskiej w roku 2005 z prognozą do 2010 roku (w mln)
Table 5. Arrivals of tourists from European Union in 2005 and prognosis till 2010, millions

Lata	2005	2006	2007	2008	2009	2010
UE(15), bez Niemiec	2,0	2,3	2,4	2,5	2,7	2,9

Źródło: Oszacowania i prognozy Instytutu Turystyki z maja 2006

Charakterystyka wpływów z tytułu przyjazdów turystów do Polski

Charakteryzując przyjazdy turystów do Polski warto wspomnieć o wpływach z ich przyjazdów. Dane zamieszczone są w tabeli 6. Jak widać zaprezentowano dwie grupy: turystów ogółem i odwiedzających jednodniowych (ponieważ ci ostatni stanowią bardzo liczną grupę). Wartości uzyskane w 2005 roku to w stosunku do turystów ogółem 3,3 mld USD, a dla odwiedzających jednodniowych 3 mld USD. Prognoza dotycząca wpływów również jest optymistyczna, wraz ze wzrostem liczby przyjazdów do Polski do 2010 roku zwiększą się również wpływy z tytułu ich przyjazdów.

Tabela 6 Wpływy z tytułu przyjazdów cudzoziemców wraz z prognozą do 2010 r. (mld USD)
Table 6. Revenue from visits of foreigners and prognosis till 2010 (billion USD)

Rok	Turyści ogółem	Odwiedzający jednodniowi
2005	3,3	3,0
2006	3,6	3,0
2007	3,9	3,1
2008	4,3	3,2
2009	4,7	3,3
2010	5,1	3,4

Źródło: opracowanie na podstawie danych GUS, oraz prognoz Instytutu Turystyki

Określając wielkość wydatków cudzoziemców w Polsce w 2005 roku oraz sporządzając prognozę na następne lata należy zwrócić uwagę na kilka istotnych czynników:

- zwiększającą się liczbę przyjazdów turystów zagranicznych do Polski,
- wysoki kurs złotego w stosunku do euro i dolara,
- rosnące zainteresowanie zakupem różnorodnych usług w Polsce,
- korzystanie z pełnej obsługi biur podróży, tzw. wydatki przed podróżą.

Interesujące wydaje się zestawienie wydatków turystów przyjeżdżających do Polski według celów podróży, do których możemy zaliczyć typową turystykę, odwiedziny u krewnych i znajomych, sprawy zawodowe i służbowe, kongresy i konferencje, cele zdrowotne, zakupy na własne potrzeby, zakupy na sprzedaż oraz tranzyt. Otóż zdecydowanie największe wydatki ponosili turyści przyjeżdżający po zakupy na sprzedaż, wydający 267 USD na osobę, drugą co do wielkości grupę wydatków stanowiły wydatki na cele zdrowotne w wysokości 218 USD i koszty uczestnictwa w kongresach i konferencjach w wysokości 217 USD. Wydatki ponoszone na typową turystykę to 164 USD.

Jeśli chodzi o strukturę wydatków według ich rodzajów to najczęściej wydaje się na noclegi (36,8%), wyżywienie (19,3%), zakupy na własne potrzeby (18,3%), transport (13,0%).

Na świecie wpływy z turystyki międzynarodowej w 2005 roku wynosiły 682 000 mln USD. W Europie wpływy z turystyki międzynarodowej wyniosły 347,4 mld USD, co stanowiło około 50,1% wpływów światowych. Państwem o największych wpływach z turystyki międzynarodowej w Europie w 2005 r. była Hiszpania (7% udział wpływów w turystyce światowej), na drugiej pozycji Francja (6,2%), na trzecim Włochy (5,2%). Polska odnotowała wpływy z turystyki wielkości 6 284 mln USD i tym samym zajęła 15 miejsce wśród państw europejskich, które odnotowały największe wpływy z turystyki międzynarodowej. W Polsce wpływy z turystyki międzynarodowej stanowiły 1% światowych wpływów z turystyki międzynarodowej [Trendy... 2006].

Charakterystyka wyjazdów zagranicznych Polaków

W roku 2005 wyjechało za granicę ponad 40 mln polskich obywateli. W stosunku do roku poprzedniego liczba wyjeżdżających rośnie, co przedstawia tabela 7.

Tabela 7. Zagraniczne wyjazdy Polaków według przekraczanych granic, tysiące
Table 7. Polish foreign travels by border crossed, thousands

Granica Polski	2004	2005	Zmiana 2005/04, %
Zachodnia	12916,5	13639,4	5,6
Południowa	17947,4	17512,0	-2,4
Wschodnia	3884,7	6434,0	65,6
Morska	595,5	483,6	-18,8
Lotniska	1881,6	2772,1	47,3
Ogółem	37225,7	40841,1	9,7

Źródło: GUS na podstawie danych Straży Granicznej

Polscy turyści najczęściej odwiedzali Niemcy (1,85 mln), Włochy (0,55 mln), Czechy i Słowację (0,50 mln), Austrię (0,35 mln), Francję (0,30 mln), Wielką Brytanię (0,30 mln). Jeśli chodzi o cele wyjazdów w roku 2005 to zdecydowanie przeważała typowa turystyka (47% wyjeżdżających), odwiedziny u krewnych i znajomych (26%), podróże służbowe (19%) oraz inne, takie jak szkoleniowe, religijne, zdrowotne (8%). Odnosząc się do tych danych liczbowych można stwierdzić, iż Polacy najchętniej i najczęściej podróżują po Europie. Wyjazdy do bardziej odległych miejsc to raczej zjawisko marginalne (np. do Stanów Zjednoczonych w 2005 roku 0,10 mln). Decydując się na wyjazd zagraniczny zwykle bierzemy pod uwagę cel i koszty jakie poniesiemy, dlatego też często odwiedzamy najbliższe kraje. W sytuacji, kiedy wyjazdy zagraniczne nie występują w każdym roku a celem jest typowa turystyka, zróżnicowanie może być większe, wtedy odległość nie ma tak istotnego znaczenia.

Badania Instytutu Turystyki wykazały, iż turyści z Polski ponosili na podróże zagraniczne następujące wydatki: ponad 47% przed podróżą (około 673 PLN) oraz w czasie podróży ponad 50% (około 751 PLN).

Podsumowanie

Turystyka to dziedzina gospodarki, która ciągle się rozwija. W 2005 roku zanotowano około 15,2 mln przyjazdów turystów (wzrost roczny o 6,4%). W 2005 roku zaznaczyła się także przewaga podstawowych segmentów turystyki przyjazdowej: biznes i sprawy służbowe (około 4,1mln), turystyka i rekreacja (około 4 mln wraz z celami religijnymi) oraz odwiedzi-ny u krewnych i znajomych (2,8 mln). W ubiegłym roku łączne przychody z tytułu przyjazdu cudzoziemców wynosiły 6230 mln USD, z czego 3331 mln (53,5%) to wpływy od turystów przebywających dłużej, pozostała zaś część to wpływy od turystów jednodniowych. Jeśli chodzi o wyjazdy zagraniczne Polaków, to ich liczba zwiększyła się od ponad 37 mln w 2004 roku do ponad 40 mln w roku 2005. Dla wyjeżdżających podstawowym celem była typowa turystyka. Można sądzić, iż turystyka będzie się rozwijać w coraz szybszym tempie. Osiągając w danym kraju wyniki na określonym poziomie należy wyciągać odpowiednie wnioski, które spowodują, iż wszystkie prognozy staną się rzeczywistością.

Literatura

- Alejsiak W. (2003): Skutki utworzenia Unii Gospodarczo-Walutowej i wprowadzenia euro dla funkcjonowania międzynarodowego rynku turystycznego. [W:] Unia Europejska a przyszłość polskiej turystyki, SGH, Warszawa.
- Cele, motywy i formy przyjazdów do Polski w 2005 roku. (2006). W. Bartoszewicz (red.). Instytut Turystyki, Warszawa.
- Krajowe i zagraniczne wyjazdy Polaków w 2005 roku. (2006). J. Łaciak (red.). Instytut Turystyki, Warszawa.
- Skiba A. (2004): Profity z non profitu. *Gazeta prawna* 195
- Trendy w światowej turystyce. (2006). W Bartoszewicz (red.). Instytut Turystyki, Warszawa.
- UNWTO World Tourism Barometr (2006), tom 4, nr 2, czerwiec.
- Wydatki cudzoziemców w Polsce w 2005 roku. (2006). W. Bartoszewicz (red.). Instytut Turystyki, Warszawa.
- Zagraniczna turystyka przyjazdowa do Polski w 2004 roku. (2005). W. Bartoszewicz i T. Skalska (red.). Instytut Turystyki, Warszawa.

Abstract. This article presents a prognosis of tourist traffic for 2010 with respect to tourist arrivals to Poland, basing on the traffic from the European Union in years 1994 through 2005. The paper presents also the factors influencing tourist traffic in years 1994 through 2005 and their prognosis up to 2010. Data published by Tourist Institute in 2005 are analysed. Principal trends in European and world tourism are shown.

Key words: tourism, European Union, prognosis, trend

Jakub Kraciuk¹

Katedra Ekonomiki Rolnictwa
i Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych
SGGW

PROCESY KONSOLIDACJI W POLSKIM SEKTORZE BANKOWYM

CONSOLIDATION PROCESSES IN THE POLISH BANKING SECTOR

Synopsis. Od początku lat dziewięćdziesiątych polski sektor bankowy podlega ciągłym przemianom. Ważnymi elementami przemian są procesy konsolidacji i koncentracji dokonujące się w tym sektorze. W procesach tych aktywnie uczestniczą banki zagraniczne, które poprzez prywatyzację oraz przejęcia polskich banków opanowały znaczą część polskiego sektora finansowego. W opracowaniu przedstawiono procesy koncentracji dokonujące się w polskim sektorze bankowym, rolę banków zagranicznych w tych procesach, a także wpływ fuzji i przejęć na rozwój analizowanego sektora oraz na polską gospodarkę.

Słowa kluczowe: fuzje i przejęcia, sektor bankowy

Wprowadzenie

Polski sektor bankowy po zmianach systemowych w 1989 roku podlega ciągłym przemianom. Spowodowane to jest, między innymi, procesami globalizacji, a co za tym idzie liberalizacją dostępu do rynku, stabilizacją warunków makroekonomicznych, integracją z Unią Europejską. Od początku lat dziewięćdziesiątych mamy również do czynienia z procesami konsolidacji i koncentracji sektora bankowego w Polsce. W procesach tych aktywnie uczestniczą banki zagraniczne, które poprzez przejęcia polskich banków, opanowały przeważającą część polskiego sektora bankowego.

Celem opracowania było ukazanie procesów koncentracji w polskim sektorze bankowym i ich wpływu na rozwój tego sektora.

Przemiany w polskim sektorze bankowym po roku 1989

Wprowadzenie gospodarki rynkowej wymuszało zmiany w dziedzinie bankowości. Punktem zwrotnym w rozwoju systemu bankowego w Polsce był rok 1989, kiedy zostały uchwalone dwie ustawy: Prawo bankowe oraz Ustawa o Narodowym Banku Polski. Na ich podstawie wyodrębniono z NBP 9 banków komercyjnych, których siedziby znajdowały się w najważniejszych ośrodkach gospodarczych. Aby zwiększyć konkurencyjność i efektywność sektora bankowego rozpoczęto procesy komercjalizacji, prywatyzacji i konsolidacji tego

¹ Dr inż., Katedra Ekonomiki Rolnictwa i MSG SGGW, ul. Nowoursynowska 166, 02-787 Warszawa, tel. (0-22) 59 34 114, email: jakub_kraciuk@sggw.pl

sektora. Duże znaczenie odegrali także inwestorzy zagraniczni, którzy zaangażowali swój kapitał w sektorze bankowym.

W roku 1991 rozpoczął się proces komercjalizacji banków. Zostały one przekształcone w spółki prawa handlowego a jedynym udziałowcem był Skarb Państwa. W ten sposób został utworzony dwuszczeblowy model systemu bankowego. Rola NBP została ograniczona do kształtowania polityki pieniężnej oraz sprawowania nadzoru bankowego.

Rok 1990 przyniósł zmiany w organizacji Banku Gospodarki Żywnościowej. Przestał on pełnić funkcje centrali w stosunku do banków spółdzielczych. Na podstawie ustawy banki spółdzielcze stały się samodzielnymi jednostkami. Zajmowały się one obsługą rolnictwa. Były to jednostki małe, słabe pod względem ekonomicznym.

Oprócz sytuacji finansowej na zmiany w sektorze bankowym miały wpływ takie czynniki jak: przystąpienie Polski w 1996 roku do OECD oraz dostosowanie naszego prawa bankowego do członkostwa w UE. Przystąpienie do OECD przyczyniło się do zniesienia barier dla funkcjonowania inwestorów zagranicznych, zwłaszcza dla banków zagranicznych, gdyż rząd polski zobowiązał się do równego traktowania inwestorów zagranicznych i krajowych.

Jednym z kluczowych procesów zachodzących w gospodarce polskiej w latach 90. była prywatyzacja sektora bankowego. W 1991 roku powstał program prywatyzacji sektora bankowego w Polsce. Obejmował on następujące cele [Konsolidacja... 2004]:

- podwyższenie standardów działania banków, transfer know-how,
- racjonalizacja ich struktury własnościowej i metod zarządzania,
- poprawa efektywności alokacji kapitału i zasobów ludzkich,
- wzmocnienie kapitałowe banków.

Prywatyzacja banków miała doprowadzić do powstania nowoczesnego i komercyjnego sektora bankowego.

Duży wpływ na kształt sektora bankowego miał napływ kapitału zagranicznego. W pierwszych latach transformacji państwo prowadziło liberalną politykę, która miała uatrakcyjnić nasz rynek i zachęcić do inwestowania w sektorze bankowym. Pierwszy etap wejścia kapitału zagranicznego (lata 1990 – połowa 1992) charakteryzował gwałtowny wzrost liczby banków. Już w grudniu 1989 roku powstał pierwszy bank zagraniczny w Polsce z 80% udziałem inwestorów zagranicznych i był to Bank Amerykański w Polsce S.A., który później zmienił nazwę na Amerbank S.A. W roku 1991 zostało udzielonych 45 licencji na prowadzenie działalności bankowej. Łącznie działało 75 banków, które cechowały się dużą

rentownością ze względu na inflację. Pod koniec 1992 roku system bankowy złożony był z:
[Szelągowska 2004]

- 2 banki państwowe (PKO BP i BGK),
- 1 bank państwowo-spółdzielczy (BGŻ),
- 76 banków w formie spółek akcyjnych,
- 5 banków spółdzielczych powstałych po uchwalenie ustawy Prawo bankowe z 1989 roku,
- 8 banków w formie spółek akcyjnych z udziałem kapitału zagranicznego,
- 3 oddziały banków zagranicznych.

W kolejnych latach prowadzono restrykcyjną politykę licencyjną, a wydanie licencji na prowadzenie działalności bankowej dla inwestorów zagranicznych było uzależnione od udziału danego banku w sanacji sektora. W latach 1993-1994 powstały tylko dwa nowe banki.

Od 1997 roku wydanie licencji wiązało się nie tylko z uczestnictwem w sanacji banków, ale także z wniesieniem opłaty licencyjnej w wysokości 1 mln PLN. Dla banków zagranicznych była to okazja do ekspansji na nowy rynek i rozszerzenia zakresu działalności. W wyniku takich działań licencyjnych przejęte zostały nie tylko banki będące w niekorzystnej sytuacji lecz również banki w dobrej kondycji finansowej.

29 sierpnia 1997 roku weszło w życie Prawo bankowe, które określiło wymóg kapitałowy dla banków komercyjnych w wysokości 5 mln EUR. Banki, które nie spełniały tego kryterium szukały inwestorów strategicznych. W latach 1998-1999 inwestorzy zagraniczni dokapitalizowali banki na łączną kwotę 29,3 mln PLN, a w 2000 r. na dalsze 235 mln PLN [Szelągowska 2004]. Wielu bankom udało się pozyskać inwestora strategicznego reprezentującego kapitał zagraniczny.

Napływ kapitału zagranicznego do polskiego sektora bankowego następował falami. Najpierw banki zagraniczne decydowały się na utworzenie filii z jedną siedzibą, później przechodziły do obsługi działających na polskim rynku przedsiębiorstw zagranicznych a następnie przedsiębiorstw krajowych i klientów indywidualnych.

Ważnym wydarzeniem w rozwoju sektora bankowego było powstanie Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie w 1991 roku. Dla banków prywatnych stanowi ona nowe źródło pozyskiwania środków finansowych. Już w 1992 roku na giełdzie zadebiutowały dwa banki: w sierpniu BIG S.A., natomiast w październiku BRE S.A. Dzięki bankom GPW rozwija się dynamicznie a instytucje finansowe stanowią znaczący udział w jej kapitalizacji.

Procesy prywatyzacji, konsolidacji, napływu inwestycji zagranicznych a także postępująca globalizacja i szybki rozwój inwestycji technologicznych zmieniają otoczenie i warunki funkcjonowania banków. System bankowy będzie nadal ewoluował w związku z tworzeniem jednolitego rynku oraz wprowadzeniem wspólnej waluty.

Przyczyny fuzji i przejęć w polskim sektorze bankowym

Głównym motywem dokonywania przez banki operacji konsolidacyjnych jest dążenie do osiągnięcia korzyści, jakie daje zwiększenie rozmiarów i zakresu działalności. Łączenie się banków pozwala także na osiągnięcie takich celów jak: rozszerzenie asortymentu oferowanych produktów, zmniejszenie kosztów stałych działalności banku, zwiększenie liczby posiadanych placówek, co z kolei prowadzi do zwiększenia ilości klientów i obrotów banku, skoncentrowanie funduszy własnych łączących się jednostek czy poprawienie jakości portfela kredytowego. Dzięki konsolidacji banki mogą wykorzystać renomę jednego z łączących się banków do promowania całej połączonej struktury lub uzyskać możliwość wejścia do grupy większych banków o szerszych możliwościach działania. Bardzo prawdopodobne jest także podniesienie standardów pracy połączonego banku dzięki temu, że jedna z łączących się jednostek jest bankiem bardziej nowoczesnym i lepiej zorganizowanym, który reorganizuje i doskonali działalność drugiej jednostki. Głównymi przyczynami przejęć i fuzji w sektorze bankowym jest też obecnie dosyć powszechnie występujący pogląd inwestorów oraz kierownictw, że połączenia są skuteczną drogą prowadzącą z reguły do wzrostu wartości połączonej instytucji. Pozytywne nastawienie obu tych grup wobec operacji przejęć lub połączeń jest więc racjonalne. Wspomniane procesy koncentracji popierane są również przez menedżerów. Powodem tego jest fakt, iż obecnie coraz częściej ich wynagrodzenie uzależnione jest od wzrostu wartości zarządzanej przez nich firmy. Z tego powodu często do operacji przejęcia pozytywnie odnosi się również kierownictwo podmiotu przejmowanego, ponieważ znajduwane są rozwiązania pozwalające również tej grupie zapewnić uczestnictwo w korzyściach wynikających ze wzrostu wartości połączonej instytucji [Fuzje... 1999].

Przyczyny fuzji i przejęć w Polsce można podzielić na wewnętrzne i zewnętrzne. Do wewnętrznych przyczyn konsolidacji, wynikających z osiągniętego poziomu rozwoju systemu finansowego, należy zaliczyć [Pawłowska 2003]:

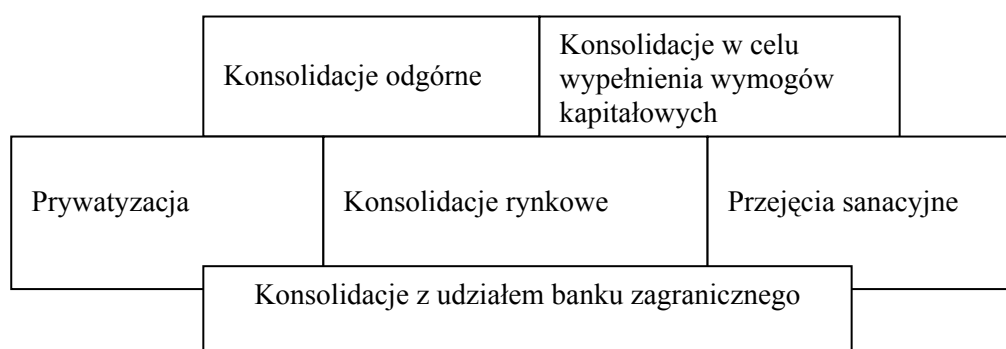
- ciągle jeszcze niski poziom funduszy własnych banków komercyjnych, który nie wystarcza, by sprostać potrzebom finansowania polskiej gospodarki, jak również konkurencji banków zagranicznych,

- nadmierną liczbę instytucji bankowych w stosunku do potrzeb rynku,
- brak „masy krytycznej” właściwej dla sektora, niezbędnej do realizacji korzyści skali.

Czynniki zewnętrzne konsolidacji wynikają z procesów transformacji gospodarczej w Polsce i wzrastającej konkurencji międzynarodowej na rynku krajowym oraz poza granicami kraju.

Przebieg procesów konsolidacyjnych w polskim sektorze bankowym

Fuzje i przejęcia banków w Polsce są niezwykle skomplikowane a siatkę tych wzajemnych powiązań przedstawia rysunek 1. Transformacja systemu bankowego przyczyniła się do zmian kapitałowo-organizacyjnych banków oraz otwarcia na konkurencję zagraniczną. Nasilenie się różnych tendencji i złożoność procesu związana jest z brakiem tradycji w dziedzinie bankowości w Polsce oraz budowaniem całego sektora od podstaw.



Rysunek 1. Bankowe fuzje i przejęcia
Figure 1. Banking mergers and takeovers
Źródło: [Lewandowski 2001, s.125]

Zjawiska konsolidacyjne w Polsce można podzielić na kilka etapów w zależności od nasilenia danego rodzaju transakcji. Poszczególne okresy mają charakter umowny a różne rodzaje fuzji i przejęć w ramach poszczególnych etapów wzajemnie się przenikają.

Tabela 1. Etapy procesów konsolidacji w Polsce
Table 1. Stages of consolidation processes in Poland

Lata	Etap
do 1996	fuzje i przejęcia sanacyjne
1997-1999	fuzje i przejęcia podmiotów w dobrej sytuacji ekonomicznej oraz konsolidacja odgórna
od 1999	konsolidacja właścicielska, przejmowania banków polskich przez kapitał zagraniczny

Źródło: opracowanie własne na podstawie [Stępień 2004, s. 123]

Oznaki kryzysu bankowego pojawiły się już na początku lat dziewięćdziesiątych, gdyż polski sektor bankowy charakteryzował się dużym rozdrobnieniem i niskim stanem kapitału. Z trudnościami borykały się głównie małe i średnie banki, które nie umiały sprostać konkurencji. Aby przezwyciężyć zaistniałą sytuację nasilono procesy konsolidacji sanacyjnej banków, znajdujących się w trudnościach finansowych, zagrożonych przejęciem, likwidacją lub upadłością.

Sposób likwidacji banków określił Prezes NBP. Przewidywano następujące rozwiązania: [Lachowski 1998]

- likwidacja banku w drodze sprzedaży przedsiębiorstwa bankowego innemu bankowi,
- przejęcie przez inny bank,
- cofnięcie licencji bankowej i zarządzenie likwidacji.

NBP aktywnie szukał inwestorów dla banków borykających się z trudnościami finansowymi. Dla inwestorów zagranicznych przewidywano różnego rodzaju ulgi np. podatkowe.

Pierwsze przejęcie miało miejsce w 1993 roku. Bank Inicjatyw Gospodarczych SA (BIG) przejął Łódzki Bank Rozwoju S.A. Dla inwestorów zagranicznych uczestniczenie w konsolidacji sanacyjnej było łatwym sposobem wejścia na nowy rynek, rozszerzenia działalności, a koszty nowych oddziałów i filii były w porównaniu do kosztów zakładania banku od podstaw dużo niższe. Bank przejmowany, objęty procesem sanacji lub dokapitalizowania był unowocześniany i miał lepszy dostęp do know-how banku przejmującego.

W drugim etapie charakterystycznymi procesami były fuzje i przejęcia podmiotów w dobrej sytuacji finansowej i konsolidacja administracyjna (odgórna). Koncepcja Ministerstwa Finansów przewidywała utworzenie dwóch grup bankowych wokół Pekao S.A. i Banku Handlowego w Warszawie S.A. (próba zakończona niepowodzeniem). Początkowo Pekao S.A. pełnił funkcje lidera w stosunku do trzech banków chodzących w jego skład: Powszechny Bank Gospodarczy S.A., Pomorski Bank Kredytowy S.A., Bank Depozytowo-Kredytowy S.A. W roku 1999 nastąpiło połączenie tych czterech banków, które działają pod nazwą Bank Pekao S.A. a pakiet kontrolny akcji sprzedano konsorcjum UniCredito Italiano i Allianz AG.

Od roku 1999 obserwowany jest nowy trend w rozwoju procesów konsolidacyjnych w którym dużą rolę odgrywa kapitał zagraniczny. Fuzje i przejęcia polegają na połączeniu spółki-matki ze spółką-córką. Inwestorzy zagraniczni dokonali zakupu pakietu większościowego wielu banków. Konsekwencją przeprowadzenia takiej transakcji są zmiany

powiązań kapitałowych. Przejęcie kontroli może być częściowe lub całkowite, gdy inwestor nabywa 100% akcji danego podmiotu.

Od roku 2000 decyzje o połączeniu zapadają także poza granicami naszego kraju. Taka sytuacja występuje gdy dwa banki posiadają tego samego inwestora strategicznego lub w wyniku połączenia banków zagranicznych posiadających udziały w bankach w Polsce. Fuzje i przejęcia zmieniają strukturę własnościową banków w Polsce.

Tabela 2. Zmiany liczbowe fuzji i przejęć w latach 1993-2004

Table 2. Quantity changes in mergers and takeovers in 1993-2004

ROK	LICZBA FUZJI I PRZEJĘĆ	LICZBA BANKÓW ZAANGAŻOWANYCH
1993	1	2
1994	6	9
1995	2	2
1996	4	6
1997	4	7
1998	1	2
1999	5	12
2000	3	6
2001	6	13
2002	5	15
2003	3	6
2004	3	6
Razem	43	86

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GINB

Konsolidacja dotyczy również banków spółdzielczych. Największe znaczenie na kształt sektora spółdzielczego miały dwie ustawy z 1994 roku O restrukturyzacji banków spółdzielczych i BGŻ oraz Ustawa z 2000 roku O funkcjonowaniu banków spółdzielczych, ich zrzeszaniu się i bankach zrzeszających. Wprowadzały one minimum kapitałowe jakim podlegały banki. Ostatecznym terminem na zwiększenie kapitału do 300 tys. ECU był rok 1999. Termin ten został jednak przesunięty do roku 2001. Kolejne progi kapitałowe dla banków spółdzielczych to rok 2005 z progiem 500 tys. EUR oraz 1 mln EUR w 2010 roku. Progi kapitałowe uaktywniły procesy fuzji i przejęć, co w konsekwencji spowodowało zmniejszenie ilości banków.

Tabela 3. Fuzje i przejęcia w sektorze banków spółdzielczych

Table 3. Mergers and takeovers in the cooperative banking sector

Operacje	Rok											Razem
	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	
Fuzje	13	37	74	78	96	406	99	35	35	5	3	881
Przejęcia	-	-	-	-	-	1	2	2	2	-	1	8

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Głównego Instytutu Nadzoru Bankowego

W latach 1993-2004 liczba banków spółdzielczych zmniejszyła się o 881. Duże znaczenie odegrały także procesy likwidacyjne (179) banków. Procesy konsolidacji przyczyniły się do wzmocnienia banków spółdzielczych nie tylko w sferze organizacji, nastąpiło wdrożenie nowoczesnych technologii informatycznych, wprowadzono nowe usługi i produkty bankowe, usprawniono system zarządzania. Liczba banków spółdzielczych od momentu transformacji ustrojowej uległa znacznemu obniżeniu z 1663 w roku 1989 do 598 w 2004 roku.

Skutki fuzji i przejęć w sektorze bankowym w Polsce

Analizując procesy fuzji i przejęć należy zwrócić uwagę na skutki jakie wiążą się z tymi procesami. Konsolidacja systemu bankowego doprowadziła do zmniejszenia się liczby banków. W pierwszym okresie dominowały przejęcia, następnie od 1997 roku obserwujemy zwrot w kierunku fuzji, które wynikały z pozyskania w procesie prywatyzacji inwestora zagranicznego i fali fuzji w skali globalnej.

Fuzje i przejęcia spowodowały zmiany w udziale poszczególnych grup banków w sektorze banków komercyjnych. Gwałtownie wzrosła liczba banków z przewagą kapitału zagranicznego, a zmniejszył się udział banków kontrolowanych przez Skarb Państwa i Narodowy Bank Polski oraz banków należących do państwowych osób prawnych. W latach 1993-2004 liczba banków prowadzących działalność operacyjną zmniejszyła się z 87 do 57.

Na koniec 2004 roku aż 41 banków było kontrolowanych przez kapitał zagraniczny.

Tabela 4. Udział poszczególnych grup banków w sektorze banków komercyjnych

Table 4. Share of particular bank groups in the commercial banking sector

Właścicielstwo banku	Rok											
	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Banki prowadzące działalność operacyjną	87	82	81	81	81	83	77	73	69	59	58	57 ²
z przewagą kapitału państwowego	29	29	27	24	15	13	7	7	7	7	6	5
z przewagą kapitału prywatnego	58	53	54	57	66	70	70	66	62	52	52	49
kontrolowane przez inwestorów polskich	48	42	36	32	38	39	31	20	16	7	6	8
kontrolowane przez inwestorów zagranicznych	10	11	18	25	28	31	39	46	46	45	46	41

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GINB

Głównymi krajami inwestującymi w Polsce były: Niemcy, USA, Belgia i Holandia. Banki z przewagą kapitału zagranicznego stanowiły w roku 2004 60,1%, udział banków

² W tym trzy oddziały instytucji kredytowych.

stanowiących własność Skarbu Państwa i Narodowego Banku Polskiego zmniejszył się w badanym okresie do 11,4%.

Tabela 5. Struktura własnościowa banków w latach 1995-2004

Table 5. Banks' ownership structure in 1995-2004

Kapitał zakładowy należący do :	Rok									
	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Banków stanowiących własność Skarbu Państwa i NBP	42,6	36,3	23,7	18,0	13,6	11,5	12,4	15,2	14,3	11,4
Państwowych osób prawnych	8,5	10,3	5,3	4,2	3,2	2,6	2,2	1,3	1,9	2,0
Pozostałych podmiotów krajowych	8,1	8,3	9,5	9,2	11,3	16,5	9,9	9,1	9,3	9,5
Banków z przewagą kapitału zagranicznego	18,1	28,1	39,6	47,3	53,1	53,8	58,5	60,5	60,6	60,1
Drobnych akcjonariuszy	16,8	11,3	17,2	16,5	13,7	10,5	12,5	9,6	9,7	12,5
Udziałowców banków spółdzielczych	5,9	5,7	4,7	4,7	5,1	5,0	4,5	4,3	4,2	4,5

Źródło: : opracowanie własne na podstawie danych Głównego Instytutu Nadzoru Bankowego

Wysoki udział banków zagranicznych ma znaczące implikacje na rozwój sektora bankowego. Już teraz widać bowiem efekty programów restrukturyzacyjnych wdrażanych w tym sektorze. Dzięki wsparciu kapitałowemu i technologicznemu zachodnich partnerów nastąpiła istotna poprawa jakości świadczonych usług. W rezultacie działające na polskim rynku instytucje finansowe zdecydowanie powiększyły sieć działających dotychczas placówek, bankomatów, wprowadzając również nowe kanały dystrybucji, a także w wielu przypadkach zdecydowały się na prowadzeniu działalności na odległość np. poprzez internet czy telefon (bankowość mobilna). Dzięki licznym powiązaniom międzynarodowym i wieloletnim doświadczeniom mogły zaoferować o wiele wyższy standard zawierania i realizacji transakcji. Banki krajowe naśladując działalność banków zagranicznych, mogły wprowadzić sprawdzone i powszechnie znane standardy usług nie ponosząc większych kosztów. Tworzenie ich od podstaw byłoby bardzo czasochłonne i kosztowne. Banki zagraniczne wchodząc na dany rynek niosą ze sobą wypracowane od dawna metody działania, będące standardowymi usługami na poziomie światowym. Jest to o tyle istotne w krajach rozwijających się takich jak Polska, gdzie taka nowoczesna praktyka bankowa nie była do tej pory znana. Wchodząc na polski rynek bankowy spowodowały też zwiększenie się konkurencji na tym rynku, co pociągnęło za sobą nie tylko rozszerzenie oferty usług, ale także spadek marż, czyli cen usług bankowych. Było to korzystne dla oszczędzających i kredytobiorców zarówno osób prywatnych jak i przedsiębiorstw.

Warto jednak zwrócić uwagę, że banki funkcjonujące w ramach zachodnich grup kapitałowych kładą zdecydowany nacisk na określone segmenty działalności, rezygnując z finansowania mniej dochodowych sektorów gospodarki. W obecnych realiach widać np. tendencję do zwiększonego zainteresowania udzielaniem kredytów hipotecznych. Zdecydowanie mniejszym zainteresowaniem cieszy się natomiast współpraca w ramach finansowania przedsiębiorstw.

Silna pozycja zagranicznych instytucji w polskim sektorze bankowym powoduje uzależnienie znaczącej grupy rodzimych podmiotów od trendów na rynku globalnym. W konsekwencji krajowe spółki nie mają możliwości decydowania np. o przyszłych aliansach czy też fuzjach na rynku, są bowiem zmuszone do przyjęcia reguł narzuconych już wcześniej przez strategicznych partnerów. Zjawisko to jest szczególnie widoczne w przypadku międzynarodowej współpracy największych potentatów, co później bezpośrednio przekłada się na zależności kapitałowe w naszym kraju [Brzoza 2003].

Kapitał zagraniczny jest zainteresowany rynkami, które są najbezpieczniejsze pod względem ryzyka kredytowego i względnie dochodowe. Prawie wszystkie banki z udziałem kapitału zagranicznego koncentrują się przede wszystkim na obsłudze dużych przedsiębiorstw. Nie oznacza to jednak, że zostaną zaspokojone potrzeby na środki finansowe ze strony tych przedsiębiorstw. Podstawowe założenia strategii danego banku formułowane są na ogół przez centralę; finansowanie niektórych kredytobiorców może nie mieścić się w globalnej strategii lub pozostawać w sprzeczności z interesami dotychczasowych dużych klientów lub akcjonariuszy. Finansowanie małych i średnich przedsiębiorstw, mających istotne znaczenie z punktu widzenia rozwoju gospodarczego, nie jest na ogół obszarem działania banków o przewadze kapitału zagranicznego. Kredytowanie tej grupy przedsiębiorstw wiąże się z większą pracochłonnością i ryzykiem, a więc wymaga najczęściej dodatkowych instrumentów wspierania przez państwo [Zawadzka 2006].

Zagraniczne banki i inne instytucje finansowe, przejmując stopniowo polskie spółki, wprowadziły zupełnie nowe zasady zarządzania tymi podmiotami. W konsekwencji wdrożenie nowoczesnych systemów informatycznych doprowadziło do znaczącego ograniczenia liczby zatrudnionych w sektorze, a w konsekwencji i do spadku kosztów działalności.

Podsumowanie

Liberalizacja sektora bankowego, która nastąpiła po roku 1990 przyczyniła się w dużym stopniu do procesów konsolidacji i koncentracji tego sektora w Polsce. Procesy fuzji i

przejąć następują przy znacznym udziale inwestorów zagranicznych. Po 15 latach polski sektor bankowy w 60% jest we władaniu właścicieli z krajów Unii Europejskiej, w tym przede wszystkim Niemców i Włochów, a w 9% Stanów Zjednoczonych i Japonii. W tym czasie upadło bądź zostało zlikwidowanych ponad 1000 podmiotów sektora bankowego, głównie banki spółdzielcze. Nie wytrzymały one konkurencji, jaką stanowiły banki z zapleczem kapitału zagranicznego i dużym doświadczeniem na rynkach światowych. Wprawdzie dzięki procesom koncentracji i wchodzeniu na nasz rynek inwestorów zagranicznych wyniki finansowe sektora i jego efektywność polepszyła się dzięki czemu zwiększyły się wpływy do budżetu państwa, poprawiła się infrastruktura bankowa, klienci coraz częściej korzystają ze stale powiększającej się nowoczesnej oferty produktowej, to jednak należy pamiętać, że nie posiadając sektora bankowego pod kontrolą, państwo ma ograniczone możliwości prowadzenia polityki makroekonomicznej, a poza tym istnieje niebezpieczeństwo, że inwestorzy zagraniczni będą ograniczać rozwój zwłaszcza małych i średnich przedsiębiorstw, aby dać pierwszeństwo finansowanym przez siebie podmiotom.

Literatura

- Brzoza R. (2003): Zagranica kontroluje polskie banki. *Gazeta Gospodarcza* 4.
- Fuzje i przejęcia bankowe (1999): *Zeszyty BRE Bank – CASE* 45, Warszawa.
- Konsolidacja i prywatyzacja banków z kapitałem SP - wstępne tezy i założenia. (2004). Ministerstwo Finansów, Departament Systemu Bankowego i Instytucji Finansowych, Warszawa.
- Lachowski S. (1998): Fuzje i przejęcia po polsku, *Bank* 2.
- Lewandowski M. (2001): Fuzje i przejęcia w Polsce na tle tendencji światowych. Wig-Press, Warszawa.
- Pawłowska M. (2003): Wpływ zmian w strukturze polskiego sektora bankowego na jego efektywność w latach 1997-2002. *Bank i Kredyt*, listopad-grudzień.
- Stępień K. (2004): Konsolidacja a efektywność banków w Polsce. Cedeu, Warszawa.
- Szelągowska A. (2004): Kapitał zagraniczny w polskich bankach. Poltext, Warszawa.
- Zawadzka Z. (2006): Przemiany w bankowości światowej i ich wpływ na system bankowy w Polsce. Tryb dostępu: <http://www.tp-forumbiznesu.pl/referaty/zzawadzka.html?czesc=3>.

Summary: From the beginning of the 90's the Polish banking sector has been changing. Consolidation and concentration processes taking place in the sector have been essential parts of these changes.. Foreign banks have actively participated in the process taking over a large share of the Polish financial sector by privatisation and takeovers of Polish banks. The paper describes consolidation processes taking place in the Polish banking sector, the role that foreign banks play in the processes, as well as impacts of mergers and takeovers on the sector's development and the Polish economy.

Key words: mergers and takeovers, banking sector

Julian T. Krzyżanowski¹

Katedra Ekonomiki Rolnictwa
i Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych
SGGW

POLSKI HANDEL ZAGRANICZNY PRODUKTAMI ROLNO-SPOŻYWCZYMI ZE WSCHODEM (EUROPA WSCHODNIA, KRAJE BLISKIEGO I DALEKIEGO WSCHODU) – BARIERY DLA EKSPORTU

POLISH FOREIGN TRADE IN AGRICULTURAL PRODUCTS WITH THE EAST (EASTERN EUROPE, MIDDLE AND FAR EAST) – BARRIERS TO TRADE

Synopsis. Opisane są obroty i wskazane główne bariery w handlu artykułami rolniczymi z krajami Bliskiego, Środkowego i Dalekiego Wschodu oraz karajami Europy Wschodniej.

Słowa kluczowe: handel zagraniczny, produkty rolno-żywnościowe, Europa Wschodnia, Bliski Wschód, Daleki Wschód

Wstęp

W dwa lata po przystąpieniu Polski do struktur Unii Europejskiej polski eksport rolno-spożywczy nadal poprawia swoją pozycję w całkowitym polskim eksporcie, a dodatnie saldo wymiany handlowej daje nadzieję na dalszy rozwój wywozu. Ta korzystna sytuacja umożliwia wzrost przychodów producentów żywności, ułatwia dalszą modernizację sektora, a tym samym przyczynia się do unowocześnienia i poprawy jakości oferty eksportowej.

Dość stwierdzić, iż w 2005 r. wartość wywozu polskich produktów rolno-spożywczych przekroczyła 7,07 mld euro. Jest to 35% więcej wobec 5,24 mld rok wcześniej. Wartość importu zwiększyła się o 24 %, z 4,41 mld do 5,44 mld euro.

W roku 2005 po raz kolejny zwiększyło się znaczenie państw Unii Europejskiej jako partnerów handlowych Polski. Już ponad 74 % eksportu i 63 % importu rolno-spożywczego realizowane było w wymianie w ramach UE.

Ważne są także inne kierunki handlu, mianowicie rynki wschodnie. Na pierwszy plan wysuwa się tu Wspólnota Niepodległych Państw. Mimo znanych powszechnie ograniczeń w eksporcie do Rosji, wskutek nałożonego przez ten kraj w listopadzie 2005 r. embarga na import polskich produktów pochodzenia roślinnego i zwierzęcego, generalnie eksport do krajów tego regionu rośnie.

¹ Dr hab., profesor SGGW, Katedra Ekonomiki Rolnictwa i Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych SGGW, ul. Nowoursynowska 166, 02-787 Warszawa, email: julian_krzyzanowski@sggw.pl

Pomyślną wiadomością dla polskich eksporterów jest uzyskanie dostępu do rynku mięsa w Japonii.

Eksport do krajów WNP

Jeśli chodzi o państwa WNP, w roku 2005 wartość eksportu rolno-spożywczego do tej grupy państw wyniosła 861 mln euro, najwięcej do Rosji (504 mln euro), Ukrainy (155 mln euro) i Białorusi (119 mln euro). Wartość importu wyniosła 139 mln euro. Najwięcej importowaliśmy z Ukrainy (za 54 mln euro), następnie z Rosji (za 52 mln euro) i Kazachstanu (za 11 mln euro).

Do krajów tych wysyłamy żywiec, przede wszystkim wieprzowiny i drobiu. Największymi odbiorcami tych towarów w roku 2005 były Rosja, Ukraina, Białoruś i Mołdowa. Ostatnio do odbiorców drobiu dołączył Kazachstan. Eksportowaliśmy też niewielkie ilości koni, na Ukrainę, do Rosji, Kazachstanu i na Białoruś.

Najbardziej znaczącą pozycją w handlu z państwami WNP było mięso, którego wyeksportowaliśmy około 73 tys. ton (łącznie z podrobami): przede wszystkim świeża, chłodzona i mrożona wieprzowina (51,7 tys. t). Wieprzowinę eksportowano głównie na Białoruś, do Rosji, na Ukrainę, do Mołdowy, a ponadto mniejsze ilości do Kazachstanu, Uzbekistanu, Gruzji i Armenii.

Świeża lub chłodzona wołowina (4,5 tys. t) trafiała głównie do Rosji i na Białoruś. Mrożoną wołowinę (1,2 tys. t) dostarczano do Rosji, na Białoruś i do Kazachstanu.

W 2005 roku Polska dostarczała do krajów WNP również tłuszcze wieprzowe i drobiowe (44,9 tys. t) oraz jadalne podroby wieprzowe, wołowe, baranie i kozie (15,6 tys. t). Mięso i jadalne podroby z drobiu (29,8 tys. t) eksportowano głównie na Białoruś, do Rosji, na Ukrainę, do Mołdowy, a ponadto do Azerbejdżanu i Kazachstanu.

Przetwory mięsne (10,9 tys. t) eksportowano głównie na Ukrainę, do Mołdowy i do Rosji. Najwięcej polskich kiełbas (łącznie 2,9 tys. t) eksportowano do Mołdowy, Azerbejdżanu, Rosji, Gruzji i Ukrainy.

Wśród krajów wschodnioeuropejskich najważniejszym partnerem Polski na rynku produktów mleczarskich pozostaje Rosja (w dostawach dominują sery, twarogi, serwatka, jogurty i kefir). Należy jednak zaznaczyć, że w eksporcie tych wyrobów uzyskiwano na ogół ceny niższe niż średnia dla całego eksportu, np. przeciętna jednostkowa wartość eksportu masła do Rosji była o połowę niższa od średniej dla całego eksportu masła.

Drugim co do znaczenia wschodnioeuropejskim partnerem na rynku wyrobów mleczarskich jest Ukraina. Jej znaczenie bardzo jednak zmalało w 2005 roku, kiedy wartość eksportu w tym kierunku znacznie się obniżyła.

Jeśli chodzi o grupę owoców i warzyw świeżych i przetworzonych, rola krajów Wspólnoty Niepodległych Państw zwłaszcza w polskim eksporcie tej grupy produktów jest cały czas znacząca. W 2005 r. największym odbiorcą polskich produktów ogrodnictwa wśród krajów tego ugrupowania była Rosja. Najważniejszym polskim produktem eksportowym w tej grupie są jabłka. Poza jabłkami Polska zaopatruje rynek rosyjski również w owoce miękkie - świeże truskawki i wiśnie.

Z owoców mrożonych eksport do Rosji obejmował wiśnie, maliny i czarne porzeczki.

Oprócz Rosji znaczące ilości jabłek sprowadza z naszego kraju również Białoruś. W 2005 r. odnotowano spektakularne zwiększenie wywozu jabłek do Mołdowy oraz na Ukrainę. Spoza państw WNP należy odnotować również istotne dostawy tych owoców do takich krajów Europy Wschodniej jak Rumunia oraz Bułgaria.

Polska nie eksportuje na rynki wschodnie istotnych ilości koncentratu soku jabłkowego, zaliczanego do kluczowych polskich produktów eksportowych. Trafia on głównie na rynek Unii Europejskiej.

Jednym z istotniejszych gatunków polskich warzyw znajdującym nabywców na rynkach wschodnich jest cebula. W 2005 r. eksport z Polski tego produktu trafił do Rosji, na Białoruś, do Mołdowy. Z innych krajów regionu Europy Wschodniej cebulę sprzedaliśmy do Rumunii oraz Bułgarii.

Kraje WNP są tradycyjnym odbiorcą polskich mrożonek warzywnych. W 2005 r. eksport tej grupy produktów jeszcze się zwiększył w stosunku do 2004 r., w tym większość wywiezionych przetworów warzywnych trafiła na rynek rosyjski.

W porównaniu do poprzednich lat odnotowuje się spadek wartości eksportu margaryn na rynki rosyjski i ukraiński..

W 2005 r. na szczególną uwagę zasługuje zwiększenie eksportu cukru do państw WNP. Po załamaniu wysyłki w tym kierunku w 2004 r. polscy eksporterzy zaktywizowali eksport w region państw postradzieckich z pozytywnymi rezultatami. W tej grupie państw największe ilości cukru eksportowaliśmy do Uzbekistanu, Rosji, Azerbejdżanu i Turkmenistanu, a także Tadżykistanu. Znacznie obniżyła się wielkość dostaw na Białoruś i Ukrainę (eksport praktycznie ustał).

Kraje WNP były znacznym odbiorcą polskich wyrobów cukierniczych bez zawartości kakao w ilości 5,4 tys. ton za 12,8 mln euro. Wysyłka w tym kierunku stanowiła 13,7%

udziału wartościowo i 14,8% ilościowo eksportu. Od lat jednym z najważniejszych rynków zbytu dla tych wyrobów jest Rosja, do tego kraju sprzedano w 2005 r. 4,9 tys. ton (+28%) za przeszło 11,1 mln euro. Stanowiło to 12% udziału wartościowo i 13% ilościowo w eksporcie. Polskie wyroby cukiernicze trafiają także na Ukrainę. Nie jest to jednak znaczący rynek zbytu.

Rosja i inne kraje WNP były także znacznym rynkiem zbytu wyrobów czekoladowych (około 12% udziału wartościowo i ilościowo w eksporcie). Do Rosji trafiło 9,0 tys. ton tych wyrobów o wartości 29,7 mln euro, co oznacza 11% udziału w eksporcie wartościowo i 9% ilościowo. Nieznaczne ilości tych wyrobów zaimportowaliśmy z Ukrainy.

Barier w handlu z krajami Europy Wschodniej

Spośród państw WNP naszym największym partnerem handlowym, jak również naszym największym pozaunijnym partnerem handlowym jest Rosja. Handel z tym krajem w ostatnich latach podlega licznym perturbacjom, jest trudny nie tylko z powodu obecnej na rynku rosyjskim silnej konkurencji rodzimej i zagranicznej. W ostatnich latach rząd Rosji prowadzi politykę polegającą na hamowaniu importu i zastępowaniu go produkcją krajową.

Trzeci rok obowiązują w Rosji kontyngenty w imporcie mięsa drobiowego, wieprzowego i wołowego. Ponadto po rozszerzeniu UE w maju 2004 r. Rosja zmieniła warunki importu towarów pochodzenia zwierzęcego i w krajach nowej dziesiątki została zredukowana liczba podmiotów gospodarczych, uprawnionych do eksportu tych towarów na rynek FR. W wyniku przeprowadzonych w Polsce w roku 2004 rosyjskich inspekcji weterynaryjnych prawo do eksportu na rynek rosyjski uzyskało 19 zakładów branży mięsnej, 35 mleczarni, 12 zakładów drobiarskich, w tym 1 zajmujący się przetwórstwem jaj, 8 zakładów produkujących dodatki paszowe i 2 zakłady kalibrujące jelita.

Nałożone na Polskę w listopadzie 2005 zakazy importu towarów pochodzenia i roślinnego i wybranych towarów pochodzenia zwierzęcego spowodowały dalsze ograniczenia w eksporcie polskich towarów na rynek rosyjski.

Do chwili obecnej strona polska wykonała wszystkie postulaty strony rosyjskiej, możliwe do realizacji na płaszczyźnie dwustronnej. Strona rosyjska zaakceptowała te posunięcia. Wszystkie postulaty, jakie strona rosyjska wysuwa obecnie wobec Polski ingerują w unijny system kontroli weterynaryjnej i fitosanitarnej i nie mogą być spełnione w ramach polsko-rosyjskich uzgodnień bilateralnych. Postulaty te dotyczą ograniczenia ilości przejść granicznych, przez które mają być kierowane towary na rynek rosyjski, obowiązku przeprowadzania kontroli weterynaryjnej w eksporcie oraz, w odniesieniu do towarów

pochodzenia roślinnego, przeprowadzania w Polsce kontroli fitosanitarnej i celnej. Należy zaznaczyć, że Polska prowadziła kontrolę celną, na naszej wschodniej granicy, ale wyłącznie przy imporcie. W eksporcie towar jest kontrolowany przez służby celne, przy załadunku.

Zaraz po wprowadzeniu zakazów Polska podjęła energiczne działania interwencyjne, a po wyczerpaniu możliwości rozmów na szczeblu właściwych instytucji obu stron podniosła sprawę na wysoki szczebel polityczny, tzn. premierów obu krajów. Niestety, do chwili obecnej Rosja utrzymuje oba zakazy importu.

Polska zwróciła się do Unii Europejskiej z prośbą o okazanie pomocy w celu doprowadzenia do porozumienia ze stroną rosyjską w kwestii spełnienia postulatów, wykraczających poza ramy współpracy bilateralnej i uchylecia nałożonych zakazów importu. Utrzymywanie przez Rosję od listopada 2005 zakazów importu jest nieuzasadnionym ograniczeniem handlu między naszymi krajami.

Wprowadzone przez Rosję zakazy importu bez wątpienia wywrą w roku bieżącym negatywny wpływ na wyniki polskiego eksportu owoców i warzyw oraz mięsa i wybranych produktów mięsnych. W ubiegłym roku skutki wprowadzonego embarga nie były jeszcze tak dotkliwe, ze względu na zastosowanie restrykcji w przedostatnim miesiącu roku. Należy spodziewać się jednak, że bieżący rok przyniesie pogorszenie wyników wywozu.

Na powyższe ograniczenia nałożył się jeszcze wprowadzony z dniem 26 marca 2006 r. przez Ukrainę zakaz importu mięsa i produktów mięsnych, wprowadzenie którego strona ukraińska uzasadnia przemytem i brakiem świadectw weterynaryjnych przy przewożeniu tych produktów z Polski na Ukrainę. Należy tu jednak podkreślić, że kontrola zapobiegająca nielegalnemu wwozowi towarów na terytorium Ukrainy powinna być prowadzona przez właściwe służby ukraińskie.

Kraje Bliskiego i Dalekiego Wschodu

W roku 2005 wartość polskiego eksportu rolno-spożywczego do krajów **Bliskiego Wschodu** wyniosła 185 mln euro, do krajów **Dalekiego Wschodu** 51 mln euro. Wartość importu do Polski z państw Bliskiego Wschodu wyniosła 163 mln euro, przy znaczącym udziale Turcji (111 mln euro). Z ugrupowaniem państw Dalekiego Wschodu Polska ma znaczny deficyt handlowy, wynikający z bardzo dużego importu z Chin wartego 183 mln euro przy ogólnej wartości importu z państw tego regionu, wynoszącej 192mln euro.

W 2005 r. na Bliski i Daleki Wschód (do Jordanii, Singapuru) Polska wysyłała niewielkie ilości żywca drobiowego. Eksportowaliśmy również niewielkie ilości koni do Izraela.

W 2005 roku polska wieprzowina trafiała również do krajów Dalekiego Wschodu, tj. do Korei Południowej, Chin, Koreańskiej Republiki Ludowej oraz Hongkongu.

Nie eksportowaliśmy natomiast do obu tych regionów wołowiny.

Niewielkie ilości polskich przetworów mięsnych, w tym kielbas, trafiały do Korei Południowej, Hongkongu, Filipin i Chin.

Spośród krajów Bliskiego Wschodu naszym najważniejszym odbiorcą w handlu artykułami mleczarskimi jest Arabia Saudyjska, do której eksportujemy sery i twarogi oraz mleko w proszku.

Ponadto eksportowaliśmy mleko w proszku, masło, sery i serwatkę do Egiptu (dużą dynamiką sprzedaży), sery, twarogi i mleko w proszku do Jordanii, sery do Omanu i mleko w proszku do Syrii. Eksport do Zjednoczonych Emiratów Arabskich obejmował głównie sery i twarogi oraz niewielkie ilości mleka w proszku. Polski eksport mleczarski do Turcji składał się w przeważającej mierze z serów i twarogów.

Głównym naszym partnerem w handlu mleczarskim jest na Dalekim Wschodzie Wietnam. Najbardziej pożądanymi produktami w 2005 r. były OMP: odtłuszczone mleko w proszku, serwatka w proszku oraz sery. Tych ostatnich wcześniej do Wietnamu nie wysyłano.

Do Chin wysyłano przede wszystkim serwatkę. Do Tajlandii wysyłano mleko w proszku i serwatkę, poza tym pewne ilości masła. Do Pakistanu sprzedawano niemal wyłącznie serwatkę.

Eksport mleczarski do Japonii zwiększył się w 2005 roku, a składał się z dostaw serwatki i mleka w proszku.

Jeśli chodzi o handel owocami i warzywami, należy odnotować rosnący import owoców cytrusowych z Turcji. Ponadto w 2005 r. po raz kolejny Chiny zajęły pierwszą pozycję wśród dostawców koncentratu pomidorowego do Polski.

W grupie surowców oleistych i produktów przerobu ważną pozycję w imporcie nasion oleistych do Polski zajmują orzeszki ziemne.

Wśród dostawców orzechów ziemnych do Polski największy udział w 2005 roku, podobnie jak w poprzednich latach miały Chiny (44% wolumenu zakupów).

Również z Chin sprowadzaliśmy nasiona słonecznika (19% zakupionej ilości). Z regionu Dalekiego Wschodu sprowadzaliśmy pewne ilości oleju palmowego i kokosowego.

Wartym odnotowania jest bardzo duży wzrost eksportu polskiego cukru m. in.: do Emiratów Arabskich, Syrii oraz Jemenu. Polskie wyroby cukiernicze trafiają do: Arabii Saudyjskiej, Jemenu, Zjednoczonych Emiratów Arabskich. Nie są to jednak znaczące rynki zbytu.

Kraje Dalekiego oraz Bliskiego Wschodu nie są ważnymi dostawcami cukru ani produktów cukierniczych na polski rynek. Na uwagę zasługuje znaczny wzrost importu wyrobów cukierniczych bez zawartości kakao z Chin.

Niektóre bariery w handlu towarami rolno-spożywczymi z państwami Bliskiego i Dalekiego Wschodu

Arabia Saudyjska. Długotrwałe procedury kwalifikacyjne dopuszczania artykułów spożywczych do obrotu, zakaz importu wieprzowiny i wyrobów z wieprzowiny oraz alkoholu.

Chiny. Długotrwała i skomplikowana procedura dopuszczenia mięsa i przetworów (wieprzowina, wołowina, drób, mięso zwierząt dzikich) do rynku chińskiego. Aktualnie Polska prowadzi uzgodnienia w tym zakresie. Uzgodnione już zostały certyfikaty na eksport pierza i puchu.

Japonia. Jak stwierdzono na wstępie, rynek japoński dla polskiego mięsa został otwarty. Jednak bardzo ważne jest absolutne przestrzeganie ustalonych przez oba kraje wymogów weterynaryjnych, gdyż każde niedociągnięcie w tej dziedzinie może spowodować natychmiastowe wstrzymanie eksportu w trybie administracyjnym.

Republika Korei. Niezbędnym warunkiem dostępu do rynku koreańskiego jest posiadanie certyfikatu eksportowego, wydawanego przez lokalne służby weterynaryjne. W chwili obecnej prawo eksportu mają 32 zakłady z Polski.

Syria. Polska jest postrzegana jako jeden z głównych dostawców dobrej jakości produktów mleczarskich (szczególnie mleka w proszku). Biorąc pod uwagę ich ceny, Polska stoi wobec silnej konkurencji produktów gorszych, lecz tańszych.

Turcja. Ma odmienne zwyczaje i tradycje kulinarne. Bariery o charakterze administracyjnym to długoletni zakaz importu do Turcji wołowiny.

Wietnam. Prowadzenie wymiany z zagranicą możliwe jest tylko po uzyskaniu zgody Ministerstwa Handlu. Bez zezwolenia władz można dokonywać tylko transakcji o niewielkiej wartości.

Eksport rolno-spożywczy za ponad miliard euro łącznie do omawianych trzech regionów świadczy o tym, że polscy eksporterzy nie ograniczają się do rynku unijnego, lecz potrafią wykorzystywać swoje możliwości na rynkach często bardzo odległych krajów trzecich, przede wszystkim dzięki wysokiej stabilnej jakości polskich produktów i ich różnorodności, dostosowanej do potrzeb konsumenta. Te cechy polskich produktów mają znaczenie pierwszorzędne; dzięki nim polscy eksporterzy zdobywają zaufanie nabywców, a w

przypadku sporów handlowych i utraty możliwości eksportu towarów na dany rynek łatwiej im zdywersyfikować dostawy do innego wymagającego odbiorcy.

Dlatego też istnieją wszelkie przesłanki do tego, aby handel ten rozwijać z korzyścią nie tylko dla strony polskiej, ale również naszych partnerów zagranicznych.

Literatura

Handel zagraniczny produktami rolno-spożywczymi. (2006). IERiGŻ, Warszawa, czerwiec.

Mapa możliwości polskiego eksportu- kraje pozaunijne”. (2006). IKCHZ, Warszawa, marzec.

Marketing eksportowy – poradnik dla małych i średnich przedsiębiorstw. (2001). Euro Info Centre, Fundusz Współpracy, Warszawa.

Abstract. The author deals with Polish foreign trade in agricultural products with the East (Eastern Europe, Middle and Far East). Polish exports in the last two years have increased. The analysis starts with presentation of exports to the so-called Community of Independent States (Russia and former Soviet Republics). Recent barriers in exports to Russia and Ukraine are indicated. A general picture of trade with Middle and Far East Countries is presented and the main constraints in trade are listed.

Radosław Lewandowski¹

Katedra Ekonomiki Rolnictwa

i Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych

SGGW

UWARUNKOWANIA PRODUKCJI ORAZ WEWNĄTRZ- I ZEWNĄTRZUNIJNEGO HANDLU WOŁOWINĄ I CIEŁĘCINĄ² W POLSCE

PRODUCTION AND INTRA- AS WELL AS EXTRA-EU BEEF AND VEAL TRADE CONDITIONS FOR POLAND

Synopsis: W artykule zaprezentowana została aktualna sytuacja i uwarunkowania na rynku wołowiny i cielęciny w Polsce w odniesieniu do zbliżającej się reformy WPR. Jest to najwyższy czas, aby podjąć rozmowy w sprawie przyszłego kształtu WPR z uwzględnieniem analizy czynników środowiskowych, socjalnych i ekonomicznych. Wstępne wyniki pokazują, że Polska posiada możliwości do produkcji wołowiny i cielęciny i oferowania jej na rynkach zarówno wewnątrz- jak i zewnątrz unijnych. Zasadniczym problemem jest kształt i wielkość wsparcia produkcji rolno-spożywczej w kontekście liberalizacji handlu międzynarodowego.

Słowa kluczowe: handel zagraniczny, reforma WPR, rynek wołowiny, rynek cielęciny

Wstęp

Rolnictwo jest działem gospodarki zależnym od warunków klimatycznych, które w zdecydowanej mierze wpływają na strukturę i wielkość produkcji – jej charakter implikuje ściśle powiązania pomiędzy produkcją roślinną i zwierzęcą.

Wraz ze wzrostem poziomu rozwoju gospodarczego udział rolnictwa w tworzeniu produktu krajowego brutto maleje na korzyść sektora przemysłowego i usług. Niemniej jednak z racji swoich funkcji rolnictwo jest w dalszym ciągu bardzo ważnym sektorem społeczno-ekonomicznym państwa. Omawiając zagadnienie wewnątrz- i zewnątrz unijnego handlu wołowiną i cielęciną należy pamiętać, że jest on częścią składową gospodarki żywnościowej.

Ze względu na charakter i funkcje produkcji rolniczej, poszczególne kraje prowadzą politykę jej wspierania i rozwoju. Prym w tej dziedzinie wiodą państwa Unii Europejskiej,

¹ Mgr inż., doktorant, email: r.lewandowski@arr.gov.pl

² Rozporządzenie Komisji (WE) 1254/1999 z dnia 17 maja 1999 r. ze zmianami, w sprawie wspólnej organizacji rynku wołowiny i cielęciny określa kody Nomenklatury Scalonej CN produktów, które obejmują zarówno bydło, jak i pozyskiwane z niego mięso. Za bydło uważa się żywe zwierzęta z gatunku bydła domowego sklasyfikowane w pozycjach CN: 0102 10, 0102 90 05 do 0102 90 79, za bydło dorosłe zwierzęta o masie powyżej 300 kg. Mięso jest sklasyfikowane pod kodami CN: 0201, 0202, 0206 10 95, 0206 29 91, 0210 20, 0210 90 41, 0210 90 90, 1602 50 10, 1602 90 61, 0206 10 91. Rasa bydła i jego typ użytkowy powodują, że nie ma jednolitej definicji mięsa cielęcego w Unii Europejskiej. Dotychczas cielęcina rozpoznawana była przez Komisję Europejską w dwóch kategoriach, w zależności od wieku ubijanego zwierzęcia, we wszystkich krajach członkowskich: jako mięso z żywca wołowego w wieku do 8 miesięcy oraz od 8 do 12 miesięcy. Mięso pozyskiwane ze starszych osobników jest wołowiną. W Polsce mięsem cielęcym określa się mięso pozyskane z żywca w wieku do 6 miesięcy, za mięso wołowe mięso pozostałe.

które już w latach 60 ubiegłego wieku zaczęły wdrażać Wspólną Politykę Rolną, obejmującą szereg działań restrukturyzacyjno-dostosowawczych.

Transformacja ustrojowa zapoczątkowana w Polsce na przełomie lat 80-tych i 90-tych przyczyniła się do zmian uwarunkowań zarówno wewnętrznych, jak i zewnętrznych. Proces tworzenia gospodarki rynkowej nie został jeszcze zakończony, co wynika między innymi ze skali i złożoności nagromadzonych przez lata problemów. Szczególnie ważnym i trudnym zadaniem jest ocena stanu polskiego rolnictwa, oraz jego szans i barier rozwojowych.

Po przystąpieniu do UE rolnictwo polskie zostało objęte Wspólną Polityką Rolną, a tym samym mechanizmami wspólnej polityki handlowej jako jej nieodłącznym elementem. Polska stała się członkiem unii celnej, istniejącej w ramach Jednolitego Rynku. Unia celna gwarantuje swobodny przepływ towarów między państwami członkowskimi, o ile spełniają one określone przez UE normy.

Wymiana towarów rolno-spożywczych z krajami trzecimi jest ściśle uregulowana rozporządzeniami Unii Europejskiej. Wprowadzanie towarów na obszar celny Polski oraz ich wyprowadzanie jest równoważne z importem lub eksportem towarów do / lub z UE.

Obowiązująca taryfa celna zakłada, że opłaty celne dotyczą tylko i wyłącznie produktów sprowadzanych z krajów trzecich. Nie odnosi się natomiast do eksportu towarów, oraz ich tranzytu przez obszar celny Wspólnoty.

Akcesja Polski do Unii Europejskiej wymagała modernizacji sektora rolnego w zakresie standardów weterynaryjnych, higienicznych, ochrony środowiska i innych. Dotyczyło to także sektora mięsnego. Polska więc, wstępując do Wspólnoty³, uzyskała dodatkowy argument w postaci wiarygodności na arenie międzynarodowej, w tym również pod względem jakości żywności. Ponadto, w związku z przekazaniem polityki handlowej z poziomu narodowego na poziom wspólnotowy, reprezentowana jest przez Komisję Europejską w negocjacjach w ramach Światowej Organizacji Handlu. W związku z tym wspólnie z pozostałymi krajami Unii wypracowuje stanowisko wobec kwestii liberalizacji obrotu międzynarodowego.

Specyfika handlu zagranicznego w UE

Wraz z akcesją Polski do Unii Europejskiej dotychczas stosowane pojęcie „handlu zagranicznego” nabrało nieco innego znaczenia. Handel zagraniczny obejmuje odpłatną wymianę towarów lub usług z partnerami mającymi stałą siedzibę poza granicą celną kraju [Rymarczyk 2005]. Komisja Europejska wprowadziła rozróżnienie w nazewnictwie handlu:

³ Unia Europejska bazuje na strukturach Wspólnot Europejskich oraz jej politycznych i gospodarczych aktach prawnych. Dlatego też zamiennie można stosować nazwę Unia Europejska i Wspólnota.

handel wewnątrzunijny (*intra-EU*), jako wymiana pomiędzy krajami członkowskimi UE, wraz z pojęciami zakup (*arrival*) / wysyłka (*dispatch*) określającymi kierunek wymiany, oraz handel zewnątrzunijny (*extra-EU*), handel zagraniczny, jako handel z krajami trzecimi, nie należącymi do Wspólnoty, z pojęciami eksport (wywóz) / import (przywóz). Z powyższym związany jest z fakt, że zgłoszenia celne, wywozowe lub przywozowe, dokonywane są tylko w odniesieniu do obrotu towarowego z krajami trzecimi. Jednakże stosowanie pojęcia handel zagraniczny oraz eksport / import w rozumieniu tylko handlu z krajami spoza UE może wprowadzać w błąd i powodować nieporozumienia. W niektórych opracowaniach [Handel... 2006, Polska... 2005] pojęcie handel zagraniczny oraz eksport / import stosowane jest w rozumieniu handlu ze wszystkimi krajami. W niniejszym artykule zastosowano pojęcia: obrót wewnątrz- i zewnątrzunijny przy jednoczesnym uwzględnieniu pojęć eksport / import tożsamy z wywozem / przywozem oraz sprzedażą / dostawą.

Polscy przedsiębiorcy, aby utrzymać się na rynku, muszą konkurować z przedsiębiorcami ze „starej” Unii, na których korzyść przemawia między innymi fakt długoletniego funkcjonowania w ramach WPR i związane z tym doświadczenia. Stąd też bardzo ważnym jest konieczność odpowiedniego przekazania wiedzy polskim producentom o obowiązujących zasadach uczestnictwa w mechanizmach rynkowych. Dostęp do informacji daje możliwość prawidłowej oceny bieżącej sytuacji na rynku jak i przewidywania możliwych kierunków zmian.

Diagnoza rynku wołowiny i cielęciny w Polsce

Analiza powierzchni i jakości użytków rolnych, liczby pracujących w rolnictwie, wielkości i struktury stada bydła w Polsce i w Unii Europejskiej, a także sytuacji na rynku mięsa pozwala sądzić, że Polska posiada niewykorzystany potencjał produkcyjny wołowiny i cielęciny.

Według danych GUS w 2005 r. w Polsce było 15,9 mln ha użytków rolnych, co stanowiło ok. 10% powierzchni UR w UE-25 (wartość porównywalna do zasobów Niemiec, Wlk. Brytanii i Włoch). Grunty orne zajmowały blisko 40% powierzchni ogólnej kraju (12,2 mln ha, podobnie jak w Hiszpanii czy w Niemczech), łąki i pastwiska 10% (3,4 mln ha, wielkość zbliżona do irlandzkiej). Pod względem wielkości produkcji roślinnej i zwierzęcej Polska zajmuje czołowe miejsca w UE-25. Jednocześnie pod względem wydajności produkcji rolniczej, plasujemy się na dalszych pozycjach. W 2004 roku w rolnictwie polskim pracowało 17,6% ogółu pracujących w wieku powyżej 15 lat, wobec 5% w UE-25 [Employment... 2005]. Jednocześnie udział rolnictwa w PKB wynosił odpowiednio około 3% i 1,5% [Roczniki...].

Począwszy od połowy lat 70 ubiegłego wieku pogłowie bydła ogółem w Polsce systematycznie spadało, z blisko 13,3 mln szt. do 5,3 mln sztuk w grudniu 2004 r., co plasowało nas na siódmym miejscu pośród 25 krajów Wspólnoty (m.in. po Francji, Niemczech i Wlk. Brytanii). Dopiero po wstąpieniu Polski do Unii Europejskiej odnotowuje się wzrost pogłowia, według wstępnych szacunków do 5,75 mln sztuk w czerwcu 2006 r. [Roczniki....1970-2005, Survey... 2005].

Produkcja mięsa z uboju bydła wyniosła w 2004 r. 311 tys. ton i była ósmą wartością we Wspólnocie (m.in. po Francji, Niemczech, Włoszech). Przypadająca na jednego mieszkańca produkcja mięsa wołowego wyniosła w Polsce 8,3 kg wobec 17,6 kg w UE-25 (produkcja wieprzowiny wynosiła odpowiednio 57,3 kg i 47,5 kg) [Rocznik... 2005].

Jednocześnie Polska ma jeden z najniższych wskaźników pod względem obsady bydła na 100 ha użytków rolnych tzn. 33 szt., podczas gdy Niemcy 79 szt., Francja 65 szt. a np. Irlandia 154 szt. [Rocznik... 2005]. Struktura stada w Polsce począwszy od lat 70 niewiele się zmieniła i jednoznacznie wskazuje na charakter produkcji. Krowy mleczne stanowią blisko 53% ogółu pogłowia, podczas gdy w UE-15 jest to 24%, a w UE-25 to 27% [Roczniki...1970 - 2005, Statistics... 2005]. Spożycie wołowiny i cielęciny w Polsce zmalało z 18 kg na początku lat 80-tych do około 4 kg na osobę obecnie i jest około 5 razy niższe niż w UE-15. Dla porównania, spożycie wieprzowiny i drobiu w Polsce kształtuje się na podobnym poziomie co w UE-15 i wynosi odpowiednio blisko 41 kg i 24 kg na osobę [Roczniki....1970-2005, Analiza... 2006].

Na ten stan rzeczy wpłynęło kilka czynników. Przede wszystkim w Polsce nie ma typowych ras mięsnych, które podniosłyby walory smakowe i kulinarne wołowiny i cielęciny. Rosnąca wydajność mleczna krów zachęcała do utrzymywania ich chowu zwłaszcza, że produkcja mleka jest bardziej opłacalna niż produkcja wołowiny i cielęciny. O dużej skali wywozu cieląt z Polski świadczy, że stanowi on około 90% wywozu bydła. Rolnicy rezygnują z opasania i pozbywają się cieląt, gdyż nie otrzymują odpowiedniej zapłaty za żywiec od polskich zakładów mięsnych. Przedsiębiorcy z pozostałych krajów UE (np. Włoch) polskie cielęta przeznaczają na odchów, sprzedają i otrzymują dodatkowo premie.

Niższe zainteresowanie chowem bydła mięsnego wynika zarówno z dłuższego cyklu produkcyjnego niż to ma miejsce w przypadku wieprzowiny, jak również ze średniego wskaźnika wydajności rzeźnej, które wynosi około 0,52 wobec 0,75 dla wieprzowiny ogółem [Zintegrowany... 2006].

Szanse polskiej wołowiny i cielęciny

Zarówno obecny, jak i przewidywany bilans rynku wołowiny i cielęciny wskazuje, że istnieją możliwości rozwoju produkcji mięsa we Wspólnocie. Przewiduje się bowiem niedobór wołowiny i cielęciny na rynku UE-25 w wysokości 0,2 mln ton [Biuletyn... 2004].

Odnutowywany obecnie wzrost pogłowia bydła w Polsce pozwala wnioskować, że poprawia się sytuacja na rynku wołowiny i cielęciny dla polskich producentów. Średnioroczna cena skupu bydła rzeźnego w 2005 r. osiągnęła poziom 4,07 zł/kg wobec 3,39 zł/kg w 2004 r., młodego bydła rzeźnego zaś analogicznie 4,37 wobec 3,75 zł/kg wagi żywej (w czerwcu 2006 r. ceny kształtowały się odpowiednio na poziomie 4,23 zł/kg i 4,49 zł/kg). Jednocześnie należy zauważyć, że ceny skupu żywca wołowego w Polsce są wyższe aniżeli ceny skupu wieprzowiny, które w czerwcu 2006 r. kształtowały się na poziomie 3,56 zł/kg [Informacja... 2006].

Pomimo wzrostu cen referencyjnych żywca wołowego według wagi poubojowej zimnej klasy R3 od czasu przystąpienia Polski do Wspólnoty (o blisko 45% w okresie maj 2004 - sierpień 2006), w dalszym ciągu nie osiągnęły one poziomu unijnego (ok. 236 EUR/100 kg wobec średnio 312 EUR/100 kg w UE) [Komisja... 2006].

Podobnie sprawa wygląda z kształtowaniem się cen na pozostałe produkty rolno-spożywcze z tym, że na rynku wołowiny i cielęciny różnica w cenach jest jedną z najwyższych.

Produkcyjność bydła liczona uzyskiem mięsa od 1 sztuki przeciętnie rocznie wynosi w Polsce 160 kg, podczas gdy w Niemczech, Wlk. Brytanii i Irlandii po około 300 kg, w Czechach, Słowacji 275 kg, przy średniej wielkości unijnej około 270 kg. Dla porównania, uzysk mięsa z trzody chlewnej w Polsce kształtuje się na poziomie 85 kg, podczas gdy średnio w UE-25 jest to 87 kg [Rocznik... 2005]. Dane te wskazują, że istnieje możliwość zwiększenia uzysku mięsa wołowego i cielęcego np. dzięki chowaniu bydła ras mięsnych.

Polska, przystępując do Unii Europejskiej, zobowiązana była do przeprowadzenia procesów dostosowawczych do norm unijnych, zwłaszcza w sektorze rolnym. Procesy te nie zostały jeszcze w pełni zakończone, co wynika z okresów przejściowych. Już wiadomo, że nie wszystkim producentom i przetwórcom rolnym uda się dostosować do tych wymogów. Dotyczy to również sektora mleczarskiego. W obliczu problemu Polski z nadprodukcją mleka, wynikającą również z liczby gospodarstw zajmujących się jego wytwarzaniem, pozostaje otwartą kwestia przekwalifikowania części gospodarstw z produkcji mlecznej na mięsną wołową. Spożytkowanie mleka na karmę dla cieląt bydła mięsnego może być formą

wykorzystania nadwyżek produkcyjnych. Możliwość zróżnicowania produkcji zwierzęcej na mięsną obok mlecznej dodatkowo przemawia na korzyść producentów.

Atrakcyjności polskiej wołowinie i cielęcinie dodaje fakt, że chów zwierząt, w tym bydła, w większości odbywa się z wykorzystaniem pokarmu roślinnego, a nie odzwierzęcych pasz przemysłowych w postaci mączek i innych [Rynek pasz... 2006]. Należy również mieć na uwadze fakt, że tradycyjni producenci wołowiny i cielęciny, tzn. Argentyna i Brazylia, mają kłopoty weterynaryjne z mięsem, przez co ich europejski i rosyjski rynek zbytu jest stopniowo ograniczany.

Aspekt rolno-środowiskowy również jest istotnym punktem przemawiającym za wsparciem chowu bydła w Polsce. Obornik jest cennym nawozem naturalnym i odgrywa ważną rolę w żywieniu roślin, jak również w kształtowaniu struktury gleb. Przy słabych glebach krajowych i postępującej chemizacji rolnictwa wydaje się być to istotnym czynnikiem przemawiającym za użytkowaniem bydła w Polsce.

Istnieje również aspekt kulturowy, widok pasącego się bydła jest naturalnym elementem krajobrazu wsi polskiej. Z punktu widzenia zróżnicowania atrakcyjności obszarów wiejskich jest niewskazane, by ten element został zapomniany⁴.

Postępująca po 1989 roku liberalizacja w handlu międzynarodowym i akcesja Polski do unii celnej Wspólnoty spowodowała, że w strukturze geograficznej wywozu produktów rolno-spożywczych udział krajów UE stanowi obecnie 74%, a przywozu 63% ogółu wymiany. Wywóz produktów rolno-spożywczych kształtuje się na poziomie około 10%, natomiast przywóz około 7% polskiego handlu zagranicznego ogółem [Roczniki...1970 - 2005, Handel... 2006]. Wartości te zbliżone są do średniej światowej i są typowe dla krajów rozwiniętych [International... 2005].

W strukturze towarowej polskiego wywozu wewnątrz- i zewnątrzunijnego artykułami rolno-spożywczymi dwie największe grupy (po około 20%) stanowią zwierzęta, mięso i jego przetwory oraz produkty ogrodnicze, grzyby i przetwory. Trzecią grupę stanowi mleko i jego przetwory (12%) [Handel... 2006].

Rosnąca wartość polskiego wywozu wewnątrz- i zewnątrzunijnego artykułów rolno-spożywczych (w 2005 r. wyniósł on około 7,06 mld EUR, co oznacza wzrost o 35% w stosunku do roku poprzedniego, wobec wartości przywozu ok. 5,44 mld EUR) jest wynikiem

⁴ Począwszy od dokumentu Agenda 2000 z 1999 roku, wdrażającego kolejny etap reform WPR, położono większy nacisk na zagadnienie rozwoju obszarów wiejskich. Ideą jest rolnictwo zrównoważone, żywotne ekonomicznie i nie degradujące środowiska naturalnego. Zostały podjęte kroki w celu poszukiwania alternatywnych dla rolnictwa źródeł dochodów, przy jednoczesnym zachowaniu tożsamości kulturowej i krajobrazu naturalnego na obszarach wiejskich.

otwarcia granic i zniesienia barier celnych z krajami UE, ale także ich z atrakcyjności i konkurencyjności cenowo-jakościowej. Wywóz artykułów rolno-spożywczych stanowi blisko 10% ogółu wywozu Polski (globalny wywóz to około 71,4 mld EUR w 2005 r.) i ma duży wpływ na koniunkturę w wielu sektorach rolnictwa i przemysłu spożywczego [Handel... 2006]. Dodatni bilans w wymianie międzynarodowej jedynie potwierdza dobrą passę na rynkach pozakrajowych dla polskich producentów i przetwórców artykułów rolno-spożywczych.

Statystyki z lat 2003-2005 wykazują, że wstąpienie Polski do unii celnej Wspólnoty zaowocowało zwiększoną sprzedażą wołowiny i cielęciny do krajów UE-25 przy jednoczesnym spadku zainteresowania wywozem do krajów trzecich (tabela 1). To pokazuje, że swoboda działania i konkurencja, jaką daje wspólny rynek, nie stawia polskich producentów w przegranej pozycji. Według informacji GUS, głównymi odbiorcami polskiego bydła i mięsa wołowego, spośród krajów unijnych są Włochy, Holandia, Hiszpania i Niemcy, a spośród krajów trzecich Bośnia i Hercegowina, Macedonia oraz Rosja i Białoruś.

Tabela 1. Polski wywóz wołowiny i cielęciny w latach 2003-2005

Table 1. Polish veal and beef exports in years 2003-2005

Produkt i kierunek eksportu	2003	2004	2005*	2003	2004	2005*
	w tysiącach ton			w mln euro		
mięso wołowe ogółem, w tym	44,3	66,6	115,3	63,5	122,0	260,8
w tym: UE-15	19,6	51,4	89,1	30,5	102,8	214,2
UE-10	1,3	1,8	9,9	1,4	3,6	21,3
kraje trzecie	23,4	13,4	15,4	31,6	15,6	25,3
	w tysiącach sztuk			w mln euro		
bydło ogółem, w tym:	560,0	918,0	727,8	95,8	146,6	194,0
UE-15	395,5	792,8	627,9	66,8	119,3	165,1
UE-10	2,0	4,4	5,9	1,2	1,5	2,2
kraje trzecie	162,5	120,8	94,0	29,8	25,8	26,7

* dane wstępne

Źródło: obliczenia własne na podstawie pracy [Handel... 2006]

Source: own calculations on the basis of publication [Handel... 2006]

Rynek wołowiny i cielęciny w Polsce jest trzecim rynkiem zagranicznym, po rynku cukru i mleka, na którym wypłacono refundacje (subsydia eksportowe)⁵ polskim przedsiębiorcom w 2005 r. (47,0 mln PLN) [Biuletyn... 2006].

Eksport bydła oraz mięsa wołowego i cielęcego do krajów trzecich w ramach wywozu bez refundacji cieszył się zmiennym zainteresowaniem i podlegał znacznym wahaniom

⁵ W Polsce administracją mechanizmami WPR w ramach handlu zagranicznego, w tym wydawaniem pozwoleń na przywóz i wywóz oraz naliczaniem i wypłatą refundacji wywozowych, zajmuje się Agencja Rynku Rolnego.

w czasie. Podstawowym wsparciem na rynku wołowiny i cielęciny są refundacje wywozowe, które wypłacane są między innymi w oparciu o przedstawione przez przedsiębiorcę dokumenty potwierdzające dokonanie wszelkich formalności celnych, w szczególności tych, które dotyczą pobrania należności przywózowych w państwie trzecim [Rozporządzenie... 1999a]. W ramach wywozu z refundacją dokonywany jest w Polsce tylko wywóz mięsa i począwszy od dnia akcesji do czerwca 2005 r. wykazywał on tendencję rosnącą. Jest to o tyle ciekawe, że do maja 2005 r. systematycznie malał kurs euro wobec złotówki. Jednocześnie stawki refundacji na rynku wołowiny i cielęciny nie uległy zmianie aż do połowy czerwca 2005 r., kiedy to zostało opublikowane Rozporządzenie Komisji [Rozporządzenie... 2005] ustalające nowe, niższe o 20%, refundacje wywozowe. Późniejsze rozporządzenia kolejno wprowadzały dalsze redukcje dopłat, w wyniku czego nastąpiło osłabienie zainteresowaniem wywozem wołowiny i cielęciny z refundacją. Pośrednio na ten stan rzeczy ma również stanowisko Rosji w sprawie handlu z Polską artykułami rolno-spożywczymi⁶.

Pomimo, iż handel Polski z krajami trzecimi stanowi 30% ogółu wymiany towarowej, nie należy umniejszać jego roli. Dopłaty do wywozu stosowane do wybranych produktów rolnych pochodzących ze Wspólnoty, w tym do wołowiny i cielęciny, są pewnym uzupełnieniem otrzymywanych przez przedsiębiorców ceny. Należy pamiętać, że są one również formą wsparcia pozwalającą na zróżnicowanie odbiorców oraz oferowanych produktów. To również jest forma promocji i przyczynia się do zwiększenia wiarygodności polskich przedsiębiorców na rynkach zagranicznych. Przedsiębiorca bowiem, w celu uzyskania refundacji, musi spełnić odpowiednie wymagania jakościowe ustanowione przez UE.

Zainteresowanie polskich przedsiębiorców przywozem wołowiny i cielęciny w porównaniu z wywozem jest znikome: w 2003 r. przywóz w ekwiwalencie mięsa stanowił 5,6% wywozu, w 2005 roku 3,6% [Handel... 2006]. Głównym kierunkiem pozyskiwania wołowiny i cielęciny z zagranicy jest Europa Zachodnia; z krajów trzecich jest ona sprowadzana w niewielkich ilościach. Duże znaczenie pod tym względem mają zapewne koszty transportu, wysokie stawki celne dla produktów importowanych spoza Unii, oraz

⁶ Według danych ARR, przed wprowadzeniem przez władze rosyjskie w listopadzie 2005 r. zakazu importu z Polski, wywóz do Rosji stanowił około 2% wartości wywozu mięsa wołowego i cielęcego ogółem. Wynikałoby zatem, że rynek ten nie jest rynkiem strategicznym dla polskiego producenta wołowiny i cielęciny, gdyby nie fakt, że trafiało tam głównie mięso wołowe o najwyższych stawkach refundacji wywozowych (*SER, Special Export Refund*), tzn. odkostnione ćwierci tylne z dorosłych osobników płci męskiej. Po wprowadzeniu zakazu udział ten zmalał do niecałych 0,2%, co mogło się przełożyć na straty polskich zakładów mięsnych.

restrykcyjne rozporządzenia wspólnotowe określające zasady przywozu z krajów trzecich w ramach poszczególnych kontyngentów niektórych produktów z wołowiny i cielęciny.

Planowana reforma WPR i wnioski dla Polski

Wspólna Polityka Rolna, której celem jest wspieranie unijnego rolnictwa na przestrzeni lat, z uwagi na zmieniające się uwarunkowania wewnątrz- i zewnątrzunijne, przeszła kilka reform. W 2003 r. zastąpiono standardowy system płatności bezpośrednich systemem płatności niezależnych od poziomu produkcji, tzw. *Single Payment Scheme (SPS)*. Wprowadzono bowiem, z możliwością wyboru, Jednolitą Płatność na Gospodarstwo lub Jednolitą Płatność Regionalną oraz płatność specyficzną dla określonych kierunków produkcji, powiązaną z obowiązkiem spełnienia określonych standardów przez gospodarstwo.

Kraje członkowskie obawiające się zaniechania produkcji rolniczej w niektórych regionach w wyniku wprowadzenia nowych płatności, a przez to negatywnych skutków społecznych i ekonomicznych wynikających m.in. z trudności w znalezieniu pozarolniczego źródła dochodów i migracji ze wsi do miast, mogą wyłączyć z systemu między innymi premie stosowane w sektorze produkcji wołowiny i cielęciny.

Polska z dniem akcesji przyjęła uproszczony system wsparcia w postaci Jednolitej Płatności Obszarowej (JPO). System ten może obowiązywać przez okres do 5 lat. Produkcja zwierzęca, w tym wołowiny i cielęciny, wspierana jest poprzez JPO oraz Płatności Uzupełniające naliczane do powierzchni paszowej. Najpóźniej od 2009 r. powinien obowiązywać w Polsce system *SPS*.

W wyniku międzynarodowych negocjacji w ramach Światowej Organizacji Handlu istnieje silna presja na rzecz liberalizacji zasad obrotu, w szczególności artykułami rolno-spożywczymi, głównie ze strony państw, których nie stać na prowadzenie polityki wspierania rodzimego rolnictwa. Kraje Unii Europejskiej, będące członkami WTO, zobowiązane są do podporządkowania się podjętym decyzjom. Pod koniec grudnia 2005 r. zakończyła się w Hong Kongu runda, podczas której zdecydowano o całkowitym zniesieniu do 2013 roku wszystkich dopłat do wywozu artykułów rolno-żywnościowych. Ponadto najbogatsze kraje, w tym kraje UE, zobowiązały się do obniżenia ceł na towary rolne z państw rozwijających się oraz do zwiększenia dla nich dostępu do swoich rynków.

Obecnie w dalszym ciągu trwają negocjacje w celu liberalizacji handlu. Niewykluczone, że w wyniku trudności rozmów ustalona data 2013 roku zostanie odroczone w czasie.

Kolejna reforma WPR może objąć zarówno kwestię kształtu dopłat bezpośrednich, jak również dopłat do wywozu do krajów trzecich. Zmiany mogą doprowadzić do spadku lub wręcz braku opłacalności produkcji i oferowania wołowiny i cielęciny na rynku wewnętrznym i zewnątrzunijnym. Trudno jednakże wyobrazić sobie, żeby Unia zrezygnowała z produkcji żywności w ogóle, gdyż jest to produkcja strategiczna, zaspokajająca podstawowe potrzeby człowieka. Ze względu na możliwość pozostawienia w systemie *SPS* określonych płatności powiązanych z produkcją, należy już teraz podjąć rozmowy w sprawie kształtu przyszłego systemu płatności bezpośrednich w Polsce, jak również innych form wspierania i promocji na rynku międzynarodowym polskich artykułów rolno-żywnościowych, w tym wołowiny i cielęciny.

Nie ulega wątpliwości, że głównym czynnikiem determinującym zakupy jest cena produktu i to ona kształtuje w dużym stopniu zwyczaje żywieniowe polskiego konsumenta [por. Gutkowska i Ozimek 2005]. Ceny zbytu mięsa wołowego i cielęcego w stosunku do cen mięsa wieprzowego kształtują się na wyższym poziomie (w czerwcu 2006 roku 10,29 zł/kg wobec 5,59 zł/kg) [Informacja... 2006]. Wprowadzenie dodatkowych dopłat do produkcji wartościowej wołowiny i cielęciny może przyczynić się do szerszego nią zainteresowania, tak po stronie podaży, jak i popytu.

Racjonalna intensyfikacja produkcji wołowiny w Polsce, w oparciu o niewykorzystane zasoby ziemi, może być dla nas atutem. Dodatkowe płatności mogą jednak przyczynić się do nadmiernego wzrostu produkcji z wykorzystaniem odzwierzęcych pasz przemysłowych, co może mieć dalsze implikacje w postaci choroby BSE u bydła, a u ludzi choroby Creutzfeldta-Jakoba. Wszelkie więc decyzje winny być podjęte po uprzedniej dogłębnej analizie skutków zarówno ekonomicznych, społecznych, jak i środowiskowych. Bez rzeczowej analizy szans i zagrożeń, mocnych i słabych stron polskiego rynku nie sposób podjąć odpowiednich kroków.

Podsumowanie

Akcesja do Unii Europejskiej ukazała, że rynek artykułów rolno-spożywczych, w tym wołowiny i cielęciny, jest mocną stroną polskiego rolnictwa. Po trudach negocjacji członkowskich i obaw o jego konkurencyjność jest to niewątpliwie dobra wiadomość. Nie można jednak zapominać, że przed krajem stoją kolejne wyzwania, wynikające ze zmieniającej się sytuacji zarówno wewnątrz-, jak i zewnątrzunijnej. Dlatego też, w związku ze zbliżającą się reformą WPR, konieczne są analizy i rozmowy, które pozwolą lepiej wykorzystać posiadany potencjał i sprostać rosnącej konkurencji na arenie międzynarodowej.

Niniejszy artykuł jest próbą podjęcia rozważań na temat przyszłego kształtu rynku wołowiny i cielęciny w Polsce w ramach WPR. Wstępna ocena sytuacji popytowo-podażowej

pozwała stwierdzić, że mamy szansę i sposobność zaistnieć z dobrą jakościowo wołowiną i cielęciną w Europie. Pozostaje kwestią otwartą, w jaki sposób i do jakiego stopnia można wpływać na rynki rolne bez uszczerbku dla ich równowagi ekonomicznej, środowiska przyrodniczego i zdrowia ludzi. Od nas samych zależy, czy będziemy w stanie znaleźć odpowiednią proporcję pomiędzy protekcjonizmem w rolnictwie a postępującą liberalizacją, która przyczynia się do zwiększonej konkurencji, stawiając poprzeczkę wymagań na coraz wyższym poziomie, jednocześnie zmuszając wytwórców do obniżania kosztów działalności i poszukiwania tańszych możliwości produkcji.

Literatura

- Analiza rynków rolnych w Polsce. (2006). Materiał na konferencję „Mechanizmy funkcjonowania rynków rolnych w Polsce” organizowaną przez Senacką Komisję Rolnictwa i Ochrony Środowiska. Agencja Rynku Rolnego, Warszawa, kwiecień.
- Biuletyn Informacyjny ARR*. (2004). 7 (157), lipiec .
- Biuletyn Informacyjny ARR*. (2006). 4 (178), kwiecień.
- Employment in Europe 2005. Recent Trends and Prospects. (2005). European Commission, Directorate General for Employment, Social Affairs and Equal Opportunities. Manuscript completed in September.
- Gutkowska K., Ozimek I. (2005): Wybrane aspekty zachowań konsumentów na rynku żywności – kryteria zróżnicowania. Wydawnictwo SGGW, Warszawa.
- Handel zagraniczny produktami rolno-spożywczymi. Stan i perspektywy, Analizy rynkowe. (2006). 23, IERiGŻ-PIB, ARR, MRiRW, kwiecień.
- Informacja o sytuacji na rynku rolnym w czerwcu 2006 r. z elementami tendencji rozwojowej. (2006). 7, ARR
- International Trade Statistics 2005. (2006). WTO. Tryb dostępu: www.wto.org .
- Komisja Europejska. (2006). tryb dostępu: http://ec.europa.eu/agriculture/markets/beef/index_en.htm
- Polska 2005. Raport o stanie handlu zagranicznego. (2005). MGiP, Warszawa.
- Regions, Statistical Yearbook 2004. (2004). EUROSTAT, European Communities.
- Rocznik statystyczny rolnictwa i obszarów wiejskich 2005. (2005). GUS, Warszawa.
- Roczniki statystyczne. (1970 do 2005 passim). GUS, Warszawa.
- Rozporządzenie Komisji (WE) 1254/1999 z dnia 17 maja 1999 r. ze zmianami, w sprawie wspólnej organizacji rynku wołowiny i cielęciny. (1999a).
- Rozporządzenie Komisji (WE) nr 800/1999 z dnia 15 kwietnia 1999r. ze zmianami, ustanawiającego wspólne szczegółowe zasady stosowania systemu refundacji wywozowych do produktów rolnych. (1999b).
- Rozporządzenie Komisji (WE) nr 903/2005 z dnia 15 czerwca 2005 r. ustalające refundacje wywozowe dla wołowiny i cielęciny. (2005).
- Rymarczyk J. (2005): Handel zagraniczny. Organizacja i technika. PWE, Warszawa.
- Rynek mięsa. Stan i perspektywy, Analizy rynkowe, nr 30, IERiGŻ-PIB, ARR, MRiRW, maj 2006
- Rynek pasz. Stan i perspektywy, Analizy rynkowe. (2006). 19, IERiGŻ-PIB, ARR, MRiRW, kwiecień.
- Statistics in focus, 21/2005. (2005). Linda Harley (red.), EUROSTAT, European Communities.
- Survey of EU cattle populations in December 2004 and production forecasts for 2005. (2005). [W:] Statistics in focus, Agriculture and fisheries, 21/2005, Linda Harley (red.), EUROSTAT, European Communities.
- Zintegrowany System Rolniczej Informacji Rynkowej, Rynek wołowiny i cielęciny. (2006). 25, MRiRW, Warszawa.
- Zintegrowany System Rolniczej Informacji Rynkowej, Rynek mięsa wieprzowego. (2006). 25, MRiRW, Warszawa.

Abstract. This article presents the situation and conditions in the beef and veal markets in Poland relating to the new CAP reform. It is an opportune time to start a discussion about the future form of CAP on the basis of a wide environmental, social and economic analysis. The present overview shows that Poland has an opportunity to produce and promote its beef and veal products in the intra- and extra-EU markets. The main problem is the shape and value of support for agri-food products in the context of the international trade liberalisation process.

Key words: international beef market, international veal market, Polish exports

Edyta Pawlak¹

Wydział Ekonomiki i Organizacji Gospodarki Żywnościowej
Akademia Rolnicza w Szczecinie

ANALIZA UDZIAŁU GRUPY NOWYCH CZŁONKÓW UNII EUROPEJSKIEJ W ŚWIATOWYM HANDLU RYBAMI I PRZETWORAMI RYBNYMI

ANALYSIS OF THE SHARE OF THE NEW EC MEMBER STATES IN THE GLOBAL TRADE IN FISH AND FISH PRODUCTS

Synopsis. Przedstawiono analizę poziomu eksportu i importu ryb i przetworów rybnych w wyrażeniu wartościowym (w tys. USD) w podziale na grupę 15 krajów UE (tzw. „starej” UE) oraz na grupę 10 krajów, nowych członków UE. Na podstawie zgromadzonego materiału przedstawiono zmiany w wartości handlu światowego rybami i przetworami rybnymi, określono poziom wartości eksportu, importu i saldo obrotów handlowych krajów „starej” Unii Europejskiej i 10 nowoprzyjętych państw. Przyjmując podstawowy wskaźnik udziału danego kraju lub grupy krajów w światowym eksporcie i imporcie, określono udział 15 krajów UE i 10 nowoprzyjętych krajów do UE w światowym eksporcie i imporcie ryb i przetworów rybnych.

Słowa kluczowe: eksport ryb, import ryb, eksport przetworów rybnych, import przetworów rybnych, UE(15), kraje nowoprzyjęte

Wstęp

Przyjęcie 1 V 2004 r. dziesięciu nowych państw członkowskich w struktury Unii Europejskiej i przyjęcie przez te państwa wspólnej polityki handlowej i taryfy celnej UE ma wpływ na strukturę i kierunki wymiany międzynarodowej w Europie, jak i na świecie. Dlatego też istotną kwestią jest analiza wartości eksportu i importu poszczególnych grup towarowych, które w znaczący sposób mogą wpłynąć na saldo obrotów handlowych już rozszerzonej o kolejnych 10 członków Unii Europejskiej.

Integracja gospodarcza z krajami Unii Europejskiej wpłynie na pewno na zmianę struktury i kierunki wymiany 10 nowoprzyjętych państw co będzie mogło mieć przełożenie na zmiany w ilości, jak i wartości eksportu i importu. Zmiany te mogą mieć charakter zarówno krótko- jak i długookresowy. Dlatego też wpływ rozszerzenia Unii Europejskiej na światowy handel poszczególnymi grupami towarowymi będzie można zbadać dopiero po pewnym okresie funkcjonowania 25 krajów w ramach Unii Europejskiej.

Grupa towarowa ryby i przetwory rybne jest ważnym składnikiem struktury międzynarodowego handlu, a szczególnie stanowi ważny element struktury handlu zagranicznego krajów UE, jak i niektórych krajów nowoprzyjętych, w tym szczególnie Polski.

¹ email: epawlak@e-ar.pl.

Z uwagi na specyficzny charakter ryb i przetworów rybnych, są to produkty bardzo szybko psujące się, 90% handlu stanowią produkty przetworzone (np. mrożone, konserwowane, solone). Ryby żywe, świeże i chłodzone stanowią niewielką część handlu produktami rybnymi. Podstawowymi produktami w wymianie handlowej na świecie są krewetki, następnie ryby denne (morszczuk, dorsz, plamiak, mintaj, itp.), tuńczyki, łososie, małe ryby pelagiczne (śledzie, makrele, sardynki, itp.), głowonogi (kalmary, ośmiornice) oraz mączka rybna [Rynek... 2004, s.7].

Cel, zakres i metody badań

Celem opracowania jest wskazanie udziału 10 nowoprzyjętych członków Unii Europejskiej w światowym handlu rybami i przetworami rybnymi oraz ocena wpływu przystąpienia nowych członków do UE na światowy i europejski (regionalny) handel rybami i przetworami rybnymi.

Przedmiotem badań jest poziom eksportu i importu ryb i przetworów rybnych w wyrażeniu wartościowym (w tys. USD) w podziale na grupę 15 krajów UE (tzw. „starej” UE) oraz na grupę 10 krajów, nowych członków UE. Dane źródłowe zostały zaczerpnięte z publikacji FAO [Fishery... 1998, 2001, 2005]. Okres badawczy obejmuje lata 1995-2003. Przyjęto 1995 r. za rok bazowy ponieważ „stara” UE od 1995 r. funkcjonuje w składzie 15 krajów, natomiast 2003 r. jest ostatnim rokiem, za który można było pozyskać szczegółowe dane dotyczące obrotów międzynarodowych poszczególnych krajów objętych badaniami.

Na podstawie zgromadzonego materiału przedstawiono zmiany w wartości światowego handlu rybami i przetworami rybnymi, określono poziom wartości eksportu, importu i saldo obrotów handlowych krajów „starej” Unii Europejskiej i 10 nowoprzyjętych państw.

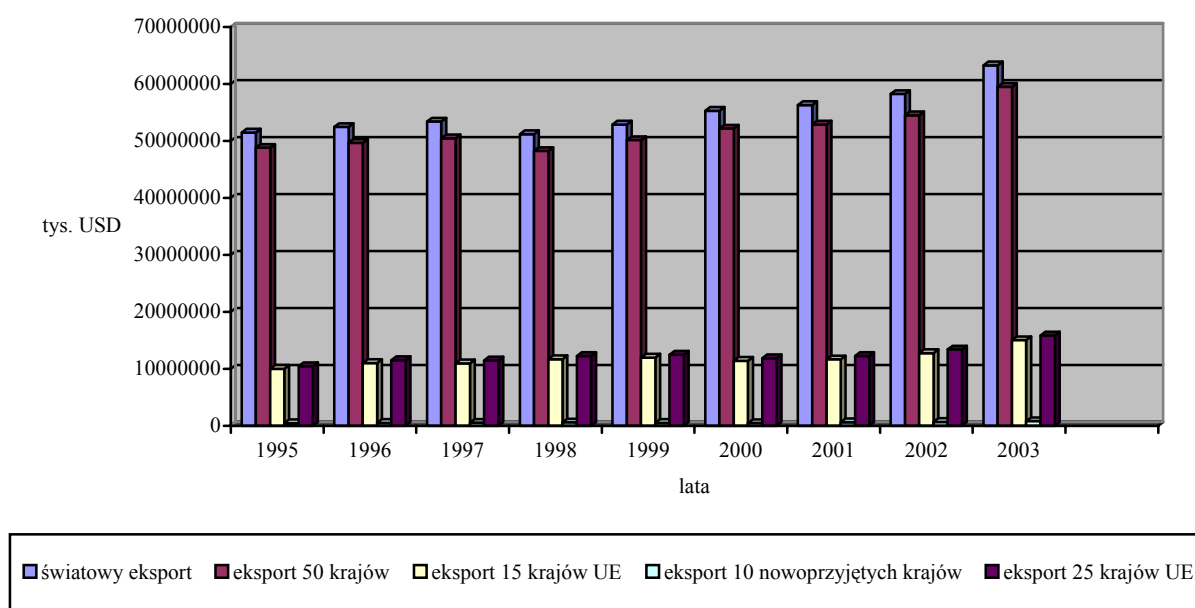
Przyjmując podstawowy wskaźnik udziału danego kraju lub grupy krajów w światowym eksporcie i imporcie określono udział 15 krajów UE i 10 nowoprzyjętych krajów do UE w światowym eksporcie i imporcie ryb i przetworów rybnych [Jagiello 2003, s. 9].

Eksport ryb i przetworów rybnych

Wartość światowego eksportu ryb i przetworów rybnych w latach 1995-2003 wynosiła od 51 188 041 tys. USD (w 1998 r.) do 63 276 285 tys. USD (w 2003 r.). Generalnie, poza spadkiem w 1998 r., widoczna była tendencja wzrostu wartości eksportu ryb i przetworów rybnych w badanym okresie o ponad 23%.

W ogólnej wartości światowego eksportu 50 krajów, największych światowych eksporterów ryb i przetworów rybnych, miało udział od 93,6% (w 2002 r.) do 94,8% (w 1995

i 1999 r.). Do grupy największych światowych eksporterów należy 12 krajów „starej” UE, poza Luksemburgiem, Austrią i Finlandią. Wartość eksportu światowego ryb i przetworów rybnych i eksportu z badanych grup krajów prezentuje rysunek 1. Natomiast z grupy krajów, które 1.V.2004 r. wstąpiły do UE, tylko Polska znalazła się w grupie 50 największych eksporterów ryb i przetworów rybnych, zajmując w badanym okresie w tej grupie miejsca od 30 do 35. Wartość eksportu ryb i przetworów rybnych pozostałych 9 krajów była zdecydowanie mniejsza niż krajów „starej” UE i Polski.



Rysunek 1. Wartość światowego i badanych grup krajów eksportu ryb i przetworów rybnych w latach 1995-2003, tys. USD

Figure 1. Value of exports of fish and fish products by country groups and in the whole world in 1995-2003, thousand USD

Źródło: opracowanie własne na podstawie [Fishery... 1998, 2001, 2005, tabele: A-8 Imports and exports by country and seven fishery commodity groups, A-3 International trade in fishery commodities by principal importers and exporters]

W latach 1995-2003 kraje Unii Europejskiej wyeksportowały ryb i przetworów rybnych na ogólną wartość od 9 992 476 tys. USD (w 1995 r.) do 15 033 401 tys. USD w (2003 r.). W badanym okresie eksport krajów UE wzrósł o 55,5%. Czyli wzrost wartości eksportu ryb i przetworów rybnych krajów UE był zdecydowanie szybszy niż wzrost eksportu światowego w badanej grupie towarowej. Do krajów UE o najwyższej wartości eksportu ryb i przetworów rybnych należą: Dania, Holandia, Wielka Brytania, Francja i Hiszpania. Zdecydowanie mniejszą wartością eksportu ryb i przetworów rybnych charakteryzowały się takie kraje jak: Szwecja, Grecja, Portugalia i Belgia (tabela 1), ale zaliczane są one również do 50 największych światowych eksporterów ryb i przetworów rybnych. Natomiast wartość eksportu ryb i przetworów rybnych uzyskana w badanym okresie przez Luksemburg, Austrię

i Finlandię jest marginalna i państwa te są poza grupą 50 największych światowych eksporterów ryb i przetworów rybnych.

Tabela 1. Wartość eksportu ryb i przetworów rybnych krajów UE w latach 1995-2003, tys. USD

Table 1. Exports of fish and fish products, from EU in 1995-2003, thousand USD

Kraj	Rok								
	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Francja	993364	1003460	1097534	1097356	1107169	1095742	1018843	1088572	1326402
Włochy	313052	372290	377187	372700	356976	372573	381086	424371	453515
Niemcy	899248	1055756	976787	1053285	966300	1101877	1035359	1156911	1276759
Belgia	366898	388793	437184	478843	447598	468991	520916	570587	762427
Luksemburg	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	22510	18183	23986	21867
Holandia	1447239	1470046	1425544	1364809	1744665	1343979	1420513	1802893	2182588
Dania	2459629	2698976	2648911	2897707	2884334	2755676	2660563	2872438	3213465
Irlandia	362574	431813	371329	381079	343826	342368	427729	437012	453499
W. Brytania	1195477	1307859	1264447	1549305	1427853	1258585	1306042	1353123	1669660
Grecja	159478	181892	218274	230051	278208	227814	209912	226047	317221
Hiszpania	1190676	1461486	1471306	1529315	1604237	1599631	1844257	1889541	2226523
Portugalia	275155	275174	260327	267894	278586	281479	271475	299742	344818
Austria	17286	11654	9660	7522	10689	8680	7525	19385	32683
Finlandia	22263	21649	20738	18233	21493	17020	14458	14356	13041
Szwecja	290137	333720	371171	419214	477992	498393	507644	562094	738933
Razem UE	9992476	11014568	10950399	11667313	11949926	11395318	11644505	12741058	15033401
Eksport światowy	51474671	52452015	53420234	51188041	52882533	55295248	56291398	58241516	63276285
% udziału UE w eksporcie światowym	19,4	21,0	20,5	22,8	22,6	20,6	20,7	21,9	23,8

Źródło: opracowanie własne na podstawie [Fishery... 1998, 2001, 2005, tabele: A-8 Imports and exports by country and seven fishery commodity groups, A-3 International trade in fishery commodities by principal importers and exporters]

Wartość eksportu ryb i przetworów rybnych w latach 1995-2003 w 10 krajach, nowych członkach UE wynosiła od 440 986 tys. USD (w 1995 r.) do 789 319 tys. USD (w 2003 r.). W badanym okresie zauważalny był spadek wartości eksportu w latach 1999-2000, spowodowany zmianami cen ryb i przetworów rybnych w określonych grupach towarowych oraz zmianami w ilości dostarczanych ryb i przetworów rybnych. W kolejnym roku nastąpił ponowny wzrost wartości eksportu ryb i przetworów rybnych (tabela 2). Wartość eksportu badanej grupy towarowej wzrosła o około 79%. Jak wynika z zaprezentowanych powyżej danych wartość eksportu w badanej grupie krajów wzrosła znacznie bardziej niż wynosił wzrost wartości światowego eksportu i wzrost wartości eksportu ryb i przetworów rybnych z 15 krajów dawniejszych członków Unii Europejskiej.

Polska jest jedynym krajem spośród 10 nowych członków Unii Europejskiej, który należy do grupy 50 największych światowych eksporterów ryb i przetworów rybnych. W badanym okresie wyeksportowano z Polski ryb i przetworów rybnych od 151 640 tys. USD (w 1995 r.) do 313 203 tys. USD (w 2003 r.) (tabela 2). Był to ponad 106% wzrost wartości eksportu w badanym okresie. Pozostałe 9 krajów charakteryzowały się już znacznie

mniejszym udziałem w światowym eksporcie ryb i przetworów rybnych i nie zostały zaliczone do 50 największych światowych eksporterów ryb i przetworów rybnych.

Tabela 2. Wartość eksportu ryb i przetworów rybnych nowych członków UE w latach 1995-2003, tys. USD
Table 2. Exports of fish and fish products from the EU new member states in 1995-2003, thousand USD

Kraj	Rok								
	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Polska	151640	159961	228574	274573	282354	242770	246226	252605	313203
Czechy	30378	32243	28974	30030	25922	25935	31222	35726	44431
Słowacja	2091	2175	2511	3001	1859	2003	1630	2335	3266
Węgry	8625	8162	6422	10189	6948	5483	5241	4560	9157
Słowenia	4407	5791	5117	6233	6597	6226	5820	6039	7348
Litwa	39562	60010	68707	51931	33560	33762	60722	77601	115151
Łotwa	89993	112961	82070	78274	51849	49915	106423	122805	131119
Estonia	107777	100026	82183	101995	77582	79728	126902	129420	142127
Malta	3111	5364	6101	5804	6571	7962	13609	17850	18780
Cypr	3402	2538	2902	2759	4343	6372	6806	5493	4737
Razem	440986	489231	513561	564789	497585	460156	604601	654434	789319
Eksport światowy	51474671	52452015	53420234	51188041	52882533	55295248	56291398	58241516	63276285
% udział w eksporcie światowym	0,9	0,9	1,0	1,1	0,9	0,8	1,1	1,1	1,2

Źródło: opracowanie własne na podstawie [Fishery... 1998, 2001, 2005, tabele: A-8 Imports and exports by country and seven fishery commodity groups, A-3 International trade in fishery commodities by principal importers and exporters]

Kraje „starej” Unii Europejskiej w badanym okresie miały od 19,4% do 23,8% (w 2003 r.) udziału w światowym eksporcie ryb i przetworów rybnych. Natomiast kraje nowoprzyjęte stanowiły od 0,9% (1995 r.) do 1,2% (w 2003 r.) udziału w światowym eksporcie ryb i przetworów rybnych. Po rozszerzeniu Unii Europejskiej o kolejne 10 krajów można szacować, iż udział 25 krajów UE będzie oscylował w granicach 25% w wartości światowego eksportu ryb i przetworów rybnych (por. tabelę 1 i tabelę 2).

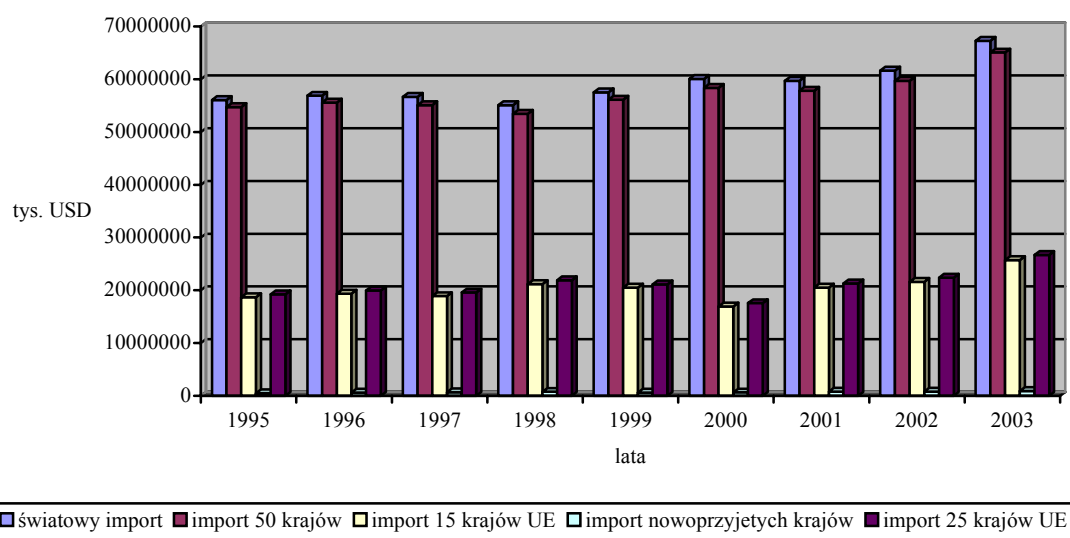
Import ryb i przetworów rybnych

Światowa wartość importu ryb i przetworów rybnych wynosiła w latach 1995-2003 od 55 084 330 tys. USD (w 1998 r.) do 67 250 000 tys. USD (w 2003 r.). Do 1997 r. następował światowy wzrost wartości importu ryb i przetworów rybnych, w 1998 r. nastąpiło załamanie importu, ale od 1999 r. widoczny był ponowny wzrost wartości importu ryb i przetworów rybnych aż do 2003 r. W 2003 r. światowa wartość importu ryb i przetworów rybnych wzrosła w stosunku do wartości importu z 1998 r. o ponad 22%.

Udział w wartości importu 50 krajów największych importerów ryb i przetworów rybnych w światowym imporcie w badanym okresie wynosił od 96,7% (w 2003 r.) do 97,7% (w 1996 r.). Do grupy 50 krajów o największym światowym imporcie ryb i przetworów rybnych należą wszystkie bez wyjątku kraje „starej” Unii Europejskiej oraz cztery z dziesięciu krajów nowych członków UE: Polska i Czechy w całym okresie badawczym,

Litwa (w latach 1995-1996, 2000-2003) i Estonia (w latach 2001-2003). Wartość światowego i badanych grup krajów importu ryb i przetworów rybnych prezentuje rysunek 2.

Kraje Unii Europejskiej należą do największych importerów ryb i przetworów rybnych, ich udział w wartości światowego importu wynosił od 28,2% (w 2000 r.) do 38,4% (w 1998 r.) (tabela 3). Około 23% udziału w wartości światowego importu badanej grupy towarowej ma Japonia, a 17% Stany Zjednoczone [Rynek... 2004, s.7]. Natomiast udział 10 nowo przyjętych członków UE wynosił od 0,9% (w 1995 r.) do 1,7% (w 2000 r.) (tabela 4). Można więc szacować, że udział 25 krajów Unii Europejskiej w światowym imporcie ryb i przetworów rybnych będzie wynosił około 40% światowego importu badanej grupy towarowej.



Rysunek 2. Wartość światowego i badanych grup krajów importu ryb i przetworów rybnych w latach 1995-2003, tys. USD

Figure 2. Value of imports of fish and fish products by country groups and in the whole world in 1995-2003, thousand of USD

Źródło: opracowanie własne na podstawie [Fishery... 1998, 2001, 2005, tabele: A-8 Imports and exports by country and seven fishery commodity groups, A-3 International trade in fishery commodities by principal importers and exporters]

Wartość importu ryb i przetworów rybnych w 15 krajach UE w latach 1995-2003 wynosiła od 16 919 171 tys. USD (w 2000 r.) do 25 743 955 tys. USD (w 2003 r.). Wzrost wartości importu ryb i przetworów rybnych w krajach UE wynosił ponad 52%. Do krajów o największym imporcie ryb i przetworów rybnych należą: Hiszpania, Francja, Włochy, Niemcy, W. Brytania, Dania (tabela 3). Kraje UE są przede wszystkim importerami norweskiego łososia hodowlanego, w postaci łososia świeżego lub filetów, który trafia do Francji, Danii, Niemiec i Szwecji [Światowa... 2005, s. 6].

Tabela 3. Wartość importu ryb i przetworów rybnych krajów UE w latach 1995-2003, tys. USD
Table 3. Imports of fish and fish products in EU in 1995-2003, thousand USD

Kraj	Rok								
	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Francja	3221298	3194133	3062051	3505333	3280940	293618	3055859	3206511	3771152
Włochy	2281316	2590985	2571868	2808587	2728568	2535269	2716373	2906007	3558950
Niemcy	2478817	2542957	2362914	2623741	2288523	2262018	2349008	2419534	2635070
Belgia	1035818	966333	979272	1061056	1063195	1027545	1000296	1064299	1387203
Luksemburg	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	65457	62817	63093	77208
Holandia	1191857	1141647	1107443	1230199	1304585	1161180	1231085	1333131	1700622
Dania	1573732	1618669	1521181	1704234	1771500	1806365	1733545	1805598	2084573
Irlandia	86905	104609	127649	109040	115853	110153	123999	130307	116071
W. Brytania	1910091	2065025	2141619	2384028	2276998	2183811	2236944	2327559	2507661
Grecja	213230	282665	297437	292098	308553	276043	302029	379619	441847
Hiszpania	3105684	3134893	3069601	3545751	3286831	3351670	3715332	3852942	4904151
Portugalia	763245	782858	749602	926322	1017066	860612	934922	947483	1101140
Austria	187511	202711	185985	198765	207997	160157	179826	192690	240900
Finlandia	113239	137447	126096	134456	118244	116153	131613	141131	170414
Szwecja	546076	587169	592593	634802	715463	709120	731570	804437	1046993
Razem	18708818	19352101	18895311	21158412	20484316	16919171	20505218	21574341	25743955
Import światowy	56045224	56863709	56661188	55084330	57492816	60070660	59695280	61608001	67250000
% udział w imporcie światowym	33,4	34,0	33,3	38,4	35,6	28,2	34,3	35,0	38,3

Źródło: opracowanie własne na podstawie [Fishery... 1998, 2001, 2005, tabele: A-8 Imports and exports by country and seven fishery commodity groups, A-3 International trade in fishery commodities by principal importers and exporters]

Państwa będące nowymi członkami UE w badanym okresie zaimportowały ryby i przetwory rybne za łączną wartość od 499 394 tys. USD (w 1995 r.) do 920 710 tys. USD (w 2003 r.). W badanym okresie wartość importu ryb i przetworów rybnych wzrosła o ponad 84%. Do grupy krajów o najwyższej wartości importu ryb i przetworów rybnych należą: Polska, Czechy, Litwa i Estonia. Najniższą wartością importu charakteryzowały się Malta, Słowacja, Słowenia (tabela 4).

Tabela 4. Wartość importu ryb i przetworów rybnych przez nowych członków UE w latach 1995-2003, tys. USD
Table 4. Imports of fish and fish products by the EU new member states in 1995-2003, thousand USD

Kraj	Rok								
	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Polska	183965	238989	262209	322730	260653	297715	369641	334621	383750
Czechy	83952	95663	90899	89390	73795	73705	87136	91199	98373
Słowacja	34590	42100	43381	46955	32269	35354	31638	37116	37311
Węgry	46034	44688	46550	57314	39552	39442	49240	56204	56239
Słowenia	26839	28912	28547	29995	29280	26021	28227	31757	37569
Litwa	31067	68111	71095	61287	52499	55845	91629	88006	112911
Łotwa	19042	27708	38138	46805	36097	37291	45289	48055	55668
Estonia	18026	19640	41447	50720	30951	30774	44417	61770	78235
Malta	17552	19225	18789	20252	19442	16935	22818	20960	23400
Cypr	38327	34668	31893	36292	31891	30095	33891	33366	37254
Razem	499394	619704	672948	761740	606429	643177	803926	803054	920710
Import światowy	56045224	56863709	56661188	55084330	57492816	60070660	59695280	61608001	67250000
% udział w imporcie światowym	0,9	1,1	1,2	1,4	1,1	1,7	1,3	1,3	1,4

Źródło: opracowanie własne na podstawie FAO Fishery statistics commodities, Vol 83 Roma 1998, Vol 89 Roma 2001, Vol 97 Roma 2005, A-8 Imports and exports by country and seven fishery commodity groups, A-3 International trade in fishery commodities by principal importers and exporters.

Saldo bilansu handlowego rybami i przetworami rybnymi

Najmniej korzystną relację importu do eksportu ryb i przetworów rybnych dla 15 krajów UE odnotowano w 2003 r. Natomiast najkorzystniejsza relacja importu do eksportu ryb i przetworów rybnych wystąpiła w 2000 r. (tabela 5). Wśród 15 krajów UE tylko 3 kraje: Holandia, Dania i Irlandia charakteryzowały się w całym okresie badawczym dodatnią wartością obrotów handlowych rybami i przetworami rybnymi (por. tabelę 1 i tabelę 3).

Natomiast w grupie krajów nowoprzyjętych do UE najgorsza relacja wartości importu do eksportu ryb i przetworów rybnych została odnotowana w 2001 r. Najkorzystniejszą relację odnotowano w 1995 r. (tabela 5). W tej grupie krajów tylko dwa kraje: Łotwa i Estonia w całym okresie badawczym odnotowywały dodatnie saldo obrotów rybami i przetworami rybnymi. W 1995 r. również Litwa posiadała saldo dodatnie, niestety w kolejnych latach odnotowywała już saldo ujemne (por. tabelę 2 i tabelę 4).

Tabela 5. Bilans handlu rybami i produktami rybnymi w 15 krajach UE i krajach nowoprzyjętych w latach 1995-2003, tys. USD

Table 5. Balance of trade in fish and fish products in the 15 EU member states and the newly accepted ones in 1995-2003, thousand USD

Pozycja bilansu handlowego	Rok								
	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Eksport UE	9992476	11014568	10950399	11667313	11949926	11395318	11644505	12741058	15033401
Import UE	18708818	19352101	18895311	21158412	20484316	16919171	20505218	21574341	25743955
Saldo	-8716343	-8337533	-7944912	-9491099	-8534390	-5523853	-8860713	-8833283	-10710554
Eksport 10	440986	489231	513561	564789	497585	460156	604601	654434	789319
Import 10	499394	619704	672948	761740	606429	643177	803926	803054	920710
Saldo	-58408	-130473	-159387	-196951	-108844	-183021	-199325	-148620	-131391

Źródło: opracowanie własne na podstawie *FAO Fishery statistics commodities*, Vol 83 Roma 1998, Vol 89 Roma 2001, Vol 97 Roma 2005, *A-8 Imports and exports by country and seven fishery commodity groups*, A-3 *International trade in fishery commodities by principal importers and exporters*.

Saldo obrotów handlowych rybami i przetworami rybnymi 15 krajów UE oraz 10 nowych członków UE w badanym okresie było ujemne. Nie może to jednak świadczyć o słabej pozycji konkurencyjnej gospodarek badanych grup krajów w grupie towarowej ryb i przetworów rybnych. Najnowsze badania dowodzą, że nie można tylko na podstawie poprawy lub pogorszenia wyników bilansu handlowego przesadzać o lepszej lub gorszej pozycji kraju lub grupy krajów na arenie międzynarodowej. Dla precyzyjnego określenia pozycji międzynarodowej kraju lub grupy krajów należałoby włączyć do oceny wskaźniki cenowe [Jagiello 2003, s.12], czego w prezentowanym artykule nie dokonano ze względu na ograniczenie rozmiarów publikacji. Dlatego też przedstawiona w artykule analiza obrotów handlowych krajów „starej” UE i krajów nowoprzyjętych nie może jednoznacznie przesądzać o złej pozycji międzynarodowej w świetle przedstawionego materiału tak jednej, jak i drugiej grupy krajów.

Wnioski

Rozszerzenie Unii Europejskiej o 10 nowych państw członkowskich może spowodować wzrost udziału eksportu Unii Europejskiej w światowym eksporcie ryb i przetworów rybnych z poziomu około 24% do poziomu ponad 25%. Natomiast po stronie importu wzrost ten może nastąpić z poziomu ponad 38% do około 40%. Oczywiście wartości te są szacowane na podstawie dotychczasowej wartości eksportu i importu osiąganey przez dwie badane grupy krajów. Jednakże proces integracji i wszystkie efekty ekonomiczne związane z międzynarodową integracją gospodarczą mogą spowodować zmiany nie tylko w kierunkach i strukturze handlu zagranicznego poszczególnych nowoprzyjętych krajów ale także w wartości i ilości dotychczasowego importu i eksportu. Ocenic to jednak będzie można dopiero po pewnym okresie funkcjonowania 25 państw w ramach Unii Europejskiej.

Wydaje się, że istotną kwestią jest zaobserwowany znacznie wyższy od światowego i krajów „starej” Unii Europejskiej wzrost eksportu i importu ryb i przetworów rybnych w krajach nowoprzyjętych. Jeżeli zostałaby utrzymana taka tendencja wzrostu import i eksportu można byłoby twierdzić, że kraje nowoprzyjęte będą miały wpływ na zwiększenie udziału Unii Europejskiej w handlu światowym rybami i przetworami rybnymi.

W przypadku Polski nie sprawdziła się „czarna” wizja załamania się wartości polskiego eksportu i importu ryb i przetworów rybnych w okresie po uzyskaniu członkostwa w Unii Europejskiej. W latach 2004-2005 odnotowano kolejny wzrost wartości zarówno eksportu jak i importu ryb i przetworów rybnych [por. Pawlak 2006].

Na uwagę zasługuje również fakt, że w badanym okresie następował znacznie szybszy wzrost importu, niż wzrost eksportu, zarówno w krajach „starej” UE, jak i wśród 10 nowych jej członków. Przyczyną takiego stanu rzeczy są ograniczane możliwości połowowe wymienionych dwóch grup krajów, a tym samym konieczność zaspakajania potrzeb rynku rybami i przetworami pochodzącymi z importu.

Literatura

- FAO fishery statistics. Commodities. (1998). Tom 83, Rzym.
FAO fishery statistics. Commodities. (2001). Tom 89, Rzym.
FAO fishery statistics. Commodities. (2005). Tom 97, Rzym.
Jagiello M. (2003): Wskaźniki międzynarodowej konkurencyjności gospodarki, *Studia I Materiały* 80.
Pawlak E. (2006): Analiza udziału ryb i przetworów rybnych w polskim handlu zagranicznym, *Oeconomica*, (artykuł w druku).
Rynek ryb, stan i perspektywy. (2004). *Analizy Rynkowe*, IERiGŻ, MRR, ARR, MRiRW, Warszawa.
Światowa produkcja łososia atlantyckiego. (2005). *Magazyn Przemysłu Rybnego* 3.

Abstract. The paper presents an analysis of exports and imports of fish and fish products in terms of their value (thousand of USD) in the so called ‘old EU member states’ (15 countries) and ‘new member states’ (10 countries). The acquired information and data made it possible to identify changes in the value of world trade in fish and fish products, to estimate the exports and imports as well as the balance of trade in the above groups of countries. The share of the EU(15) member states and the newly accepted ones in the world exports and imports of fish and fish products as well as the impact of the EU extension on the worldwide and regional trade in fish and fish products is presented.

Key words: exports, imports, fish, fish products, EU(15), new member states

Ludmiła D. Pawłowska¹

O.M. Jacenko²

Państwowy Uniwersytet Rolniczo-Ekologiczny w Żytomierzu
Ukraina

POZYCJA KONKURENCYJNA UKRAIŃSKICH PRODUKTÓW ROLNO-SPOŻYWCZYCH NA RYNKU ŚWIATOWYM

COMPETITIVENESS OF UKRAINIAN AGRICULTURAL PRODUCTS IN THE WORLD MARKET

Synopsis. Podwyższenie wymogów w konkurencji na światowym rynku rolno-spożywczym zwiększa wagę problemu oceny międzynarodowej konkurencyjności sektoru rolnego Ukrainy oraz jej regionów. Aktualny problem oceny możliwości eksportu ukraińskich produktów rolniczo-spożywczych na rynki światowe jest przedstawiony poprzez obliczenia indeksów relatywnych przewag komparatywnych RCA (Relative Comparative Advantage Index) oraz RSCA, który stanowi symetryczną transformację RCA i pozwala określić perspektywiczne rynki zbytu regionalnych produktów spożywczych. Szczególną uwagę poświęcono stosunkom z Polską.

Słowa kluczowe: integracja z UE, handel zagraniczny, przewaga konkurencyjna, przewagi komparatywne

Zakres i stan badań problemu

Ukraina, obierając kierunek transformacji do gospodarki rynkowej oraz przyjmując za najważniejszy cel strategiczny zagranicznej polityki gospodarczej integrację z UE, znalazła się w środowisku konkurencyjnym, do czego jej gospodarka całkiem nie jest gotowa. W związku z tym kwestią do rozstrzygnięcia jest sposób ochrony rynku wewnętrznego przed opanowaniem go przez konkurentów zagranicznych. Celowym byłoby tutaj wykorzystanie doświadczeń Polski co do integracji z UE, między innymi w aspekcie gospodarki żywnościowej. Zdaniem Zenona Iwaszkiewicza przy transformacji rolnictwa należy brać pod uwagę specyfikę regionalną, która determinuje różne podejścia do prowadzonej polityki rolnej [Ивашкевич 2005]. Proces podniesienia ukraińskiej gospodarki do poziomu europejskiego ma poprzedzać integrację krajowych gałęzi gospodarki z odpowiednikami ogólnoeuropejskimi, w tym rolnictwa.

Nieustabilizowana struktura produkcji rolnej, nieodpowiednie szacunki popytu na artykuły spożywcze, brak motywacji do podwyższenia konkurencyjności oraz niski poziom efektywności produkcji są to podstawowe wewnętrzne czynniki, które określiły niedostateczny rozwój handlu zagranicznego Ukrainy i ograniczyły możliwości przeciwdziałania destrukcyjnemu wpływowi czynników zewnętrznych. Osiągnięcie stabilnych dochodów z eksportu produkcji rolnej wymaga ciągłego monitorowania rynków

¹ Docent, kandydat nauk ekonomicznych, kierownik Katedry Gospodarki KRP, Państwowy Uniwersytet Rolniczo-Ekologiczny, 7 Stary Bld., 10008 Żytomierz, Ukraina, e-mail: l.pavlovskaya@mail.ru.

² Mgr, doktorant.

produktów rolno-spożywczych oraz poprawnej diagnostyki konkurencyjności ukraińskich produktów na światowym rynku rolno-spożywczym. Powstaje potrzeba obiektywnej oceny możliwości wejścia ukraińskiej produkcji na rynek światowy. W tym kontekście nacisk się kładzie na politykę konkurencyjności oraz na konkurencyjność ukraińskich produktów rolno-spożywczych.

W tym badaniu spróbujemy ocenić konkurencyjność ukraińskich produktów rolno-spożywczych w handlu zagranicznym. Przedmiotem tego badania jest proces tworzenia na rynku światowym porównawczych przewag produktów rolno-spożywczych z obwodu żytomierskiego, jako regionu, który jest charakterystyczny dla centrum Ukrainy. Przedmiot badania stanowi też ogół teoretycznych, metodycznych oraz praktycznych aspektów konkurencyjnego potencjału produkcji rolnej regionu.

Wyniki badań

Perspektywa wejścia Ukrainy do WTO oraz w przyszłości do UE wywołuje obawy ze strony producentów rolnych oraz przetwórstwa rolnego. Podobne tendencje były spostrzegane również w Polsce w okresie przygotowań do wejścia do UE. Przed wejściem Polski do UE rolnicy nie byli poinformowani do końca o prowadzonych negocjacjach oraz decyzjach rządu odnoszących się do rolnictwa [Венгляжи і Береза 2005]. Eurosceptycy uprzedzali, że Polska zostanie dawcą produktów rolno-spożywczych dla UE, że ceny na nie znacznie wzrosną, a polskie przetwórstwo zostanie zniszczone przez napływ tanich produktów z Zachodu. Nawet sympatycy UE uważali, że pierwsze lata członkostwa w UE nie będą łatwymi. Tymczasem na skutek członkostwa w UE w rolnictwie polskim nastąpił szereg pozytywnych zmian, w tym, także w sferze stosunków z zagranicą [Власов і Саблук 2005]. Transformacja systemu ekonomicznego oraz pozytywne skutki w rolnictwie to są rezultaty zasadniczych reform, które były rozpoczęte w latach 1989-1990 i wprowadziły Polskę na drogę gospodarki rynkowej [Польща твій... 2005].

Poprzez określenie priorytetów handlu regionalnego oraz dynamiki zagranicznych obrotów produktami rolno-spożywczymi z krajami świata powstaje możliwość przeprowadzenia analizy porównawczej przewag ukraińskich produktów na rynku międzynarodowym, co pozwala określić perspektywiczne rynki zbytu regionalnych produktów spożywczych.

Dla potrzeb oceny konkurencyjności produktów rolno-spożywczych eksportowanych przez obwód żytomierski na rynku światowym autorzy obliczyli indeksy porównawczych przewag 52 grup towarowych zgodnie z trójczłonowymi kodami międzynarodowej klasyfikacji handlu SITS (Standard International Trade Classification) w okresie lat 2003-

2005. W artykule zostały podane wskaźniki odnośnie produktów, które mają największą przewagę na rynku światowym. Produkty rolnicze z regionu żytomierskiego eksportuje się do 57 krajów świata, w tym do 16 krajów Unii Europejskiej. Struktura eksportu produktów rolno-spożywczych wskazuje na wyraźne uzależnienie regionu od zbytu poszczególnych produktów na rynkach zagranicznych. Przykładowo średnio w ciągu lat 2003-2005 w strukturze eksportu bardzo wysoki udział miało mleko oraz jego wyroby, które stanowiły 30,7% wartości eksportu produktów rolno-spożywczych. Poza tym, średnio w ciągu ostatnich trzech lat, znaczącą część w strukturze eksportu produktów rolnych i przemysłu spożywczego stanowiły towary takie, jak: czekolada i wyroby czekoladowe, pszenica, wyroby cukiernicze, jęczmień a również owoce, orzechy, wyroby ciastkarsko-cukiernicze. Owe siedem grup towarów w sumie stanowiło 79% całego eksportu produktów rolno-spożywczych z obwodu żytomierskiego średnio w okresie lat 2003-2005 (tabela 1).

Tabela 1. Eksport podstawowych produktów rolno-spożywczych z regionu żytomierskiego w latach 2003-2005
Table 1. Exports of basic agricultural products from the Zhytomir region in years 2003-2005

Rodzaj produktu	wartość, tys. USD	udział w ogólnej wartości eksportu produktów rolno- spożywczych, %
Mleko oraz wyroby mleczne	18228,97	30,7
Czekolada i wyroby z czekolady	6319,41	10,6
Pszenica	6197,25	10,5
Wyroby cukiernicze	4314,68	7,3
Jęczmień	4297,32	7,3
Owoce i orzechy	3774,22	6,4
Wyroby ciastkarsko-cukiernicze	3706,85	6,3
Inna produkcja	12539,05	20,9
Ogółem	59377,75	100,0

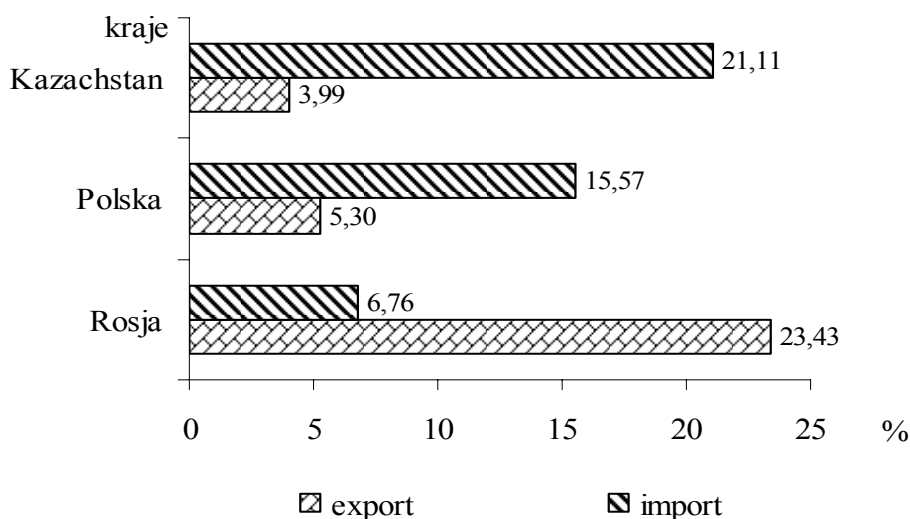
Źródło: opracowane na podstawie danych Żytomierskiego Obwodowego Urzędu Statystyki.

Wyraźna dominacja w eksporcie kilku grup produktów, m.in. mleka oraz jego przetworów, uzależnia region od rozwoju koniunktury na zagranicznych rynkach wymienionych produktów. Jednak brak stabilizacji w wytwarzaniu owych produktów w kraju wpływa negatywnie na pozycję ukraińskich produktów rolno-spożywczych na już opanowanych częściach rynku światowego. Partnerami strategicznymi regionu w sektorze rolniczym są Rosja, Polska oraz Kazachstan (rysunek 1).

Zgodnie z danymi Państwowego Urzędu Statystyki Ukrainy Polska ma 5 miejsce wśród krajów świata prowadzących handel z naszym krajem. W badanym okresie obroty handlowe między Ukrainą i Polską zwiększyły się o 25% lub 413 mln USD³ i wynoszą 2,6

³ W całym tekście wartości podawane w dolarach USA.

mld dol. Przy czym eksport ukraiński zwiększył się o 29% lub 228 mln USD. i wynosi 1,2 mld USD. Import zwiększył się o 22% lub 185 mln USD i wynosi 1,3 mld USD. W 2003 r. saldo ujemne w handlu zagranicznym Ukrainy wynosiło – 39,4 mln USD. Sytuacja się zmieniła w 2004 r., a mianowicie saldo dodatnie wynosiło +11,2 mln USD.



Rysunek 1. Główni partnerzy obwodu Żytomierskiego w handlu zagranicznym produktami rolno-spożywczymi
Figure 1. Principal partners in foreign trade in agri-food products from Zhytomir region

Źródło: Opracowane na podstawie danych Żytomierskiego Obwodowego Urzędu Statystyki.

Obroty handlu zagranicznego obwodu żytomierskiego z Polską wynoszą 23,8 mln USD, czyli więcej niż 5% ogólnej wartości eksportu. Polska ma 4 miejsce wśród krajów docelowych eksportu produktów rolno-spożywczych regionu i 1 miejsce wśród krajów pochodzenia importu. Eksportuje się do Polski ogółem towary na kwotę 11,7 mln USD, czyli 4,4% oraz importuje z Polski za 12,1 mln USD lub 6,7%. Ujemne saldo handlu zagranicznego wynosi niemal 0,4 mln USD. Eksport produktów rolno-spożywczych wynosi 3,1 mln USD, czyli 5,3% w ogólnej wartości produktów rolnych oraz import 3,3 mln USD, czyli 15,6%. Saldo dodatnie w handlu zagranicznym produktami rolno-spożywczymi stanowi 0,2 mln. dol.

Podstawowymi pozycjami ukraińskiego eksportu do Polski są metale czarne (22%), ropa naftowa i produkty naftowe (16%), rudy oraz żużle (12%), substancje organiczne (12%), drewno oraz wyroby drewna (6%). Podstawowymi pozycjami importu są samochody (14%), papier, tektura (11%), kotły, urządzenia mechaniczne (9%). W strukturze eksportu regionu żytomierskiego do Polski przeważa drewno oraz wyroby drzewne (46%), owoce i orzechy (21%), sól, siarka, tynk, cement (8%) oraz owoce i warzywa (5%). W strukturze importu najważniejsze pozycje to masa plastyczna oraz wyroby plastikowe (20%), zwierzęta hodowane (17%), wyroby z ceramiki (13%) oraz maszyny i urządzenia (12%).

Ze względu na to, że konkurencyjność jest kategorią dosyć względną, wskaźniki, które bazują na wielkościach absolutnych takich jak udział w rynku, wolumen eksportu oraz inne tworzą niepełny obraz pozycji konkurencyjnej gałęzi lub towaru w gospodarce krajowej. Więcej informacji dają wskaźniki, które bazują na porównaniu. Wśród wskaźników, które są najczęściej wykorzystywane, należy wskazać indeks relatywnej przewagi porównawczej RCA (Relative Comparative Advantage Index), indeks relatywnej przewagi eksportowej RXA (Relative Eksport Advantage Index), indeks relatywnej zależności od importu RMP (Relative Import Penetration Index), indeks relatywnych przewag handlowych RTA (Relative Trade Advantage Index) oraz RSCA. W celu określenia przewag porównawczych wykorzystywane są empiryczne indeksy RCA, RTA, RXA oraz RMP, które bazują na klasycznym indeksie Beli Balassa'y, a również na indeksie RSCA, który jest symetryczną transformacją RCA [Кваша, Лука 2003; Лука 2004; Лука 2003; Balassa 1965; Piaskouski 2005].

Indeks relatywnych przewag porównawczych RCA oraz indeks relatywnej eksportowej konkurencyjności RXA w istocie opisują jeden proces, który może być określony przez formułę [Песковский 2005; Laursen 1998]:

$$RCA = RXA = \frac{X_{ij} / \sum_n X_{nj}}{\sum_k X_{ik} / \sum_n \sum_k X_{nk}}, \quad (1)$$

pod warunkiem, że $n \neq j$, $k \neq i$

gdzie:

X – eksport, i – kraj, j – towar, n – ogół krajów, k – ogół towarów⁴.

Dla rozwiązania problemu asymetryczności indeksów proponują cytowani autorzy wykorzystywać symetryczny indeks wykrycia przewag porównawczych RSCA, który określa się jako:

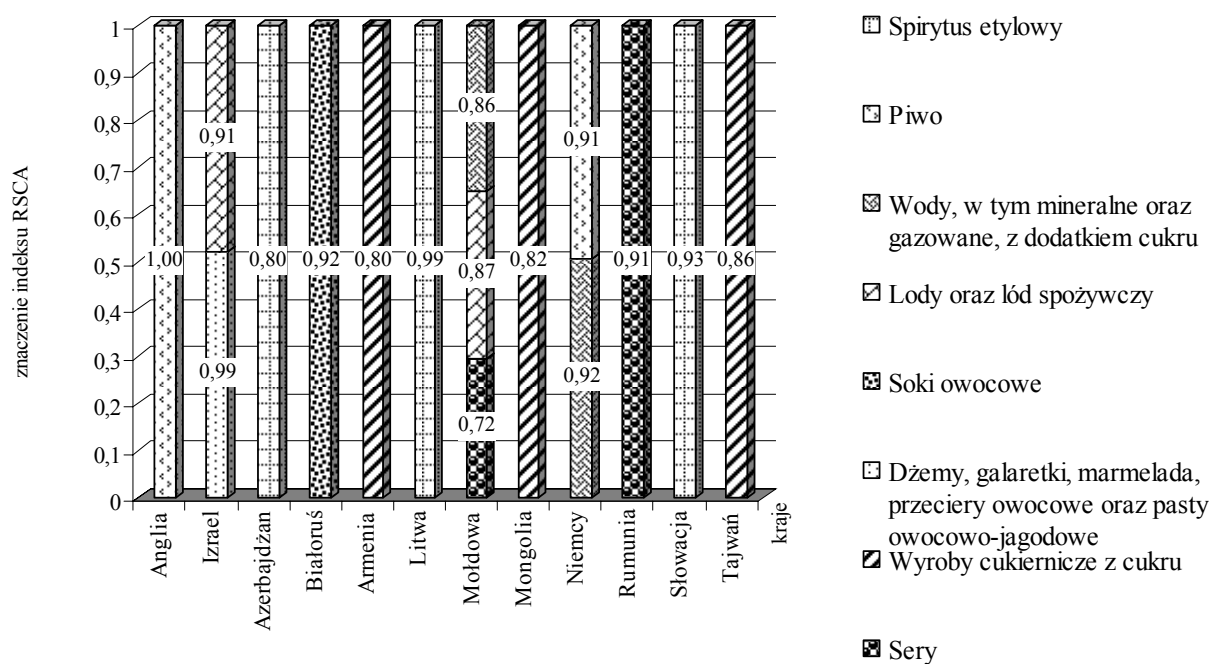
$$RSCA = (RCA - 1)(RCA + 1), \quad (2)$$

Konkurencyjność ukraińskich produktów rolno-spożywczych jest jednym z najważniejszych czynników wejścia na rynek światowy. Obliczenie indeksu RSCA produktów rolno-spożywczych regionu żytomierskiego pozwala określić perspektywiczne rynki zbytu regionalnych produktów spożywczych. Do towarów, które są eksportowane i

⁴ Zapis wzoru i objaśnień jest niezrozumiały, a na próbę jego poprawy przez redakcję jest za mało czasu (przyp. red.).

mają największe pozytywne wartości indeksu RSCA, to znaczy mają największe przewagi porównawcze, a przez to największe zdolności konkurencyjne na rynku światowym należą produkty przemysłu spożywczego oraz rolnictwa. Produkty przemysłu spożywczego obwodu żytomierskiego są eksportowane do krajów Azji, Europy oraz WNP. Sery ukraińskie konkurują na rynkach Mołdowy oraz Rumunii, wyroby cukiernicze, dżemy, galaretki, marmolada oraz inne na rynkach Izraela, Armenii, Mongolii, Tajwanu, soki oraz lody na rynkach Białorusi, Izraela, Mołdowy, wody mineralne na rynkach Niemiec oraz Mołdowy; a piwo oraz spirytus etylowy na rynkach Wielkiej Brytanii, Niemiec, Litwy, Azerbejdżanu i Słowacji (rysunek 2).

Do potencjalnych odbiorców ukraińskiego eksportu należą przede wszystkim kraje Azji, Bliskiego Wschodu oraz Afryki Północnej. Kraje Azji oraz Afryki są to dosyć perspektywiczne rynki zbytu poszczególnych rodzajów produktów rolnych. Wśród potencjalnych importerów regionalnej pszenicy należy wymienić Zjednoczone Emiraty Arabskie, Dżibuti, Erytreę, Maroko, Sudan oraz Tunezję.



Rysunek 2. Indeks relatywnej eksportowej zdolności konkurencyjnej (RSCA) produktów rolno-spożywczych (przemysłu spożywczego) średnio w okresie 2003-2005 r.

Figure 2. Index of relative symmetric comparative advantage (RSCA) for agricultural and food processing industries products, average in years 2003 through 2005

Źródło: Opracowane na podstawie danych Żytomierskiego Obwodowego Urzędu Statystyki.

Pszenica oraz jęczmień są również eksportowane do krajów europejskich: Hiszpanii, Włoch oraz Węgier. Potencjalnymi konsumentami oleju są Egipt, Indie, Iran oraz Turcja, które importują znaczną jego ilość. Wśród tych krajów należy wydzielić tzw. kraje naftowe

Bliskiego Wschodu, min. Iran, Irak oraz Arabię Saudyjską, które ze względu na warunki przyrodniczo-klimatyczne nie są w stanie zaspokoić popytu wewnętrznego przez produkty spożywcze własnej produkcji. Dochody wymienionych krajów z eksportu ropy naftowej stwarzają możliwość importu produktów rolno-spożywczych. Jednocześnie stosunki gospodarcze z krajami Bliskiego oraz Środkowego Wschodu w przyszłości mogłyby stworzyć możliwość zawarcia umowy mającej na celu zapewnienie Ukrainie dostaw alternatywnych źródeł nośników energii, co z kolei zmniejszyłoby ukraińską zależność energetyczną od Rosji.

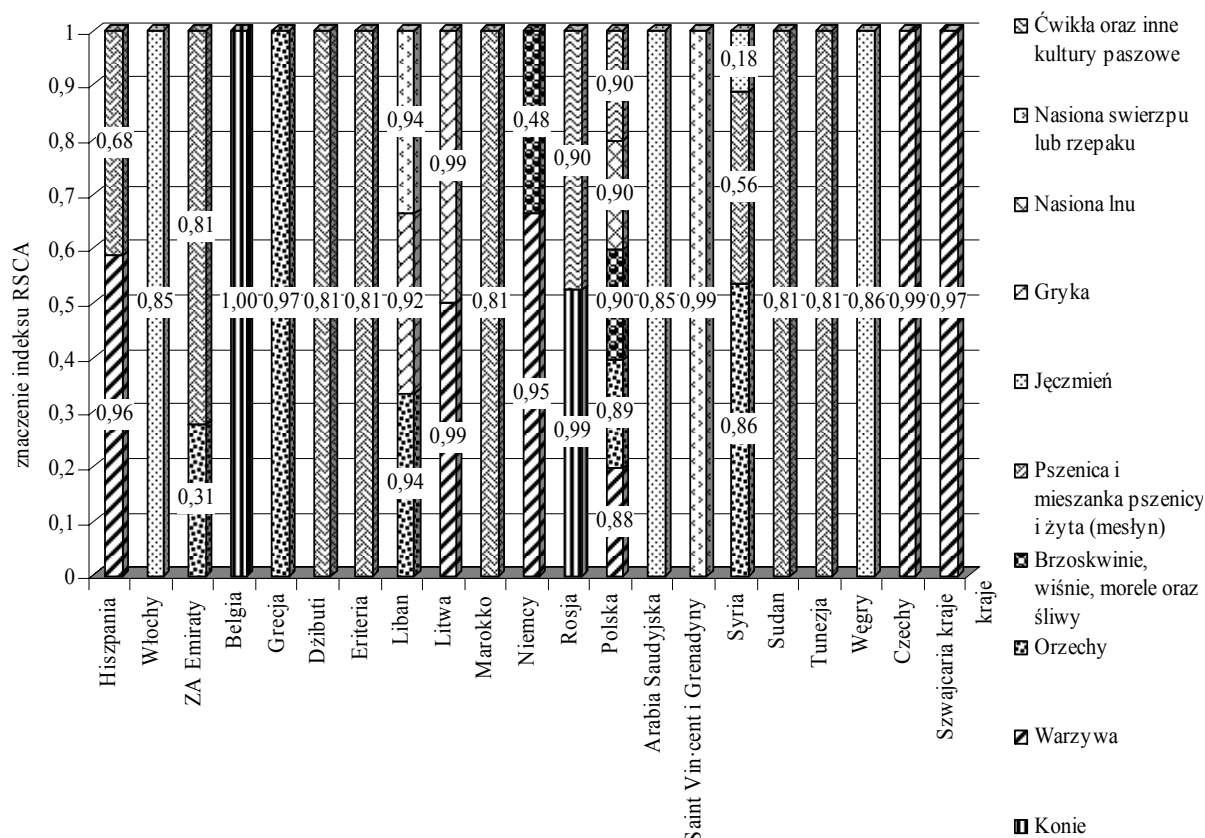
W handlu produktami pochodzenia zwierzęcego perspektywicznymi rynkami zbytu ukraińskich produktów mlecznych są następujące kraje azjatyckie i afrykańskie: Egipt, Syria, Arabia Saudyjska, a również Nigeria. Wymienione kraje są importerami produktów mlecznych i z obwodu żytomierskiego można byłoby eksportować na te rynki znaczną ilość produktów mleczarskich.

Dosyć konkurencyjnymi na rynkach europejskich są ukraińskie warzywa, ich eksport stanowi 4,1% ogólnej wartości eksportu produktów rolno-spożywczych. Tego rodzaju produkty są eksportowane do krajów UE, między innymi do Polski, Litwy, Niemiec, Czech oraz innych (rys. 3).

Ocena niektórych parametrów rozkładu indeksu RSCA w handlu zagranicznym regionu żytomierskiego wskazuje na standardowe odchylenie równe 0,39, co z kolei świadczy o niedostatecznym poziomie specjalizacji regionu. Struktura eksportu produktów rolno-spożywczych obwodu charakteryzuje się znaczną liczbą grup towarów nie mających porównawczych przewag, ponieważ średnia arytmetyczna oraz mediana mają wartości mniejsze niż 0. Współczynnik asymetrii równy 3,93, wskazuje na to, że w strukturze eksportu rolno-spożywczego dominują towary niemające przewag porównawczych.

Wnioski

W sferze zewnętrznych stosunków gospodarczych regionu żytomierskiego należy, przede wszystkim, zachować i poszerzać te rynki, na które już są dostarczane ukraińskie produkty rolne. Szczególną uwagę przy poszukiwaniu nowych kierunków ich eksportu należy zwrócić na kraje, które są zależne od importu tych towarów, a jednocześnie wysokie tempo ich rozwoju ekonomicznego sprzyja zwiększeniu popytu na produkty spożywcze. Jednakże największe wartości indeksu przewag porównawczych mają te towary, które są eksportowane na rynki UE, co się osiąga dzięki wykorzystaniu porównawczych przewag oraz, przede wszystkim, czynników cenowych.



Rysunek 3. Indeks relatywnej eksportowej zdolności konkurencyjnej (RSCA) produktów rolno-spożywczych (przemysłu rolnego), średnio w okresie 2003-2005 r.

Figure 3. Index RSCA for groups of processed agri-food products, averages for period 2003-2005

Źródło: Opracowane na podstawie danych Żytomierskiego Obwodowego Urzędu Statystyki.

Można powiedzieć, że teraz, ze względu na wolumen eksportu oraz poziom faktycznych przewag porównawczych w handlu zagranicznym poszczególnymi rodzajami produktów rolnych, rolnictwo należy do strategicznych gałęzi regionu. Jednak, biorąc pod uwagę to, że struktura handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi i produktami przemysłu spożywczego nie jest w obwodzie optymalna, istotna jest dywersyfikacja struktury towarowej eksportu oraz importu, jak również zwiększenie eksportu poszczególnych rodzajów produktów rolno-spożywczych zgodnie z porównawczymi przewagami regionu.

Literatura

- Венгляжи К., Береза М. (2005): Экономические последствия торговли сельхозтоварами в Польше после ее вступления в ЕС. *Економіка АПК* 2, ss. 126-132.
- Власов В., Саблук Р. (2005): Проблеми вступу України до Європейського Союзу. *Економіка АПК* 2, ss. 132-137.
- Ивашкевич З. (2005): Трансформация Польского сельского хозяйства в условиях интеграции в Европейский Союз: Автореф. дис. ... д-ра экон. наук: 08.00.05. Государственное научное учреждение "Институт аграрной экономики национальной академии наук Беларуси", Мінск, ss. 41.
- Кваша С. Лука О. (2003): Конкуентоспроможність вітчизняної аграрної продукції в умовах вступу України до СОТ. *Економіка України* 20, ss. 179-85.
- Лука О. Ф. (2004): Міжнародна конкурентоспроможність сільськогосподарського виробництва в Україні. *Економіка АПК* 5, ss. 131-138.

- Лука О. Ф. (2003): Україна на світовому ринку агропродовольчої продукції. *Економіка АПК* 11, ss. 116-122.
- Песковский П. А. (2005): Методы измерения специализации международной торговли агропродовольственной продукцией. [W:] Методичні основи сучасного дослідження в аграрній економіці. Матеріали Міжнародної науково-теоретичної конференції. Житомир, 3-5 берез. 2005 р. Żytomierz, Вид-во "Державний агроекологічний університет", tom 2, ss. 7-11.
- Польща твій діловий партнер. (2005). Instytut Koniunktur i Cen Handlu Zagranicznego, Warszawa, ss. 184.
- Balassa B. (1965): Trade liberalization and Revealed Comparative Advantage. *Manchester School of Economic and Social Studies*. Tom 33, ss. 99-123.
- Laursen K. (1998): Revealed Comparative Advantage and the Alternatives as Measures of International Specialisation. *DRUID WP* 98, ss. 31.
- Piaskouski P. (2005): The evolution of the pattern of Polish agri-food trade on EU market. [W:] Сельское хозяйство – проблемы и перспективы. Grodno, ГГАУ, ss. 88-92.

Abstract. In order to evaluate the competitiveness of Ukrainian agricultural products in world agri-food markets, indices RCA (Relative Comparative Advantage Index) and RSCA were calculated for products coming from the Zhytomir province in Ukraine. The perspectives of Ukrainian accession to the EU with respect to the agricultural sector and particularly the trade relations with Poland also were investigated.

Key words: EU accession, Ukraine, Relative Comparative Advantage Index, foreign trade in agricultural products

Joanna Pawłowska-Tyszko¹
Małgorzata Śrubkowska²
Akademia Techniczno-Rolnicza
w Bydgoszczy

CHARAKTERYSTYKA CEN MIODU

DIFFERENCES IN HONEY PRICES

Synopsis. Celem pracy była charakterystyka cen miodu różnych producentów oferowanych w sieciach hipermarketów. Dane pochodzą z badań własnych prowadzonych w styczniu 2006 roku. Z analizy danych wynika, że asortyment miodu w Polsce jest szeroki, a największe zróżnicowanie cenowe występuje wśród miodów wielokwiatowych, zdecydowanie mniejsze w obrębie miodów odmianowych.

Słowa kluczowe: miód, ceny detaliczne

Wstęp

Działalność gospodarcza każdego przedsiębiorstwa zawsze powinna być prowadzona z dwóch punktów widzenia. Ze strony ekonomicznej powinna dawać wymierne rezultaty w postaci wzrostu zysków w przedsiębiorstwie, które stanowią satysfakcję dla firmy. Z drugiej strony powinna być prowadzona z marketingowego punktu widzenia, a jej oferta powinna przynosić korzyści dla klienta wyrażające się w zaspokojeniu jego potrzeb. W związku z powyższym cechy każdej oferty skierowanej do konsumenta, składające się na sumę jej użyteczności, są efektem użycia instrumentów marketingowych tworzących tzw. mieszankę marketingową. Każdy z czterech instrumentów mieszanki (produkt, cena, dystrybucja i promocja) powinien być traktowany jako zależny od siebie sposób działania w dziedzinie sprzedaży produktu. Oznacza to, że razem tworzą integralną całość, przez którą producent może wpływać na rynek.

Jednym z istotniejszych we współczesnej gospodarce rynkowej i najwyraźniej oddziałującym na klienta elementem marketingu-mix jest cena. Decyduje ona o wysokości wpływów, które pozwalają na pokrycie kosztów w firmie i osiągnięcie zysku, jak również jest istotną przesłanką do podjęcia decyzji o zakupie. Należy zauważyć, że cena może być najszybciej zmieniona w odpowiedzi na zmieniające się warunki sprzedaży.

W związku z powyższym celem pracy była charakterystyka cen miodu oferowanych przez różnych producentów w dużych sieciach handlowych.

¹ Dr, Katedra Ekonomiki, Organizacji i Zarządzania w Gospodarce, Akademia Techniczno-Rolnicza, ul. Prof. Kaliskiego 7, 85-796 Bydgoszcz, tel. (052) 34 08 087, email: tyszko@mail.atr.bydgoszcz.pl
² Mgr, Katedra Ekonomiki, Organizacji i Zarządzania w Gospodarce, Akademia Techniczno-Rolnicza, ul. Prof. Kaliskiego 7, 85-796 Bydgoszcz, tel. (052) 34 08 087, email: msrubkowska@mail.atr.bydgoszcz.pl

Definicja ceny

Cena jest jednym z podstawowych elementów rynku odgrywających istotną rolę w jego funkcjonowaniu. Zdaniem specjalistów od kształtowania ceny w przedsiębiorstwie, jest to jeden z elementów tworzący przychody, podczas, gdy pozostałe elementy są dla firmy kosztotwórcze. Z ekonomicznego punktu widzenia definicja ceny nie nastrocza wielu trudności, bowiem jest to wartość towaru wyrażona w jednostkach pieniężnych. Problem pojawia się, gdy na cenę patrzymy z marketingowego punktu widzenia. Strzyżewska i Rószkiewicz zauważają, iż z punktu widzenia sprzedawcy cena, jest to suma pieniędzy, jaką otrzymuje firma za sprzedany produkt [Strzyżewska i Rószkiewicz 2002]. Z punktu widzenia nabywcy, jest to koszt, jaki musi on ponieść, aby nabyć dany produkt. Różnice te prowadzą do różnych oczekiwań wśród podmiotów występujących na rynku. Sprzedawca chce uzyskać jak najwyższą cenę „na półce”, odbiorca szuka ceny najkorzystniejszej z punktu widzenia zaspokojenia jego potrzeb i siły nabywczej.

Cena jest wyrażona pieniądzem lub innym środkiem (włączając inne dobra i usługi) wymienialnym na prawa własności lub użytkowania dóbr i usług [Przybyłowski 1998]. Większość zakupywanych na rynku dóbr i usług wymieniana jest na pieniądze, dlatego dla konsumenta istotna jest cena jako określenie wartości nabywanych produktów. Konsument łączy cenę z korzyściami, jakie daje im nabycie dobra lub usługi. Dlatego producenci starają się tak dopasowywać ceny oferowanych na rynku produktów, aby w cenach zawarta była wartość. Na wartość produktów składają się m.in. jakość produktu, zapotrzebowanie na dany produkt, ilość substytutów na rynku, innowacyjność produktów, marka czy też bezpieczeństwo. Jak podkreśla Przybyłowski i współautorzy „...wartość to coś więcej niż niska cena. Wartość wynika z wyobraźni firm, które w różny sposób starają się zaspokoić potrzeby klienta” [Przybyłowski i in. 1998].

Ustalanie ceny jest jednym z istotniejszych zadań każdego przedsiębiorstwa. Cena ma bezpośredni wpływ na zyski przedsiębiorstwa i wpływa na wielkość sprzedaży, natomiast pośrednio (z powodu wydajności) na koszty firmy.

Jak podkreślają Woś i Zegar „cena nie jest tylko wielkością rozliczeniową, ale ma zdolność kreowania dochodów.(...) Przedmiotem troski polityki gospodarczej powinno być kształtowanie poziomu i relacji cen odpowiednio do społecznych nakładów pracy.(...) W miarę rozwoju i unowocześniania się struktur gospodarczych żywność relatywnie drożeje, tanieją natomiast dobra przemysłowe” [Woś i Zegar 1983]. W związku z powyższym ceny na produkty branży rolno-spożywczej mają szczególny charakter. Ich wysokość w relacji do cen środków produkcji wyznacza poziom opłacalności poszczególnych asortymentów produkcji.

Zmiana cen środków produkcji w przetwórstwie rolno-spożywczym w stosunku do zmian cen surowców pochodzenia rolniczego wskazują na koniunkturę w produkcji i poziom tzw. „nożyc cenowych”.

Charakterystyka rynku miodu

Na ostateczny kształt rynku miodu składają się:

- Produkcja miodu, której wielkość jest silnie uzależniona od warunków atmosferycznych, ilości pasiek i liczby rodzin pszczelek w pasiekach oraz ilości producentów. W Polsce średnioroczna produkcja miodu w latach 2004-2005 wynosiła 15 400 ton, z czego około 65% sprzedawane jest bezpośrednio konsumentom, około 10% sprzedawane jest bezpośrednio do handlu detalicznego, około 24% pośrednikom i firmom zajmującym się konfekcjonowaniem miodu, a około 1% produkowanego miodu trafia do przemysłu.
- Obrót miodem; jego skalę wyznaczają relacje między jego podażą a popytem oraz poziom jego cen na rynku w danym kraju. Relacje te powodują, że w sytuacji braku miodu krajowego dochodzi do jego importu lub przeciwnie, w przypadku jego rodzimej nadprodukcji dochodzi do jego eksportu.
- Spożycie miodu; ilość spożywanego miodu w danym kraju zależy przede wszystkim od tradycji i kultury jego spożywania w społeczności. Największym spożyciem miodu w krajach Unii Europejskiej charakteryzują się Niemcy (średnio 1,5 kg miodu na osobę rocznie), a w pozostałych krajach Unii spożywa się go średnio około 0,6 kg/osobę rocznie. Polska wygląda bardzo mizernie na tle pozostałych krajów Unii, bo spożycie miodu waha się w przedziale 0,3-0,4 kg rocznie na osobę [Rynek... 2006].

Wobec tak niskiego poziomu spożycia miodu w Polsce wiele organizacji pszczelarskich zmierza do propagowania go poprzez wprowadzenie na rynek coraz większego asortymentu miodów pszczelek, na przykład w postaci: miodu sekcyjnego w plastrach, miodu kremowego czy też miodu w plastikowych rurkach. W preferencjach konsumentów obserwuje się również prawidłowość, która wskazuje, że największym zainteresowaniem konsumentów cieszy się miód płynny, dobrej jakości i tani [Prabucki 1998]. W związku z powyższym producenci miodu decydują się na sprzedaż miodu poprzez różne kanały, najczęściej odsprzedaż produktu przetwórcom i detalistom lub sprzedaż bezpośrednią. Zazwyczaj sprzedaż bezpośrednia do klienta ostatecznego wiąże się z uzyskaniem wyższej ceny, ale wobec trudności związanych z dotarciem do nabywców finalnych indywidualni wytwórcy miodu decydują się na sprzedaż produktu taniej, jednostkom zorganizowanym,

które przejmują od wytwórcy problem zbytu produktu. O ostatecznej cenie produktu nabywanego przez konsumenta w sieci detalicznej decydują więc nie tylko ceny zakupu miodu od producenta, ale również koszty konfekcjonowania produktu i jego dystrybucji, marże narzucane przez detalistów oraz wszelkie opłaty związane z pojawieniem się produktu w sieci detalicznej.

Źródła danych i metoda badań

Źródłem danych były badania cenowe przeprowadzone w największych punktach sprzedaży detalicznej na terenie Bydgoszczy w dniu 25 stycznia 2006 roku. Celem badania było dokonanie spisu cen miodu w opakowaniach szklanych z podziałem na producentów dostarczających produkt do sieci hipermarketów.

W badaniach wykorzystano zestawienia tabelaryczne, które posłużyły do oceny statystycznej cen miodu i jego asortymentu w wybranych punktach sprzedaży.

Wyniki badań

Cena pełni ważną rolę w strategii marketingowej. Z jednej strony wpływa na wielkość przychodów ze sprzedaży, a więc powinna być jak najwyższa, z drugiej strony jej wzrost działa hamująco na zainteresowanie konsumentów, natomiast jej obniżenie na ogół stymuluje popyt.

Badania cenowe najczęściej przeprowadza się, gdy przedsiębiorstwo :

- wprowadza nowy produkt na rynek i chce określić jego cenę docelową,
- rozważa podwyżkę lub obniżkę cen i chce przewidzieć wpływ tych zmian na popyt,
- przewiduje zmianę polityki cenowej ważnego konkurenta, a co za tym idzie chce przewidzieć wpływ tej zmiany na udział swojej firmy w rynku,
- zmienia się sytuacja całej kategorii produktów, np. wskutek zniesienia cła, uwolnienia cen kontrolowanych itp., co zmusza do ustalania cen od nowa,
- chce optymalizować złożoną ofertę cenową obejmującą wiele składników lub cenę produktu wielowariantowego,
- chce porównać ceny tych samych produktów oferowanych przez firmy konkurencyjne znajdujące się na rynku.

Analiza zebranego materiału badawczego dotycząca cen różnych gatunków miodu pozwoliła zauważyć, iż najliczniej reprezentowanym w ofercie firm jest miód wielokwiatowy. Należy zauważyć, że firmy dostarczają do hipermarketów również mniej znane miody odmianowe, takie jak: lipowy, gryczany, akacjowy, spadziowy lub nektarowo-spadziowy. Polski konsument wybiera głównie produkty w szklanych opakowaniach, a decydujące

znaczenie ma chęć dokładnego przyjrzenia się produktowi, jego konsystencji i barwie [Górski i Krajewski 2003-2005].

W ofercie firm znajdują się miody w różnych opakowaniach wagowych, od 220 g poprzez 370 g, 400 g do 1,4 kg. Wśród gramatur najczęściej wybieranych znajduje się słoiczek 400 g, choć coraz częściej obserwuje się opakowania 370 g. Tak bogata oferta powoduje duże trudności w analizie cen miodu, dlatego do szczegółowych analiz wybrano miody w opakowaniach 370, 400 i 500 gramowych.

Na podstawie przeprowadzonej analizy zauważono duże zróżnicowanie cenowe w obrębie każdego gatunku miodu w opakowaniach 370, 400 i 500 g. Cena miodu wielokwiatowego 400 g zawierała się w przedziale od 7,48 zł do 8,55 zł, przy czym najniższą ofertę cenową miała firma Huzar w hipermarkecie Auchan (7,48 zł), najwyższą zaś firma Sądecki Bartnik (8,55 zł) w hipermarkecie Geant. Różnica cenowa wynosiła 1,07 zł. Hipermarket Auchan oferuje najniższą cenę miodu wielokwiatowego 400 gramowego, która waha się w przedziale od 7,48 zł do 7,69 zł. Najdrożej miód wielokwiatowy 400 gramowy można zakupić w hipermarkecie Geant, od 7,49 zł do 8,55 zł.

Tabela 1. Ceny miodu wielokwiatowego w sieciach hipermarketów

Table 1. Prices of multiflowers honey in supermarkets

Hipermarket Hypermarket	Producent Producer	Waga Weight			
		370g	400g	500g	1,25g
AUCHAN	Marka Auchan	4,48			
	Huzar		7,48	10,19	22,79
	Apis		7,69		
	Andros				
	Nectar				24,99
CARREFOUR	Nectar	6,92			26,30
	Marka Carrefour	4,48	7,74		
	Sądecki Bartnik		8,19	6,89	14,99
TESCO	Marka Tesco			5,99	
	Huzar	3,69	7,49	8,29	
	Sądecki Bartnik		8,29		
	CD SA. Bielsko Biała	7,72			
GEANT	Huzar		7,49	10,21	
	Marka Leader Price				18,99
	Andros				
	Sądecki Bartnik	10,39	8,55		24,29

Źródło: badanie własne.

Source: own study.

Dla miodu w opakowaniu 500 gramowym ceny wahały się od 5,99 zł do 10,21 zł. Należy zauważyć, że różnice cenowe były znacznie większe niż w przypadku miodu 400g i wynosiły 4,22 zł. Najdroższą ofertę cenową posiadał hipermarket Geant, a najtańszą hipermarket Tesco (tabela 1).

Różnice cenowe były widoczne również w przypadku oferty miódów odmianowych. Charakterystyce poddano miody odmianowe nektarowe (akacjowy, lipowy i gryczany) oraz miód spadziowy wytworzony ze spadzi iglastej. Ceny na miody odmianowe (za wyjątkiem miodu spadziowego) w opakowaniach 370g mieściły się w przedziale od 6,49 zł do 12,40 zł. Najdroższy w ofercie hipermarketów był miód akacjowy. Jego cena wahała się od 8,03 zł do 12,40 zł, następnie miód gryczany (7,39 zł do 9,39 zł), najtańszy zaś miód lipowy od 6,49 zł do 8,03 zł. Analizując tabele 2 zauważono, iż ceny miódów odmianowych znajdujących się w ofercie danego hipermarketu utrzymują się na stałym poziomie. I tak w hipermarkecie Auchan ceny kształtują się na poziomie 7,39 zł, w hipermarkecie Carrefour 8,03 zł, natomiast w hipermarkecie Tesco występuje wyraźne zróżnicowanie cen w zależności od odmiany miodu od 6,49 zł do 8,69 zł, co jest spowodowane prawdopodobnie ofertą asortymentu pochodzącą od różnych dostawców. Dokonano również analizy miodu spadziowego w opakowaniu 400g i stwierdzono, iż taką ofertę posiadają hipermarkety Carrefour, Tesco i Geant, a cena tego miodu waha się od 12,86 zł do 13,19 zł. Rozpiętość nożyc cenowych jest niewielka i wynosi 0,33 zł. Wśród miódów odmianowych najdroższym jest miód spadziowy, który poszukiwany jest przez konsumentów miodu.

Można stwierdzić, że różnice cenowe w przypadku miódów wielokwiatowych są znaczące i wynoszą nawet 4,22 zł dla opakowania 500 g, natomiast w przypadku miódów odmianowych są znacznie mniejsze i wynoszą od 0,33 zł do 2,00 zł dla opakowań 370 g. Z informacji uzyskanych od producenta dostarczającego miód do hipermarketu wynika, że różnice cenowe miódów oferowanych w analizowanych opakowaniach pojawiają się przede wszystkim na skutek różnic w kosztach nabycia i pochodzenia miodu oraz kosztów konfekcjonowania (np. między innymi zależą od rodzaju opakowania). Okazuje się, że produkcja miodu polskiego uzupełniania jest przez import miodu z Chin, Argentyny i Meksyku, ale często jest to produkt o wątpliwej jakości, szczególnie w zakresie cech sensorycznych. Problem ten pojawia się w kontekście niskiej siły nabywczej polskich konsumentów, którzy przy zakupie produktów tradycyjnych i niemarkowych kierują się przede wszystkim ceną. Jak podają Górski i Krajewski [2003-2005] zjawisko to jest niekorzystne zważywszy na to, iż większość miodu o niskich cenach nie ma tak korzystnych cech jak miody najwyższej jakości. Pidek [2004] wskazuje, że polscy producenci oferują na rynek produkty niewiadomego pochodzenia, nie zaznaczając na etykietach wiarygodności jakości tego produktu, a co za tym idzie kraju pochodzenia. Dlatego istotne jest podawanie wszelkich informacji skąd pochodzi dany produkt, wówczas konsument świadomie dokona wyboru miodu. Mniej zamożni konsumenci kupią miód tańszy, a zamożniejsi miód droższy lub świadomi właściwości terapeutycznych miodu zakupią miód lepszej jakości, a co za tym idzie droższy.

Tabela 2. Ceny miodów odmianowych w sieciach hipermarketów
Table 2. Prices of various sorts of honey in hypermarkets

Hipermarket Hypermarket	Producent Producer	Rodzaj miodu odmianowego Kind of honey			
		lipowy [370g]	gryczany [370g]	akacjowy [370g]	spadziowy [400g]
AUCHAN	Auchan	7,39	7,39	-	-
CARREFOUR	Nectar	8,03	-	8,03	-
	Sądecki Bartnik	-	8,03	-	13,19
TESCO	Huzar	6,49	-	-	-
	CD SA. Bielsko Biała	-	9,39	-	-
	Sądecki Bartnik	-	-	8,69	12,86
GEANT	Sądecki Bartnik	-	-	12,40	12,89

Źródło: badanie własne.

Source: own study.

Podsumowanie

Cena jest istotnym elementem każdej strategii marketingowej przedsiębiorstwa, która wpływa na wynik finansowy firmy. W przypadku produktów żywnościowych cena ma szczególny charakter, ponieważ jej wysokość w relacji do cen środków produkcji wyznacza poziom opłacalności poszczególnych asortymentów produkcji. Miód jest szczególnym produktem żywnościowym, a jego cena jest bardzo zróżnicowana i zależna od pochodzenia miodu, jego producenta i odmian (gatunków) miodu. Największą popularnością cieszy się miód wielokwiatowy, ale na rynku coraz więcej pojawia się miodów odmianowych. Zróżnicowanie cen miodu widoczne jest głównie w obrębie miodu wielokwiatowego i wynosi nawet 4,22 zł dla opakowań 500 g, natomiast w przypadku miodów odmianowych jest mniejsze i wynosi od 0,33 zł do 2,00 zł dla opakowań 370 i 400 gramowych.

Literatura

- Górski J., Krajewski K. (2003-2005): Miód: słodki smak z Polski. Tryb dostępu: www.ineuro.pl/iestrona.php?idtekst=800.
- Pidek A. (2004): Polskie pszczelarstwo na progu Unii Europejskiej. Tryb dostępu: www.miesiecznik-pszczelarstwo.pl/artykuly/2004_08/artikul_2004_08.html
- Prabucki J. (1998): Pszczelnictwo, Wydawnictwo Promocyjne „Albatros”, Szczecin, ss. 627.
- Przybyłowski K., Hartley S. W., Kerin R. A., Rudelius W. (1998): Marketing pierwsza polska edycja. Dom Wydawniczy ABC, ss. 349.
- Rynek miodu; Krajowy program wsparcia pszczelarstwa w Polsce w latach 2004/2005, 2005/2006, 2006/2007. (2006). Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi. Tryb dostępu: <http://bip.minrol.gov.pl>, dostęp 20.03.2006 r.
- Strzyżewska M., Rószkiewicz M. (2002): Analizy marketingowe, Difin, Warszawa, ss. 153.
- Woś A., Zegar J.S. (1983): Gospodarka żywnościowa, PWE, Warszawa, ss. 142-143.

Summary: This paper provides a description of honey prices that producers offered in hypermarkets. Data come from the author's study in January 2006. The data analysis demonstrates that there is a wide variety of honey in Poland, and the biggest price differentiation exists among multi-floruous honeys, while it is much smaller in other varieties of honey.

Walenty Pocza¹

Anna Fabisiak²

Katedra Ekonomiki Gospodarki Żywnościowej
Akademia Rolnicza w Poznaniu

SYTUACJA DOCHODOWA ROLNICTWA W KRAJACH EUROPY ŚRODKOWEJ I WCHODNIEJ

THE INCOME SITUATION IN AGRICULTURE IN THE CEE COUNTRIES

Synopsis. Kraje Europy Środkowej i Wschodniej (EŚiW) cechuje znaczne zróżnicowanie sektora rolnego, zarówno w zakresie dochodów, jak też i czynników je kształtujących. Jedną z kategorii pozwalających na zobrazowanie tych różnic jest wartość dodana brutto. Jej wielkość jest ważnym kryterium ekonomicznej oceny funkcjonowania różnych dziedzin wytwórczości, w tym i wytwórczości rolniczej, obrazuje ona bowiem przyrost wartości dóbr w wyniku określonego procesu produkcji.

Słowa kluczowe: kraje EŚiW, rolnictwo, wartość dodana brutto, produktywność

Cel i metodyka badań

Celem pracy jest przedstawienie poziomu dochodów osiąganych w sektorze rolnym w latach 2003-2005 w krajach EŚiW, które ostatnio wstąpiły do UE. Analizę dochodów przeprowadzono w ujęciu globalnym oraz za pomocą wskaźników: produktywności pracy i ziemi oraz wskaźnika obrazującego dochody osiągane przez jedno statystyczne gospodarstwo, posługując się wielkością wytworzonej wartości dodanej brutto w rolnictwie tych państw.

Dynamika wartości dodanej brutto w krajach EŚiW w latach 2003-2005

Wartość dodana brutto obrazuje rolę i znaczenie rolnictwa w Unii Europejskiej. W latach 2003-2005 najwyższą wartość dodaną brutto wśród państw EŚiW wytwarzało rolnictwo polskie (w 2005 r. 6,4 mld euro, co stanowiło odpowiednik 4,4% wartości dodanej brutto UE-25) (tab. 1). Biorąc jednak pod uwagę posiadane zasoby pracy i ziemi nie jest to wielkość znacząca. Stosunkowo wysoką wartość dodaną brutto w stosunku do innych krajów EŚiW osiągają też Węgry oraz Czechy (w 2005 r. odpowiednio 2 127 mln euro oraz 999 mln euro). Zbliżone wielkości pod względem wartości dodanej brutto wytwarza sektor rolny w Słowacji, na Litwie oraz w Słowenii (około 541 mln euro). Natomiast najniższe dochody mierzone wielkością wytwarzanej wartości dodanej brutto w całym badanym okresie uzyskiwało rolnictwo w Estonii oraz na Łotwie (około 255 mln euro), co w głównej mierze związane jest z niewielką powierzchnią tych państw. W sumie w 2005 r. państwa EŚiW

¹ Prof. dr hab., Katedra Ekonomiki Gospodarki Żywnościowej, Akademia Rolnicza, ul. Wojska Polskiego 28, 60-637 Poznań, tel. (061) 848 71 14, email: poczta@au.poznan.pl

² Mgr, tel. (061) 846 60 94, fabisiak@au.poznan.pl

wytworzyły w rolnictwie wartość dodaną brutto o wielkości 11,6 mld euro, co stanowiło tylko 8% dochodów osiąganych w sektorze rolnym w UE-25.

Tabela 1. Wartość dodana brutto w krajach EŚiW w latach 2003-2005, mln euro

Table 1. Gross value added in the CEE countries in years 2003-2005, million euro

Kraj	Rok		
	2003	2004	2005
Czechy	866	1255	999
Estonia	174	199	217
Litwa	417	516	607
Łotwa	221	275	292
Polska	4 209	5 974	6 402
Słowacja	402	577	529
Słowenia	392	499	488
Węgry	1 953	2 531	2 127
Razem EŚiW	8 634	11 826	11 661
UE-25	157 406	166 442	145 869

Źródło: Eurostat 2006

Analizując zmiany wartości dodanej brutto w państwach EŚiW w roku 2004 oraz w 2005 w stosunku do 2003 można zauważyć, iż w latach tych we wszystkich badanych krajach nastąpił jej wzrost (tab. 2). W 2004 r w stosunku do 2003 największy wzrost wartości dodanej brutto nastąpił w rolnictwie Czech, Słowacji i Polski, bo średnio o 43,4%. O około 28,5% wzrosły także dochody w Słowenii oraz na Węgrzech. Najślabszy wzrost wartości dodanej brutto w 2004 odnotowano natomiast w krajach bałtyckich i wyniósł on od 14,3 do 24,4%.

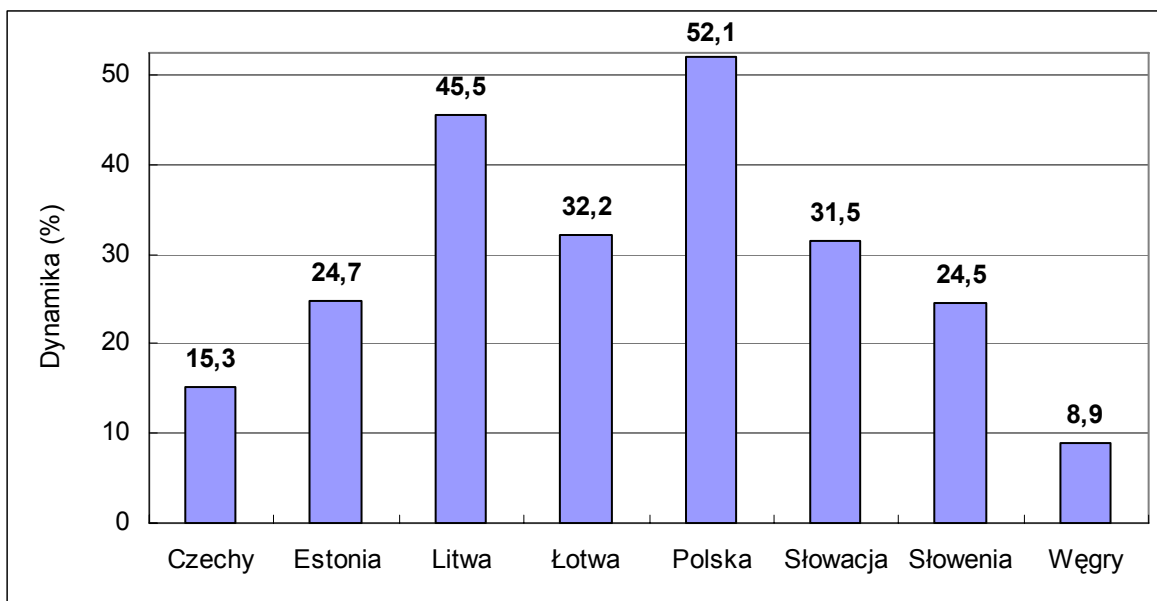
Tabela 2. Dynamika wartości dodanej brutto w krajach EŚiW w latach 2003-2005

Table 2. Dynamics of gross value added in CEE countries in years 2003-2005

Kraj	Rok		
	2004, 2003 = 100	2005, 2003 = 100	2005, 2004 = 100
Czechy	144,8	115,3	79,6
Estonia	114,3	124,7	109,0
Litwa	123,6	145,5	117,7
Łotwa	124,4	132,2	106,3
Polska	141,9	152,1	107,2
Słowacja	143,4	131,5	91,7
Słowenia	127,5	124,5	97,7
Węgry	129,6	108,9	84,0
Średnia krajów EŚiW	137,0	135,1	98,6

Źródło: Opracowanie własne na podstawie tab. 1

W 2005 r. w stosunku do roku 2003 w krajach bałtyckich oraz w Polsce nastąpił dalszy wzrost dochodów w rolnictwie. W pozostałych zaś krajach EŚiW wzrosły one także, ale już w mniejszym stopniu niż miało to miejsce w 2004 r. (rys. 1). Najbardziej zwiększyły się one w Polsce, bo aż o 52,1% oraz na Litwie o 45,5%, a najmniej w Czechach i na Węgrzech (przeciętnie o około 12%). W pozostałych analizowanych państwach wartość dodana brutto zwiększyła się o około 30%.



Rysunek. 1. Przyrost wartości dodanej brutto w 2005 w stosunku do roku 2003 w krajach EŚiW, %
 Figure 1. Increase of gross value added in 2005 in relation to 2003 in the CEE countries, %

Źródło: Opracowanie własne na podstawie tab. 2

Analizując z kolei zmianę dochodów uzyskiwanych w sektorze rolnym w 2005 r. w stosunku do roku 2004 można zauważyć, iż ich zwiększenie nastąpiło tylko w państwach bałtyckich oraz w Polsce (średnio o 10%). W pozostałych natomiast krajach miało miejsce zmniejszenie uzyskanej wartości dodanej brutto.

Produktywność zasobów pracy i ziemi oraz dochód przypadający na jedno statystyczne gospodarstwo

Obraz sytuacji dochodowej rolnictwa poza analizą wielkości uzyskiwanej wartości dodanej brutto w danym roku oraz jej dynamiki przedstawić można także opisując kształtowanie się wydajności pracy, ziemi oraz dochodu uzyskiwanego w jednym przeciętnym gospodarstwie.

Na szczególną uwagę zasługuje wskaźnik obrazujący zróżnicowanie wartości dodanej brutto przypadającej na jednego pełnozatrudnionego w rolnictwie (AWU), bowiem świadczy on o wydajności pracy osiąganey w tym sektorze gospodarki. Analizując zmianę tego wskaźnika w latach 2003-2005 można zauważyć, iż występuje zbliżona dynamika produktywności pracy do zmian globalnej wielkości wartości dodanej brutto (tab. 3). Należy zaznaczyć, iż wartość dodana brutto przypadająca na jednego pełnozatrudnionego w 2005 r. w stosunku do roku 2003 wzrosła we wszystkich analizowanych krajach. Największy jej wzrost nastąpił na Litwie, Słowacji oraz w Polsce (około 60 – 70%), a najmniejszy na Węgrzech, gdzie wzrosła tylko o 14%. Wzrost wydajności pracy może nastąpić przez zwiększenie dochodów lub zmniejszenie zatrudnienia, ewentualnie oboma drogami

jednocześnie [Rosner 2001]. We wszystkich analizowanych państwach oraz w UE-25 wzrost produktywności zasobów pracy spowodowany był w większym stopniu przyrostem dochodu (średnio w krajach EŚiW wzrost o 31,2% w 2004 r. w stosunku do roku 2003) aniżeli zmniejszeniem poziomu zatrudnienia w sektorze rolnym (przeciętnie o 7,5%). Osiągany poziom wydajności pracy jest zróżnicowany wśród poszczególnych państw EŚiW. W 2005 r. najwyższe dochody na jednego pełnozatrudnionego odnotowano w sektorze rolnym w Czechach, tzn. 6,9 tys. euro oraz w Estonii 5,9 tys. euro. Również relatywnie wysoką wydajność pracy uzyskuje się na Słowacji oraz w Słowenii (średnio 5,2 tys. euro). Wyraźnie niższe dochody w 2005 r. uzyskano na Węgrzech, Litwie oraz w Polsce (średnio 3,6 tys. euro). W Polsce odnotowano jeden z niższych poziomów wartości dodanej brutto na zatrudnionego wśród krajów EŚiW, co związane jest głównie ze zbyt dużą liczbą partycypujących w podziale dochodu (przeludnienie agrarne). W konsekwencji przesądza to o gorszej sytuacji dochodowej polskich rolników, dla których w większości nie ma szans na produktywnie wykorzystanie i osiągnięcie zadowalającego poziomu dochodu [Floriańczyk 2003]. Najniższa wydajność pracy w całym analizowanym okresie występowała na Łotwie, gdzie w 2005 r. wynosiła tylko 2,1 tys. euro. Tworzenie pozarolniczych miejsc pracy jest podstawowym warunkiem odciążenia rolnictwa od zbędnych zasobów siły roboczej i poprawy produktywności pracy w rolnictwie [Kolarska-Bobińska i in. 2001].

Tab. 3. Produktivność pracy w krajach EŚiW w latach 2003-2005, euro/zatrudniony/rok oraz jej dynamika w stosunku do roku poprzedniego jak i bazowego

Table 3. Productivity of labour in the CEE countries in years 2003-2005, euro/employed/year and its dynamics in relation to the previous and to the base year

Kraj	Wartość dodana brutto na 1 pełnozatrudnionego w roku, euro			Dynamika		
	2003	2004	2005	2003 = 100		2004 = 100
				2004	2005	2005
Czechy	5 752,5	8 671,8	6 902,3	150,7	120,0	79,6
Estonia	4 491,6	5 444,8	5 936,6	121,2	132,2	109,0
Litwa	2 233,3	3 277,4	3 857,8	146,8	172,7	117,7
Łotwa	1 569,2	2 007,1	2 134,1	127,9	136,0	106,3
Polska	1 978,8	2 885,4	3 092,5	145,8	156,3	107,2
Słowacja	3 110,6	5 472,1	5 016,6	175,9	161,3	91,7
Słowenia	4 095,6	5 532,8	5 405,0	135,1	132,0	97,7
Węgry	3 412,5	4 645,8	3 904,8	136,1	114,4	84,0
Średnia EŚiW	3 330,5	4 742,2	4 531,2	142,5	140,6	99,2
UE-25	16 623,3	18 020,2	15 792,8	108,4	95,0	87,6

Źródło: Opracowanie własne na podstawie tab. 1 oraz [Agriculture... 2005]

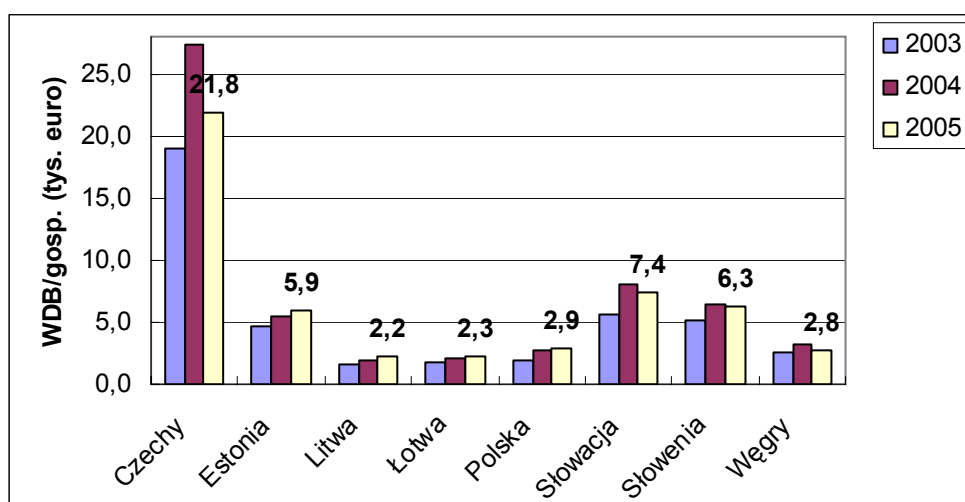
Sytuację dochodową rolnictwa można też ocenić biorąc pod uwagę wielkość wartości dodanej brutto wytwarzanej przez jedno przeciętne statystyczne gospodarstwo. W państwach EŚiW występuje znaczne zróżnicowanie tego wskaźnika (tab. 4). Przeciętne gospodarstwo rolne w UE-25 w ciągu jednego roku wytwarzało w 2005 r. dochód o wartości 14,8 tys. euro.

W całym analizowanym okresie, również i w tym przypadku, największy przeciętny dochód wytworzyło statystyczne gospodarstwo w Czechach, co wynika ze struktury obszarowej gospodarstw. W 2005 r. wynosił on 21,8 tys. euro. Wiele analiz wskazuje, iż poziom uzyskiwanego dochodu jest dodatnio skorelowany z wielkością obszaru gospodarstwa [Leszczyńska 2004]. W latach 2003-2005 najniższą wartość dodaną brutto spośród badanych państw osiągało przeciętne gospodarstwo na Litwie (w 2005 r. 2,2 tys. euro) (rys. 2). Wielkość ta była prawie 3-krotnie niższa od średniej w krajach EŚiW i prawie 7-krotnie niższa od przeciętnej w UE-25. W okresie analizowanych trzech lat równie niską wartość dodaną brutto na jedno gospodarstwo osiągnęto w sektorze rolnym Łotwy i Polski oraz Węgry (w 2005 r. przeciętnie 2,7 tys. euro). W Polsce, podobnie jak w pozostałych państwach UE, najwyższe dochody osiągają gospodarstwa duże i bardzo duże. W 2005 r. wyższe dochody na jedno gospodarstwo przypadają w Słowacji, Słowenii oraz w Estonii (przeciętnie 6,5 tys. euro).

Tabela 4. Dochód osiągany przez średnie gospodarstwo rolne w krajach EŚiW w latach 2003 – 2005, tys. euro
Table 4. Income per farm in the CEE countries in years 2003-2005, thousand euro

Kraj	Rok		
	2003	2004	2005
Czechy	18 927,8	27 415,5	21 821,3
Estonia	4 728,0	5 406,4	5 894,7
Litwa	1 532,3	1 894,6	2 230,1
Łotwa	1 746,3	2 171,8	2 309,2
Polska	1 937,6	2 750,0	2 947,4
Słowacja	5 606,4	8 039,6	7 370,3
Słowenia	5 075,0	6 468,7	6 319,2
Węgry	2 525,7	3 272,1	2 750,2
Średnia EŚiW	5 259,9	7 177,3	6 455,3
UE-25	15 947,0	16 862,4	14 778,1

Źródło: Opracowanie własne na podstawie tab. 1 i [Agriculture... 2005]



Rysunek 2. Dochód (wartość dodana brutto) wytworzony przez średnie gospodarstwo rolne w krajach EŚiW w latach 2003 – 2005, tys. euro/rok

Figure 2. Income (gross value added) per farm in the CEE countries in years 2003-2005, thousand euro/year

Źródło: Opracowanie własne na podstawie tab. 4

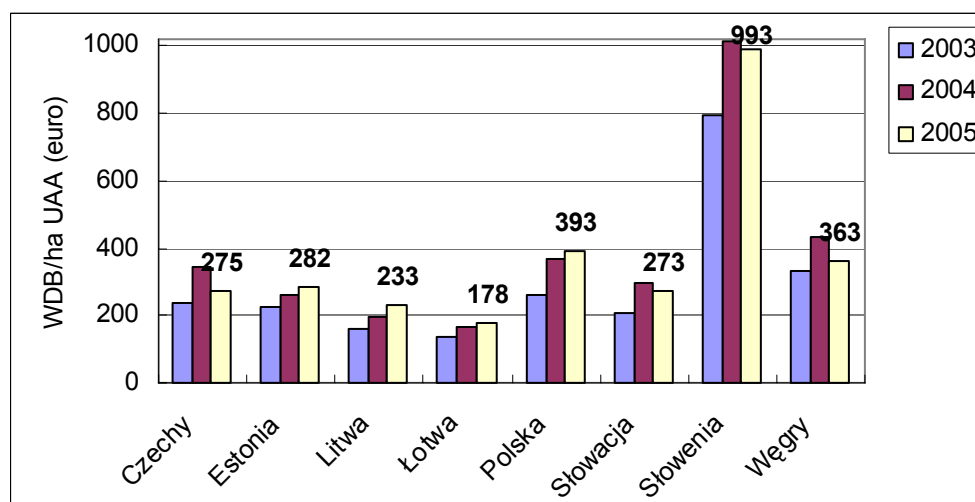
Analizę dochodową rolnictwa można też przeprowadzić biorąc pod uwagę wydajność ziemi. Zróżnicowanie produktywności ziemi zależy przede wszystkim od jej wielkości, sposobu gospodarowania i wykorzystywania nakładów pracy i kapitału [Wiatrak 1989]. Pod względem tego wskaźnika wśród państw EŚiW występuje najmniejsze zróżnicowanie (w 2005 r. średnio 374 euro/ha wykorzystywanych UR (UAA)), z wyjątkiem Słowenii, która we wszystkich z analizowanych lat 2003-2005 osiągała najwyższą wartość tego wskaźnika, wyższą nawet niż średnia unijna i ponad 2,5-krotnie wyższą niż średnia krajów EŚiW (w 2005 r. 993 euro) (tab. 5 i rys. 3). Pozostałe państwa EŚiW w 2005 osiągnęły już znacznie niższą wartość dodaną brutto przypadającą na 1 ha UAA. Na drugim miejscu po Słowenii pod względem wysokości tego wskaźnika znalazły się Polska (osiągająca 43,7% poziomu produktywności ziemi w rolnictwie UE-25) i Węgry osiągając średnio 378 euro/ha UAA. Pozostałe kraje uzyskały zbliżoną wydajność ziemi. Wynosiła ona przeciętnie 248 euro/ha UAA i była 3,5-krotnie niższa od średniej produktywności ziemi w UE-25.

Tab. 5. Produktywność ziemi w krajach EŚiW w latach 2003 – 2005, euro/ha/rok

Table 5. Productivity of land in the CEE countries in years 2003-2005, euro/hectare/year

Kraj	Rok		
	2003	2004	2005
Czechy	238,6	345,6	275,1
Estonia	226,3	258,8	282,2
Litwa	160,1	198,0	233,0
Łotwa	134,7	167,5	178,1
Polska	258,2	366,5	392,8
Słowacja	207,9	298,1	273,3
Słowenia	797,4	1 016,4	992,9
Węgry	333,2	431,7	362,8
Średnia EŚiW	294,6	385,3	373,8
UE-25	969,3	1024,9	898,2

Źródło: Opracowanie własne na podstawie tab. 1 i [Agriculture... 2005]



Rysunek 3. Produktywność ziemi w krajach EŚiW w latach 2003 – 2005, euro/ha/rok

Figure 3. Productivity of land in the CEE countries in years 2003-2005, euro/hectare/year

Źródło: Opracowanie własne na podstawie tab. 5

Wnioski

1. W 2005 r. w stosunku do roku 2003 we wszystkich badanych państwach nastąpił znaczący wzrost dochodów w rolnictwie, przy czym największy odnotowano w Polsce oraz na Litwie, a najmniejszy w Czechach oraz na Węgrzech.
2. Najniższa wydajność pracy występuje w rolnictwie polskim, co jest związane z występowaniem wysokiego poziomu zatrudnienia w tym sektorze gospodarki.
3. Największe dochody w przeliczeniu na gospodarstwo uzyskali rolnicy w Czechach, a najmniejsze na Litwie, Łotwie, Węgrzech oraz w Polsce, co wynika w znacznej mierze z istniejącej struktury agrarnej w tych krajach.
4. Najmniejsze zróżnicowanie wśród państw EŚiW występuje pod względem produktywności ziemi. Jedynym państwem, w którym wskaźnik ten odbiega in plus od średniej (374 euro/ha) jest Słowenia, gdzie wartość dodana brutto przypadająca na jeden ha UAA wynosi 993 euro i jest wyższa niż średnia w UE-25 (898 euro/ha).
5. W przyszłości w krajach EŚiW może nastąpić polepszenie sytuacji dochodowej sektora rolnego dzięki środkom otrzymywanym z UE, stabilności ekonomicznej i szerszemu dostępowi do rynków europejskich, co stworzy możliwości rozwojowe przede wszystkim gospodarstwom dużym, posiadającym duże zasoby ziemi, ale także powinno złagodzić sytuację ekonomiczną w pozostałych gospodarstwach i wywołać szereg pozytywnych przemian na obszarach wiejskich.

Literatura

- Agriculture in the European Union. Statistical and economic information (2005). Statistical Office of European Commission (EUROSTAT), Bruksela.
- Eurostat (2006).
- Floriańczyk Z. (2003): Kwestia dochodów osób zatrudnionych w rolnictwie w krajach Unii Europejskiej. IERiGŻ, Warszawa.
- Kolarska-Bobińska L., Rosner A., Wilkin J. (2001): Przyszłość wsi polskiej – wizje, strategie, koncepcje. Wyd. Instytut Spraw Publicznych, Warszawa.
- Leszczyńska M. (2004): Wielkość użytkowanego gospodarstwa rolnego a zróżnicowanie dochodów ludności rolniczej w Polsce. *Zagadnienia Ekonomiki Rolnej* 3, ss. 57 – 67.
- Rosner A. (2001): Społeczno-ekonomiczne uwarunkowania przemian strukturalnych w rolnictwie. [W:] Wieś i rolnictwo na przełomie wieków. Red. I. Bukraba-Rylska, A. Rosner. IRWiR PAN, Warszawa.
- Wiatrak A. P. (1989): Zmiany produktywności ziemi w rolnictwie polskim. *Zagadnienia Ekonomiki Rolnej* 2, ss. 24 - 35.

Abstract. The income situation of the agricultural sector in the CEE countries is discussed. The dynamics of incomes, the productivity of labour and land, and the income gained by an average farm in 2003-2005 were analyzed. Both in 2004 and in 2005 an improvement in the income situation of agriculture in the CEE countries was observed. In 2005 compared to 2003 in all CEE countries an increase of incomes in the agricultural sector occurred, the biggest being in Poland and in Lithuania. In 2005 the highest productivity of labour was in the Czech Republic and in Estonia and it was the lowest in Latvia. Also incomes obtained by an average farm were the highest in the Czech Republic and the lowest in Lithuania. The highest GVA per hectare of agricultural land was obtained in Slovenia.

Key words: CEE countries, agriculture, gross value added, productivity

Walenty Poczta¹
Karolina Pawlak²

Katedra Ekonomiki i Gospodarki Żywnościowej
Akademia Rolnicza w Poznaniu

KONKURENCYJNOŚĆ POLSKICH PRODUKTÓW ROLNO-SPOŻYWCZYCH W HANDLU WEWNĄTRZWPÓLNOTOWYM

COMPETITIVENESS OF POLISH AGRI-FOOD PRODUCTS IN INTRA-EU TRADE

Wstęp

Konkurencja jest jednym z podstawowych mechanizmów ekonomicznych gospodarki rynkowej³. Konkurencyjność wywodzi się od konkurencji i jest jej elementem [Skawińska 2002]. Jak pisze Adamkiewicz [1999] konkurencja rynkowa jest procesem, natomiast konkurencyjność określonym stanem (poziomem) konkurencji, jedną z charakteryzujących ją właściwości. Znaczenie obu tych zjawisk wzrastało na poszczególnych etapach rozwoju gospodarczego, szczególnie w kontekście postępujących procesów internacjonalizacji i globalizacji, i obecnie pełnią one kluczową rolę, zarówno w działalności pojedynczych przedsiębiorstw, jak i funkcjonowaniu gospodarek narodowych lub ich sektorów na rynku krajowym lub międzynarodowym.

Wobec dużej liczby czynników determinujących konkurencyjność istnieją różne możliwości empirycznej analizy tego zjawiska. Oceny konkurencyjności można dokonać między innymi przez porównanie cen, jednak, jak uważa Piskorz [1998], koncepcja taka ma szereg wad. Mogą bowiem istnieć czynniki powodujące, że artykuł posiadający bezwzględną przewagę cenową nie odnosi sukcesów w handlu międzynarodowym. Na przeszkodzie ekspansji eksportowej może stać niezadowalająca jakość, warunki dostawy, czy istniejące bariery handlowe. Faktyczny stan przewag komparatywnych poszczególnych gałęzi polskiego sektora rolno-spożywczego odzwierciedla poziom i struktura obrotów w handlu

¹ Prof. dr hab., Katedra Ekonomiki i Gospodarki Żywnościowej, Akademia Rolnicza w Poznaniu, ul. Wojska Polskiego 28, 60-637 Poznań, tel. (061) 8487114, email: poczta@au.poznan.pl

² Mgr, Katedra Ekonomiki i Gospodarki Żywnościowej, Akademia Rolnicza w Poznaniu, ul. Wojska Polskiego 28, 60-637 Poznań, tel. (061) 8487576, email: kpawlak@au.poznan.pl

³ We współczesnej teorii ekonomii konkurencja bardzo często definiowana jest bowiem jako „proces, przy pomocy którego uczestnicy rynku, dążąc do realizacji swych interesów, próbują przedstawić korzystniejsze od innych oferty pod względem ceny, jakości lub innych charakterystyk, wpływających na decyzję zawarcia transakcji” [Kamerschen, McKenzie i Nardinelli 1991].

zagranicznym produktami rolno-żywnościowymi⁴. Celem artykułu jest zbadanie konkurencyjności *ex post* wybranych grup produktów rolno-spożywczych wytwarzanych w Polsce w handlu wewnątrzwspólnotym.

Materiał i metoda

W badaniach wykorzystano materiały wtórne pochodzące z opracowań FAMMU/FAPA [Polski...2005] oraz raportów Komisji Europejskiej [Agriculture...2006]. Przedstawiono strukturę towarową obrotów produktami rolno-spożywczymi w latach 2004-2005, a w oparciu o ostatnie dostępne dane za rok 2004 obliczono ilościowe wskaźniki pozycji konkurencyjnej *ex post* polskich artykułów rolno-żywnościowych na Jednolitym Rynku Europejskim (JRE) i dokonano typologii grup asortymentowych według poziomu przewag konkurencyjnych. Analizie poddano grupy produktów o największym wartościowo udziale w wolumenie eksportu, wynoszącym co roku łącznie około 70%, wyodrębnione według Scalonej Nomenklatury Towarowej Handlu Zagranicznego CN (*Combined Nomenclature*).

W badaniach zastosowano wskaźnik penetracji importowej (MP), wskaźnik specjalizacji eksportowej (SI), wskaźnik pokrycia importu eksportem (CR), wskaźniki ujawnionych przewag komparatywnych, w tym indeks relatywnej komparatywnej przewagi eksportu (XRCA), indeks relatywnej chłonności importu (MRCA) i indeks relatywnej przewagi handlu (RTA), oraz wskaźnik handlu wewnątrzgłęziowego Grubera-Lloyda (IIT)⁵.

Typologię grup produktów wykonano z wykorzystaniem metody Warda z grupy hierarchicznych aglomeracyjnych metod analizy skupień. Metoda ta pozwala łączyć ze sobą obiekty w kolejne skupienia na podstawie wartości funkcji podobieństwa. Im obiekty bardziej podobne do siebie, tym wcześniej są ze sobą łączone. Skupienia są uszeregowane hierarchicznie tak, że skupienia niższego rzędu wchodzi w skład skupień rzędu wyższego, zgodnie z hierarchią podobieństwa występującego pomiędzy obiektami [Marek 1989]. Przy formowaniu skupień wykorzystano odległość euklidesową:

$$\text{odległość}(x,y) = \{\sum_i (x_i - y_i)^2\}^{1/2}$$

⁴ Leszczyńska [1999] za Piskorzem [1998] podkreśla, że przy tego typu kwalifikacji konkurencyjności należy zachować pewną ostrożność, gdyż niepowodzenie w eksporcie może wynikać nie tyle z niskiej konkurencyjności krajowych produktów, co ze stosowanych przez partnerów instrumentów polityki handlowej. Na przykład w okresie przedakcesyjnym czynnikiem osłabiającym pozycję konkurencyjną polskich produktów rolno-spożywczych na rynkach zagranicznych były subwencje eksportowe stosowane przez kraje członkowskie UE.

⁵ Na temat kryteriów doboru wskaźników, formuł obliczeniowych oraz zasad interpretacji wyników zob. Pawlak [2005a].

i zastosowano podejście analizy wariancji. Oznacza to, że metoda Warda zmierza do minimalizacji sumy kwadratów odchyleń dowolnych dwóch skupień, które mogą zostać uformowane na każdym etapie (STATISTICA PL 2006). Metodę tą powszechnie uznaje się za najbardziej efektywną zasadę aglomeracji [Sokołowski 2002].

Struktura towarowa handlu zagranicznego

Przystąpienie Polski do UE wywołało efekt kreacji handlu (tab. 1). W 2004 roku wartość eksportu rolno-spożywczego z Polski wyniosła 5,2 mld euro i była o 30% większa niż w roku 2003. Wartość importu osiągnęła z kolei wartość 4,4 mld euro, tj. 23% więcej niż przed rokiem⁶. W rezultacie, dodatnie saldo obrotów rolno-spożywczych ukształtowało się na poziomie 0,9 mld euro (tab. 1). W 2005 roku dynamika wzrostu obrotów handlowych przewyższyła poziom odnotowany w roku 2003, a w konsekwencji obserwowano dalszą poprawę wyników handlu zagranicznego tą grupą produktów. Nadwyżka bilansu handlowego w drugim roku członkostwa Polski w UE wynosiła 1,6 mld euro (tab. 1).

Intensyfikacja obrotów handlowych po przystąpieniu Polski do UE wynikała z wielu przyczyn. Za najważniejsze z nich można uznać likwidację cel i barier technicznych w handlu oraz rosnący popyt na polskie produkty na rynkach UE i innych większych odbiorców, m.in. Rosji i krajów rozwijających się. Eksperti IERiGŻ wskazują, że dobre wyniki w eksporcie wynikały również ze znacznie lepszego, niż się spodziewano, przygotowania przemysłu rolno-spożywczego do działania na Jednolitym Rynku. Polscy eksporterzy poznali unijne reguły i procedury obowiązujące we wspólnotowym handlu rolno-żywnościowym [Handel... 2005], a wiele firm przemysłu rolno-spożywczego, w obawie o utratę korzyści z dostępu do JRE, uzyskało certyfikaty upoważniające do sprzedaży na rynki UE przed upływem wynegocjowanych okresów przejściowych [Pocza i Hardt 2005].

Rozważając strukturę wymiany ze względu na stopień przetworzenia produktów, można stwierdzić, że w polskim eksporcie i imporcie dominują wyroby przemysłu spożywczego. W latach 2004-2005 ich udział w eksporcie stanowił blisko 75%, natomiast w imporcie był niższy i nie przekraczał 60% (rys. 1). Wysoki udział produktów przetworzonych w strukturze polskiego eksportu należy uznać za korzystny, wynika on z postępującej modernizacji wielu branż przemysłu spożywczego, prowadzącej do dywersyfikacji oferty handlowej tego sektora oraz wzrostu konkurencyjności polskich produktów przetworzonych na Jednolitym Rynku [Rowiński 2002, Czyżewski i Sapa 2003]. Udział artykułów przetworzonych w imporcie może się zaś wydawać wysoki, należy jednak pamiętać, że w

przeważającej części przedmiotem importu są produkty bazujące na surowcach pochodzenia roślinnego, w tym często wytwarzanych w innych strefach klimatycznych, mających charakter komplementarny w stosunku do produkcji krajowej.

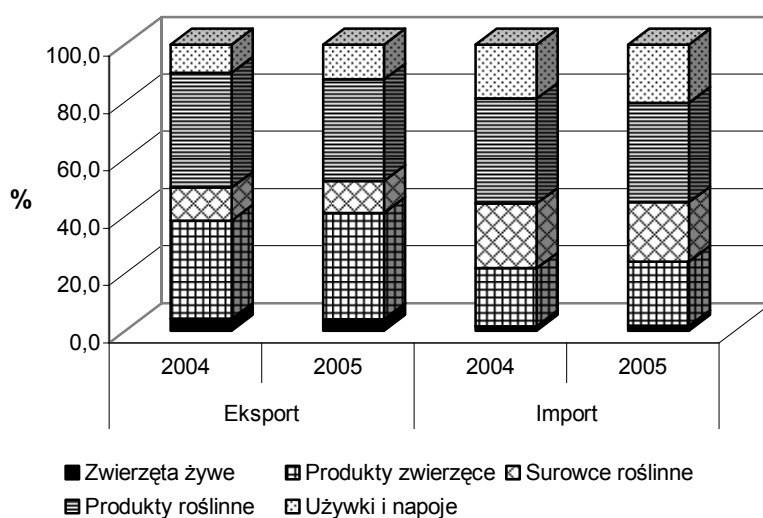
Tabela 1. Obroty polskiego handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi w latach 2004-2005, mln euro
Table 1. Polish agri-food trade values in 2004-2005, million euro

Produkty	Eksport		Import		Saldo	
	2004	2005	2004	2005	2004	2005
I. Produkty pochodzenia zwierzęcego (A-D)	2 011,1	2 912,2	953,3	1 318,5	1 057,8	1 593,7
A. Zwierzęta żywe (1-4)	218,2	287,8	69,3	95,1	148,9	192,7
1. Konie	38,2	38,1	3,8	2,1	34,4	36,0
2. Bydło	146,7	194,0	17,0	22,1	129,7	171,9
3. Owce	4,6	6,8	0,5	0,0	4,1	6,8
4. Inne	28,7	48,9	48,0	70,9	-19,3	-22,0
B. Produkty przetworzone (5-11)	1 309,3	1 997,9	319,9	509,9	989,4	1 488,0
5. Mięso czerwone i podroby	363,0	581,1	157,5	295,9	205,5	285,2
6. Mięso drobiowe i podroby	244,2	344,8	65,9	62,0	178,3	282,8
7. Przetwory mięsne	131,3	153,1	10,8	15,6	120,5	137,5
8. Tłuszcze zwierzęce	15,9	38,6	21,6	37,8	-5,7	0,8
9. Mleko, śmietana i lody	300,8	519,4	26,0	43,2	274,8	476,2
10. Masło	65,2	88,8	10,5	10,3	54,7	78,5
11. Sery i twarogi	188,9	272,1	27,6	45,1	161,3	227,0
C. Ryby, skorupiaki i przetwory rybne	363,5	478,4	391,4	537,9	-27,9	-59,5
D. Pozostałe produkty pochodzenia zwierzęcego	120,1	148,1	172,7	175,6	-52,6	-27,5
II. Produkty pochodzenia roślinnego (E-G)	2 699,2	3 293,6	2 588,0	3 015,5	111,2	278,1
E. Surowce (12-17)	602,2	791,9	986,1	1 123,9	-383,9	-332,0
12. Zboże	35,8	146,7	176,4	116,0	-140,6	30,7
13. Nasiona oleistych	65,7	43,8	59,1	72,2	6,6	-28,4
14. Ziemniaki świeże	5,3	2,2	10,1	22,0	-4,8	-19,8
15. Owoce świeże	203,8	232,5	514,1	631,0	-310,3	-398,5
16. Warzywa świeże	226,2	296,3	112,2	142,6	114,0	153,7
17. Kwiaty	65,4	70,4	114,2	140,1	-48,8	-69,7
F. Produkty przetworzone (18-24)	1 493,1	2 424,7	1 133,6	1 754,5	359,5	670,2
18. Oleje i tłuszcze roślinne	38,0	96,0	243,6	254,8	-205,6	-158,8
19. Produkty przemiału zbóż	11,0	17,3	49,4	48,1	-38,4	-30,8
20. Cukier biały	163,9	186,3	20,5	26,3	143,4	160,0
21. Wyroby cukiernicze	335,5	777,2	164,9	314,1	170,6	463,1
22. Przetwory z owoców	528,6	606,0	151,7	251,9	376,9	354,1
23. Przetwory z warzyw	334,1	366,3	82,3	104,7	251,8	261,6
24. Inne	82,0	375,6	421,2	754,6	-339,2	-379,0
G. Pozostałe produkty pochodzenia roślinnego	603,9	77,0	468,3	137,1	135,6	-60,1
III. Używki i napoje	512,7	866,4	828,4	1 110,0	-315,7	-243,6
OGÓŁEM (I+II+III)	5 223,0	7 072,2	4 369,7	5 444,0	853,3	1 628,2

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Polski handel zagraniczny artykułami rolno-spożywczymi, FAMMU/FAPA, Warszawa, właściwe roczniki.

⁶ Obliczenia własne na podstawie danych FAMMU/FAPA.

W analizowanym okresie, zarówno w eksporcie jak i imporcie, zauważyć można przewagę produktów pochodzenia roślinnego nad produktami pochodzenia zwierzęcego. Udział artykułów roślinnych w strukturze eksportu kształtował się w granicach od 47% do 52%, natomiast w strukturze importu wahał się między 55% a 59% (rys. 1). Spośród artykułów pochodzenia roślinnego najważniejszą pozycję eksportową i importową stanowiły świeże i przetworzone owoce i warzywa. W 2005 roku wpływy z eksportu produktów ogrodnich wyniosły 1,5 mld euro, a wartość importu osiągnęła 1,1 mld euro, co stanowiło 21% całkowitej wartości eksportu/importu żywności (tab. 1).



Rysunek 1. Struktura towarowa polskiego handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi według stopnia przetworzenia produktów w latach 2004-2005, %

Figure 1. Commodity structure of Polish agri-food trade by degree of product processing in 2004-2005, %

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z tabeli 1.

O silnej pozycji konkurencyjnej tej grupy artykułów decydują przede wszystkim niższe ceny surowców i kosztów produkcji⁷, szybko postępująca poprawa efektywności branży owocowo-warzywnej wyrażająca się zwiększającą się koncentracją produkcji, systematycznym doskonaleniem oferty podaźowej i procesów dostosowawczych do warunków funkcjonowania na rynku rozszerzonej Wspólnoty, zwłaszcza w zakresie wymogów dotyczących bezpieczeństwa i higieny żywności, oraz powolne „kurczenie się” bazy surowcowej w krajach UE-15 i przesuwanie mocy przetwórczych w produkcji większości przetworów do Polski [Nosecka 2004a]. Wartość obrotów produktami

⁷ Na przykład w Niemczech ceny skupu owoców i warzyw do przetwórstwa są o 20-40% wyższe niż w Polsce, a ceny zbytu przetworów przekraczają ceny w Polsce o 12-40%. Największe różnice cenowe dotyczą mrożonych owoców i warzyw oraz zagęszczonych soków, a brak przewag komparatywnych Polska wykazuje jedynie w produkcji i przetwórstwie pomidorów [Nosecka 2004b].

ogrodniczymi determinują ponadto pozytywne opinie o zdrowotności i cechach użytkowych oferowanych towarów, bliskie położenie w stosunku do głównych rynków zbytu, wieloletnie kontakty handlowe, zaufanie kupieckie oraz komplementarny charakter struktury produkcji i eksportu w Polsce i pozostałych krajach UE⁸.

Poza owocami, warzywami i ich przetworami istotne miejsce w strukturze polskiego handlu rolno-spożywczego, a zwłaszcza eksportu, zajmuje cukier i wyroby cukiernicze. W 2004 roku na wynikach polskiego handlu cukrem zaważyła akcesja Polski do UE. W tym roku eksport cukru osiągnął poziom 432,4 tys. ton i był o 2% większy niż w 2003 roku [Łopaciuk 2005], ale jego wartość podwoiła się i wyniosła 164 mln euro (tab. 1). Zadecydowały o tym przede wszystkim sukcesywne umacnianie się złotego oraz wysokie ceny uzyskiwane w eksporcie do UE-25. O ile średnia cena transakcyjna w 2004 roku wynosiła 379 euro/tonę, na rynku unijnym osiągnęła aż 579 euro/tonę, a począwszy od maja przewyższała cenę interwencyjną [Handel... 2005].

Tradycyjnie dużą zmiennością obrotów, wynikającą z niestabilności produkcji krajowej, charakteryzuje się handel zbożem i nasionami oleistych. W latach 2004-2005 udział tego rodzaju asortymentu w całości obrotów rolno-spożywczych był jednak marginalny i oscylował w granicach od 0,6% do 2% wartości eksportu/importu ogółem (tab. 1).

Spośród produktów pochodzenia zwierzęcego na kształtowanie wizerunku polskiego eksportu artykułów rolno-spożywczych w dużej mierze wpływ mają zwierzęta żywe, głównie bydło, oraz mięso i jego przetwory (tab. 1). Poza liberalizacją dostępu do rynku, wzrost obrotów mięsem i przetworami mięsnymi w ramach handlu wewnątrzwspólnotowego pobudzał także brak samowystarczalności w zakresie produkcji mięsa w nowych krajach członkowskich UE. Z badań Baer-Nawrockiej [2005] wynika, że w odniesieniu do produkcji mięsa ogółem, wykluczając Polskę, samowystarczalność osiągały tylko Węgry. Ponadto stymulatorami eksportu tej grupy produktów były: znaczny i zmodernizowany potencjał produkcyjny, zarówno gospodarstw rolnych, jak i zakładów przetwórczych, oraz dostosowanie się do wymogów sanitarnych i weterynaryjnych, a także ochrony zwierząt i ochrony środowiska [Kaliszuk i in. 2005]. Biorąc pod uwagę fakt, że zastosowanie instrumentów WPR spowodowało wzrost cen polskich produktów⁹ i zniwelowało przewagi cenowe uzyskiwane dotąd na JRE, należy uznać, że konkurencyjność dostaw z Polski uwarunkowana była również czynnikami pozacenowymi, związanymi m.in. z jakością i bezpieczeństwem mięsa oraz dostosowaniem do standardów handlowych [Rycombel 2003].

⁸ Szerzej na ten temat zob. Pawlak [2005b].

⁹ Zob. http://www.europa.eu.int/comm/agriculture/publi/prices/index_en.htm. Agricultural Markets - Prices.

Wzrosło na przykład zapotrzebowanie na drób z Polski w związku z ograniczeniem zakupów na stałych rynkach zaopatrzenia w obawie przed epidemią ptasiej grypy. Dużą rolę we wzroście eksportu odegrały także czynniki o charakterze psychologicznym: po stronie unijnej – wzrost zaufania do produktów pochodzących z Polski (np. uznanie Polski za obszar wolny od klasycznego pomoru świń, umożliwiające sprzedaż wieprzowiny na rynku UE), a po stronie polskiej – świadomość nowych możliwości, jakie pojawiły się, gdy Polska stała się częścią JRE [Kaliszuk i in. 2005]. Warto też zaznaczyć, że do wzrostu eksportu mięsa, podrobów i przetworów mięsnych na rynki krajów trzecich przyczyniło się uzyskanie możliwości subsydiowania eksportu.

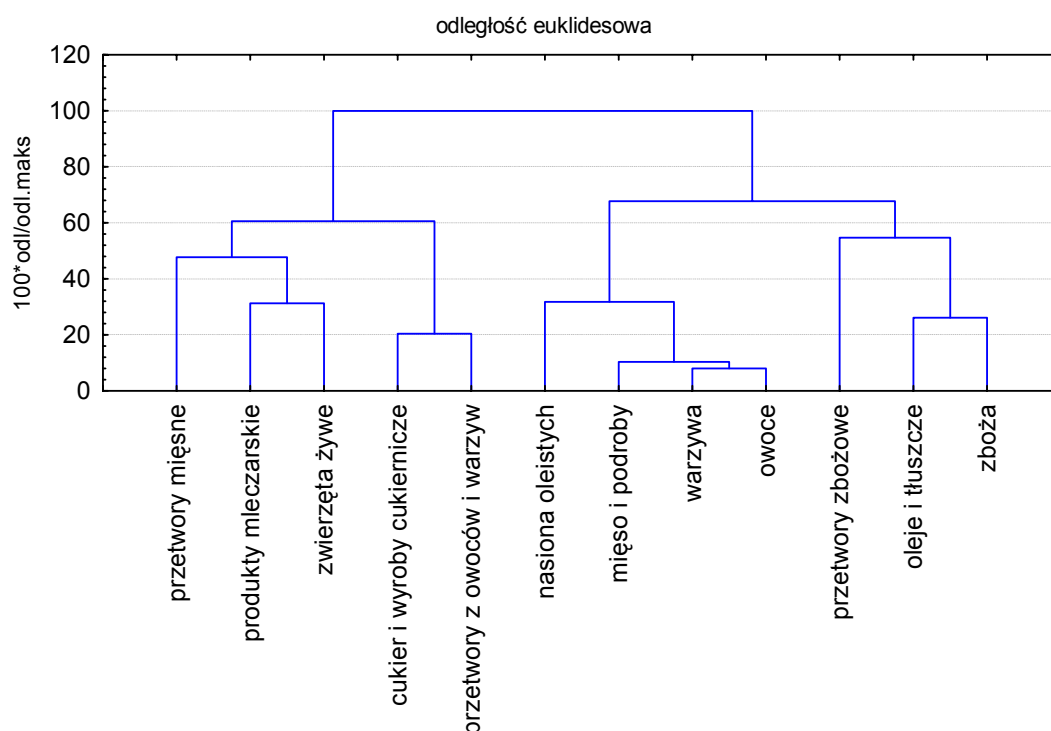
Istotną pozycją w polskim handlu rolno-spożywczym są również artykuły mleczarskie. Poza integracją europejską, czynnikami decydującymi o dynamicznym wzroście obrotów były wysokie ceny na światowym rynku produktów mleczarskich¹⁰ i poprawa stanu weterynaryjnego zarówno w produkcji, jak i przetwórstwie mleka. Według stanu na dzień 3 kwietnia 2006 roku na liście zakładów uprawnionych do handlu wewnątrzwspólnotowego znalazły się 273 podmioty przemysłu mleczarskiego, z czego 90% to jednostki o dużych zdolnościach produkcyjnych, przetwarzające do 2 mln ton mleka rocznie¹¹. Rozwój eksportu ułatwiał ponadto, obserwowany od początku lat 90-tych, systematyczny spadek popytu na rynku krajowym [Rowiński 2005]. Jak jednak stwierdza Seremak-Bulge [2005], jeśli zapotrzebowanie na mleko i jego przetwory wzrośnie, sztywne utrzymanie kwot mlecznych do roku 2014/2015 bez możliwości ich podwyższenia sprawi, że po 2010 roku Polska, mimo sprzyjających warunków do produkcji mleka, stanie się importerem netto produktów mleczarskich.

Typologia wybranych grup produktów rolo-spożywczych z punktu widzenia ich roli w handlu zagranicznym

Grupowanie, jako sposób porządkowania obiektów, jest niezbędnym procesem w badaniu zjawisk gospodarczych [Błażejczyk-Majka i Kała 2005]. W wyniku przeprowadzonej analizy otrzymano cztery wewnętrznie jednorodne skupienia artykułów rolno-żywnościowych, różniące się między sobą poziomem przewag konkurencyjnych na JRE (rys. 2). Do pierwszego zaliczono przetwory mięsne, produkty mleczarskie i zwierzęta żywe, charakteryzujące się najwyższą, spośród wszystkich wyróżnionych grup, skalą nadwyżki handlowej (CR=627%) (tab. 2). Wskazana grupa typologiczna objęła produkty konkurencyjne na JRE, jednak w porównaniu z pozostałymi artykułami generującymi korzyści z wzajemnego

¹⁰ Zob. Handel... [2005].

handlu, odznaczające się najniższym poziomem komparatywnej przewagi eksportu ($XRCA=1,7$) i handlu ($RTA=0,8$), najmniejszym stopniem specjalizacji eksportowej ($SI=1,6$) oraz udziałem wymiany wewnątrzgałęziowej w handlu ogółem ($IIT= 27,5\%$) (tab. 2).



Rysunek 2. Typologia grup produktów rolno-spożywczych według poziomu przewag konkurencyjnych

Figure 2. Typology of agri-food product groups according to the level of competitive advantages

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: [Agriculture... 2006; Polski... 2006; Analiza... 2005].

Skupienie drugie utworzyły produkty o najwyższym poziomie przewag komparatywnych, tj. cukier i wyroby cukiernicze oraz przetwory z owoców i warzyw (rys. 2). Wartości wyznaczonych dla tej grupy typologicznej wskaźników $XRCA$ i RTA wynoszą odpowiednio 4,9 oraz 3,7, a jednocześnie wartość indeksu $MRCA$ przekracza 1, co wskazuje na brak zagrożenia konkurencyjnego ze strony importu. Ponadto, stopień realizowanej w tym zakresie specjalizacji eksportowej jest w Polsce niemal 4-krotnie większy niż w pozostałych krajach Wspólnoty (tab. 2). Korzystna sytuacja konkurencyjna w handlu cukrem, wyrobami cukierniczymi i przetworami owocowo-warzywnymi znajduje także odzwierciedlenie w stanie bilansu handlowego. Wpływy z eksportu tych produktów ponad trzykrotnie przekraczają bowiem wartość ich importu ($CR=325\%$). Należy również zwrócić uwagę, że wymianę handlową w tych gałęziach przetwórstwa spożywczego cechuje zbliżony udział handlu wewnątrz- i międzygałęziowego w całości obrotów.

¹¹ Dane Głównego Inspektoratu Weterynarii, <http://www.wetgiw.gov.pl>.

Tabela 2. Wskaźniki konkurencyjności *ex post* produktów rolno-spożywczych wytwarzanych w Polsce w handlu z krajami UE w 2004 roku według grup typologicznych

Table 2. *Ex post* competitiveness analysis of Polish agri-food products in trade with the EU in 2004 by typologic groups

Grupa produktów	MP	SI	CR (%)	XRCA	MRCA	RTA	Ocena sumaryczna	IIT (%)
Grupa typologiczna I								
Przetwory mięsne	0,00	2,77	1215,74	2,82	0,19	2,63	+	15,20
Produkty mleczarskie	x	1,23	865,68	1,25	0,88	0,37	+	20,71
Zwierzęta żywe	x	2,61	314,86	2,68	1,80	0,88	+	48,21
Ogółem	x	1,55	627,18	1,67	0,85	0,82	+	27,50
Grupa typologiczna II								
Cukier i wyroby cukiernicze	0,08	3,39	269,36	3,64	1,59	2,05	+	54,15
Przetwory z owoców i warzyw	0,14	4,23	368,68	4,87	1,01	3,86	+	42,67
Ogółem	x	3,88	324,77	4,89	1,22	3,67	+	47,08
Grupa typologiczna III								
Nasiona oleistych	0,06	0,82	111,17	0,82	0,14	0,68	+/-	94,71
Mięso i podroby	0,07	1,81	271,80	1,92	1,11	0,81	+	53,79
Warzywa	0,04	1,82	201,60	1,85	0,56	1,29	+	66,31
Owoce	0,27	1,65	39,64	1,68	0,68	0,99	+	56,78
Ogółem	x	1,66	121,36	1,84	0,50	1,34	+	90,35
Grupa typologiczna IV								
Przetwory zbożowe	0,11	1,06	167,77	1,07	4,00	-2,93	-	74,69
Oleje i tłuszcze	x	0,25	20,32	0,24	1,07	-0,83	-	33,78
Zboża	0,03	0,27	20,29	0,26	1,10	-0,84	-	33,74
Ogółem	x	0,63	65,27	0,60	1,44	-0,85	-	78,98

Źródło: jak do rysunku 2.

Skupienie trzecie to artykuły o przeciętnym poziomie przewag komparatywnych i zakresie specjalizacji eksportowej, wśród których wyróżniono nasiona oleistych, mięso i podroby, jak również warzywa i owoce (rys. 2). Dodatnie saldo obrotów handlowych tymi produktami jest najniższe spośród wszystkich grup asortymentowych generujących korzyści w handlu wewnątrzwspólnotowym (CR=121%) (tab. 2). Niewielką skalę nadwyżki handlowej można wytłumaczyć intensywnością wymiany handlowej, przejawiającą się wysokim stopniem nakładania się strumieni eksportu i importu w obrotach omawianych działów sektora rolno-spożywczego (IIT=90%). Wyraźnie wewnątrzgałęziowy charakter wymiany w przypadku nasion oleistych, warzyw i owoców determinowany jest komplementarną strukturą produkcji w Polsce i krajach UE, w przypadku mięsa i podrobów polega natomiast na eksporcie asortymentu droższego i imporcie tańszego. W grupie typologicznej trzeciej sklasyfikowano produkty, których wytwarzanie w Polsce, z uwagi na uwarunkowania klimatyczne, jest niemożliwe, a zaspokojenie zapotrzebowania zgłaszanego przez rodzimych

konsumentów wywołuje konieczność importu niezbędnego i wiąże się z uzależnieniem od dostawców zagranicznych. Korzyści czerpane z importu tego rodzaju asortymentu potwierdza wartość wskaźnika MRCA, kształtująca się na poziomie 0,5 (tab. 2).

W skupieniu czwartym znalazły się z kolei, pozbawione przewag komparatywnych na JRE ($RTA < 0$ i $MRCA > 1$), przetwory zbożowe, oleje i tłuszcze oraz zboża (rys. 2, tab. 2). Niekorzystną sytuację konkurencyjną Polski w zakresie wymienionych grup produktów potwierdza także, mniejsza od 100%, wartość wskaźnika CR ($CR = 65\%$), informująca o występującym deficycie obrotów handlowych. Wyodrębniona grupa typologiczna, w porównaniu z pozostałymi, charakteryzuje się najniższym poziomem specjalizacji eksportowej ($SI = 0,6$), mniejszym niż odnotowany dla pozostałych krajów Wspólnoty. Podkreślenia wymaga ponadto wysoki, blisko 80-procentowy, udział handlu wewnątrzgałęziowego w wymianie, osiągany tak, jak w przypadku skupienia trzeciego, z racji komplementarności struktur produkcji i niezbędności importu.

Z powyższego wynika, że silniejszą pozycję konkurencyjną Polska uzyskała w obrotach produktami pochodzenia roślinnego niż zwierzęcego. Można również stwierdzić, że większe przewagi konkurencyjne występowały w handlu artykułami spożywczymi niż surowcami rolniczymi. Biorąc pod uwagę wysoki udział produktów przetworzonych w całkowitym wolumenie eksportu rolno-żywnościowego z Polski, można wnioskować o racjonalnym doborze struktury towarowej wymiany handlowej, umożliwiającym uzyskanie stosunkowo największych korzyści z uczestnictwa na rynkach międzynarodowych.

Uzyskane wyniki wykazują zbieżność z badaniami innych autorów. Konkurencyjność cukru, wyrobów cukierniczych, przetworów mięsnych i zwierząt żywych oraz jej brak w zakresie zbóż, przetworów zbożowych i olejów roślinnych potwierdza Froberg [2000]. Na wysoką lub średnią przewagę konkurencyjną osiąganą na JRE przez polskie zwierzęta żywe, przetwory mięsne, przetwory warzywne i wyroby cukiernicze wskazuje także Rytko [2003]. Jako mało konkurencyjne autorka ta identyfikuje przetwory drobiowe oraz produkty mleczarskie, a brakiem konkurencyjności charakteryzują się jej zdaniem zboża i olej rzepakowy [Rytko 2003].

Analizy konkurencyjności przemysłu przetwórczego, prowadzone w latach 90-tych przez Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową¹², również dowiodły, że konkurencyjne były:

¹² W badaniach wykorzystywano metodę DRC, a grupowane pod względem konkurencyjności międzynarodowej branży przemysłu (według klasyfikacji EKD) dzielono na cztery kategorie: konkurencyjne (wskaźnik DRC poniżej 0,9), o neutralnej konkurencyjności (wskaźnik DRC między 0,9 i 1,1), o potencjalnej konkurencyjności (wskaźnik DRC między 1,1 i 1,5) i niekonkurencyjne (wskaźnik DRC powyżej 1,5 i poniżej zera) [Wyżnikiewicz 1998].

produkcja cukru i wyrobów cukierniczych, produkcja, przetwórstwo i konserwowanie mięsa oraz przetwórstwo owoców i warzyw. Do branż o neutralnej konkurencyjności zaliczono produkcję chleba oraz świeżych wyrobów piekarniczych, a do branż potencjalnie konkurencyjnych, które przy poprawie efektywności gospodarowania, korzystnych dla nich zmianach cen światowych lub relacji cen krajowych do cen światowych, rokują nadzieję na osiągnięcie konkurencyjności w przyszłości zaliczono produkcję artykułów mleczarskich [Wyżnikiewicz 1998].

Jak zauważono, jednym z podstawowych czynników determinujących konkurencyjność polskiego sektora rolno-spożywczego są przewagi kosztowo-cenowe, wynikające z niższych niż w UE kosztów produkcji i przetwórstwa, w tym niższego kosztu siły roboczej. Zgodnie z zasadą teorii obfitości zasobów, Polska zyskała przewagi konkurencyjne w eksporcie towarów pracochłonnych, m.in. produktów mięsnych i ogrodnich. Na ten aspekt zwracają uwagę Dąbrowski i Krzyżanowska [1999] oraz Hybel [2002]. Przetwory z owoców i warzyw, zwierzęta żywe, produkty mięsne, a ponadto cukier i wyroby cukiernicze zostały ocenione jako wysoko konkurencyjne także w badaniach IKCHZ [Wpływ... 1999].

Podsumowanie

Reasumując można stwierdzić, że włączenie Polski w obszar Jednolitego Rynku wywołało efekt kreacji handlu. Z Polski eksportowano przede wszystkim warzywa i owoce (głównie przetworzone), artykuły mleczarskie oraz mięso i podroby. Wysoki udział tych produktów w eksporcie wynikał z zachodzących procesów modernizacyjnych zakładów przetwórstwa spożywczego i świadczył o dostosowaniu polskiej oferty eksportowej do wymagań odbiorców z wysokorozwiniętych krajów UE. Intensyfikacja wymiany w ramach handlu wewnątrzwspólnotowego, oznacza, że polscy producenci i przetwórcy wykorzystali posiadane przewagi kosztowo-cenowe. Należy jednak zwrócić uwagę, że przewagi te, wskutek rosnącej konkurencji ze strony pozostałych krajów członkowskich UE oraz państw spoza ugrupowania, w wielu gałęziach sektora wyczerpały się lub będą się obniżać w najbliższych latach. W tej sytuacji o pozycji konkurencyjnej polskiego sektora rolno-spożywczego w coraz większym stopniu zaczynają decydować czynniki pozaekonomiczne, związane przede wszystkim z jakością i różnicowaniem oferowanych wyrobów, intensywną działalnością marketingową i promocją polskich produktów. Następuje zmiana charakteru konkurencji z kosztowo-cenowego na jakościowy, a operowanie na wymagającym wewnętrznym rynku Wspólnoty wymusza, z większą siłą niż kiedykolwiek wcześniej,

realokację produkcji i specjalizacji eksportowej, oznaczającą wycofywanie zasobów z sektorów nieefektywnych i nie będących w stanie sprostać wymogom konkurencji, do tych dziedzin, które są efektywne i konkurencyjne na rynku UE. Przeprowadzona analiza konkurencyjności *ex post* wykazała, że silniejszą pozycję konkurencyjną Polska uzyskała w obrotach produktami pochodzenia roślinnego niż zwierzęcego oraz w części przetwórczej sektora niż w części rolniczej. Brakiem konkurencyjności na JRE charakteryzowały się przetwory zbożowe, oleje i tłuszcze oraz zboża.

Literatura

- Adamkiewicz H. (1999): Uwarunkowania konkurencyjności przedsiębiorstw w gospodarce rynkowej. Wyższa Szkoła Morska w Gdyni, Gdynia.
- Agriculture in the European Union – Statistical and economic information 2005. (2006). European Union, Directorate-General for Agriculture and Rural Development, Bruksela-Luxemburg.
- Analiza produkcyjno-ekonomicznej sytuacji rolnictwa i gospodarki żywnościowej w 2004 roku. (2005). IERiGŻ, Warszawa.
- Baer-Nawrocka A. (2005): Konkurencyjność rolnictwa polskiego na tle rolnictwa nowych krajów członkowskich Unii Europejskiej. Rozprawa doktorska, Katedra Ekonomiki Gospodarki Żywnościowej, Akademia Rolnicza w Poznaniu.
- Błażejczyk-Majka L., Kala R. (2005): Metody analizy skupień do charakterystyki użytków rolnych wybranych państw Unii Europejskiej. *Roczniki Naukowe SERIA*, tom VII, zeszyt 5.
- Czyżewski, A., Sapa, A. (2003): Mechanizm wymiany rolno-żywnościowej Polski z krajami Unii Europejskiej. Wydawnictwo AE w Poznaniu, Poznań.
- Dąbrowski J., Krzyżanowska Z. (1999): Rynek mięsa wieprzowego w Polsce w procesie integracji z Unią Europejską. *Problemy Integracji Rolnictwa* 1.
- Frohberg K. (2000): Konkurencyjność polskiego rolnictwa. [W:] Strategiczne opcje dla polskiego sektora agrobiznesu w świetle analiz ekonomicznych. Red. E. Majewski, G. Dalton. Wyd. SGGW, Warszawa.
- Handel zagranicznymi produktami rolno-spożywczymi – stan i perspektywy. (2005). Nr 21, IERiGŻ, Warszawa. http://www.europa.eu.int/comm/agriculture/publi/prices/index_en.htm. Agricultural Markets - Prices.
- <http://www.statsoft.pl>.
- <http://www.wetgiw.gov.pl>
- Hybel J. (2002): Konkurencyjność polskich producentów owoców i warzyw w handlu zagranicznym. *Roczniki Naukowe SERIA*, tom IV, zeszyt 4.
- Kaliszuk E., Błaszczuk M., Mroczek W., Przystupa J., Władyniak A. (2005): Analiza konsekwencji członkostwa dla wymiany handlowej. [W:] Polska w Unii Europejskiej – doświadczenia pierwszego roku członkostwa. UKIE, Warszawa.
- Kamerschen D.R., McKenzie R.B., Nardinelli C. (1991): *Ekonomia*. Fundacja Gospodarcza NSZZ „Solidarność”, Gdańsk.
- Leszczyńska M. (1999): Możliwości rozwoju wymiany handlowej Polski z Unią Europejską w zakresie produktów rolno-spożywczych, [W:] Handel zagraniczny – metody, problemy, tendencje. Materiały VII ogólnopolskiej konferencji naukowej, część II. Red. K. Budzowski, S. Wydymus. Katedra Handlu Zagranicznego, Akademia Ekonomiczna, Kraków.
- Łopaciuk W. (2005): Eksport polskich produktów rolno-spożywczych po wejściu do UE. *Przemysł Spożywczy* 8.
- Marek T. (1989): Analiza skupień w badaniach empirycznych. Metody SAHN. Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa.
- Nosecka B. (2004a): Tendencje na rynku przetworzonych owoców i warzyw. Część I. Popyt. *Przemysł Spożywczy* 10.
- Nosecka B. (2004b): Przetwórstwo owocowo-warzywne w aspekcie integracji z UE. *Przemysł Spożywczy* 4.
- Pawlak K. (2005a): Wybrane metody pomiaru pozycji konkurencyjnej sektora rolno-spożywczego w wymianie międzynarodowej. *Roczniki Nauk Rolniczych. Seria G – Ekonomika Rolnictwa*, tom 92, zeszyt 1.
- Pawlak K. (2005b): Wybrane aspekty konkurencyjności polskiego sektora owocowo-warzywnego na tle krajów Unii Europejskiej. *Więś i Rolnictwo* 3(128).
- Piskorz W. (1998): Uwarunkowania zmian w poziomie i bilansie obrotów w handlu zagranicznym towarami rolno-spożywczymi. [W:] Polski handel zagraniczny artykułami rolno-spożywczymi w 1997 roku. FAMMU/FAPA, Warszawa.

- Poczta W., Hardt Ł. (2005): Skutki integracji Polski z UE dla rolnictwa i obszarów wiejskich – próba oceny. [W:] Polska w Unii Europejskiej – doświadczenia pierwszego roku członkostwa. UKiE, Warszawa.
- Polski handel zagraniczny artykułami rolno-spożywczymi w 2004 roku (2005). FAMMU/FAPA, Warszawa.
- Polski handel zagraniczny artykułami rolno-spożywczymi w 2005 roku (2006). FAMMU/FAPA, Warszawa.
- Rowiński J. (2002): Handel zagraniczny artykułami rolno-spożywczymi. *Przemysł Spożywczy* 8.
- Rowiński J. (2005): Handel rolno-spożywczy – co się zmieniło po akcesji? *Wspólnoty Europejskie* 4(161).
- Rycombel D. (2003): Zmiany w handlu mięsem po wejściu Polski do UE. Perspektywy zwiększenia wymiany handlowej. [W:] Warunki i zadania w zakresie handlu zagranicznego po akcesji Polski do Unii Europejskiej. Tom IV. MRiRW, RCSS, Warszawa.
- Rytko A. (2003): Środkowoeuropejskie Porozumienie Wolnego Handlu CEFTA jako stadium rozwoju integracji europejskiej w sferze rolnictwa i gospodarki żywnościowej. Wydawnictwo SGGW, Warszawa.
- Seremak-Bulge J. (2005): Sytuacja polskiego mleczarstwa pół roku po akcesji Polski do UE. *Wspólnoty Europejskie* 1(158).
- Skawińska E. (2002): Reakcje na zmiany a konkurencyjność przedsiębiorstw. [W:] Konkurencyjność przedsiębiorstw – nowe podejście. Red. E. Skawińska. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa-Poznań.
- Sokołowski A. (2002): Metody stosowane w data mining. StatSoft Polska.
- Wpływ przewag komparatywnych Polski wobec Unii Europejskiej na procesy dostosowawcze polskiego rolnictwa i gospodarki żywnościowej. (1999). Red. M. Guzek. IKCHZ, Warszawa.
- Wyżnikiewicz B. (1998): Konkurencyjność przemysłu przetwórczego w świetle analizy DRC. [W:] Eksport – bilans płatniczy – polityka kursowa. Red. J. Winiecki. Zeszyt 1, Towarzystwo Ekonomistów Polskich, Warszawa.

Abstract. The aim of this paper is to analyze *ex-post* the competitiveness of selected Polish agri-food products in intra-EU trade. Some quantitative indicators of competitiveness and cluster analysis were used. The analysis shows that Poland gained higher competitive advantages in the trade of plant products than in those of animal origin. Processed products were more competitive in the EU market than raw materials. Cereals and preparations of cereals, as well as oils and fats produced in Poland had no competitive advantages in intra-EU trade.

Key words: agri-food products, intra-EU trade

TENDENCJE W PRODUKCJI, KONSUMPCJI I HANDLU ZAGRANICZNYM NA RYNKU MLEKA I JEGO ARTYKUŁÓW W LATACH 1990-2005

TENDENCIES IN PRODUCTION, CONSUMPTION AND POLISH FOREIGN TRADE IN MILK AND DAIRY PRODUCTS IN YEARS 1990-2005

Wstęp

W poziomie i strukturze produkcji, konsumpcji oraz w handlu zagranicznym występują określone cechy specyficzne. Ich znaczenie uwidacznia się w krótkich i długich okresach. Podstawowe znaczenie dla kraju i poszczególnych sektorów gospodarki, decydujące o ich miejscu w gospodarce i międzynarodowym podziale pracy, mają prawidłowości dotyczące tendencji rozwojowych. Tendencje wyznaczają bowiem rozwój zjawiska w czasie. Opracowanie jest próbą określenia tendencji w produkcji, konsumpcji i handlu zagranicznym artykułami mleczarskimi w Polsce w latach 1990-2005.

Tendencje w produkcji

W latach 1990-2005 zmiany w produkcji mleka i jego towarowości były różnokierunkowe (tab. 1). W latach 1990-1995 w szybkim tempie zmniejszała się produkcja mleka (spadek o 26,5%) i jego skupu przez przemysł mleczarski (zmniejszenie o 44,8%). W następnych latach ustabilizowała się produkcja mleka na poziomie 11,5-12,0 mld l, nastąpiły natomiast znaczne zmiany w jego rozdysponowaniu. W latach 1991-1995 około 2/3 produkcji mleka zagospodarowane było poza gospodarstwem. W następnych latach zwiększyła się produkcja towarowa. Po wejściu Polski do UE ponad ¾ produkcji mleka zagospodarowane było poza gospodarstwem. Także przemysł mleczarski zwiększał swój udział w zagospodarowaniu produkcji towarowej mleka. W latach 1991-1992 do przemysłu mleczarskiego trafiało 75-76% mleka towarowego, a w latach 2004-2005 87-93%.

Zwiększona podaż mleka pozytywnie wpływała na produkcję przetworów mleczarskich. Tendencje w produkcji masła, odtłuszczonego mleka w proszku (OMP) przedstawia rysunek 1, a serów twarogowych i dojrzewających rysunek 2. W latach 1990-

¹ Dr hab., prof. SGGW, Katedra Ekonomiki Rolnictwa i Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych SGGW, ul. Nowoursynowska 166, 02-787 Warszawa, tel. (0-22) 59 34 107, email: stanislaw_stanko@sggw.pl

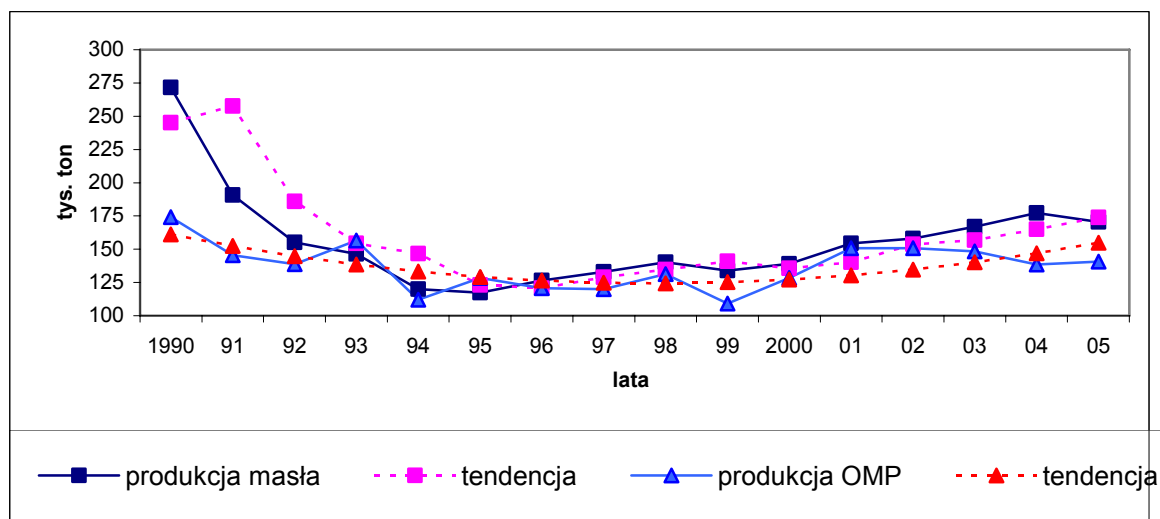
1994 produkcja masła zmniejszyła się o 55,8%, a OMP o 35,7%. Znacznie mniejsza dynamika spadku występowała w produkcji serów twarogowych i dojrzewających. Od 1995 r. obserwujemy wzrostowe tendencje w produkcji podstawowych artykułów mleczarskich. Wysoką dynamiką wzrostu w latach 1995-2005 charakteryzuje się produkcja serów dojrzewających (o 78,5%), twarogowych (o 44,4%), masła (o 45,3%), mniejszą odłuszczonego mleka w proszku (o 9,6%).

Tabela 1. Produkcja i skup mleka w Polsce w latach 1990-2005, mln l

Table 1. Production and milk purchase in Poland in years 1990-2005, million litres

Rok	Produkcja	Skup ogółem	w tym przez przemysł mleczarski
1990	15371	11396	9829
1991	14022	10202	7722
1992	12770	8848	6696
1993	12271	8381	6562
1994	11866	8957	6149
1995	11303	7773	6959
1996	11355	7955	6315
1997	11770	8475	6770
1998	12229	8839	7006
1999	11915	8555	6324
2000	11494	8253	6487
2001	11550	8422	6833
2002	11527	8397	7007
2003	11546	8546	7150
2004	11477	8757	7600
2005	11576	9026	8361

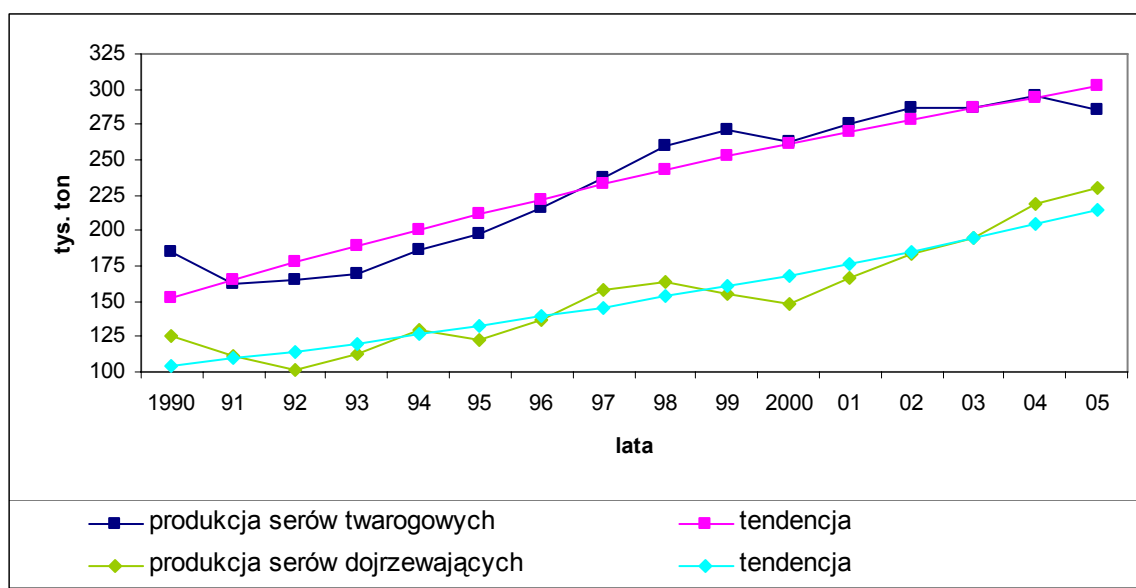
Źródło: dane GUS



Rysunek 1. Tendencje w produkcji masła i odłuszczonego mleka w proszku w Polsce w latach 1991-2005, tys. t

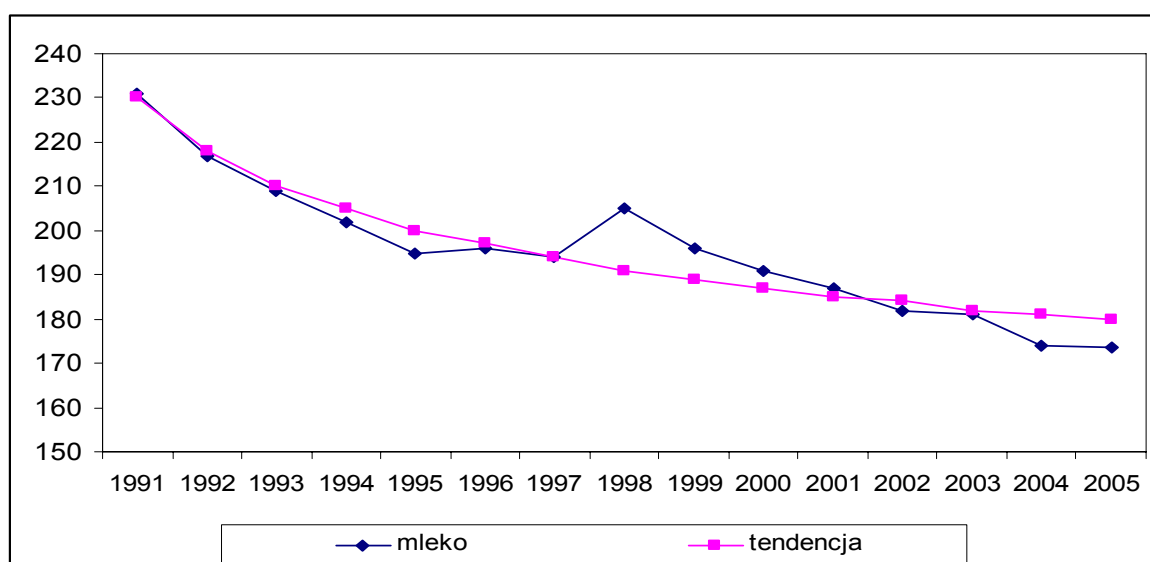
Figure 1. Tendencies in production of butter and skimmed milk powder in Poland in years 1991-2005, thousand tonnes

Źródło: dane GUS, obliczenia własne

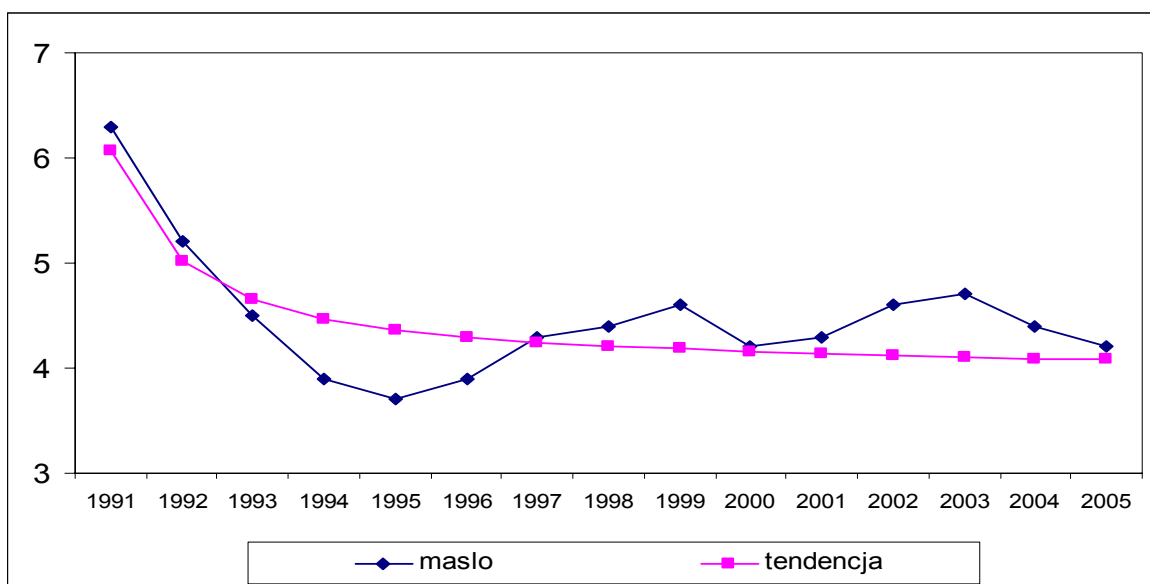


Rysunek 2. Tendencje w produkcji serów twarogowych i dojrzewających w Polsce w latach 1991-2005, tys. t
 Figure 2. Tendencies in cheese (cottage and matured) production in Poland in years 1991-2005, thousand tonnes
 Źródło: dane GUS, obliczenia własne

W latach 1991-2005 notowano spadkową tendencję w konsumpcji mleka i masła. W 2004 r. (po akcesji) do zmniejszenia konsumpcji przyczynił się duży eksport oraz wzrost cen produktów mleczarskich. W 2005 r. spożycie mleka, łącznie z mlekiem przeznaczonym na przetwory, bez mleka przerobionego na masło, wyniosło 174 l na 1 mieszkańca i było o 27,8% mniejsze niż w 1990 r. Zahamowanie spadkowej tendencji spożycia mleka nastąpiło dopiero w 2005 r. (rysunek 3). Spożycie masła szybko zmniejszało się w latach 1990-1995 (o 52,6%) i znacznie wolniej w późniejszym okresie (rysunek 4).



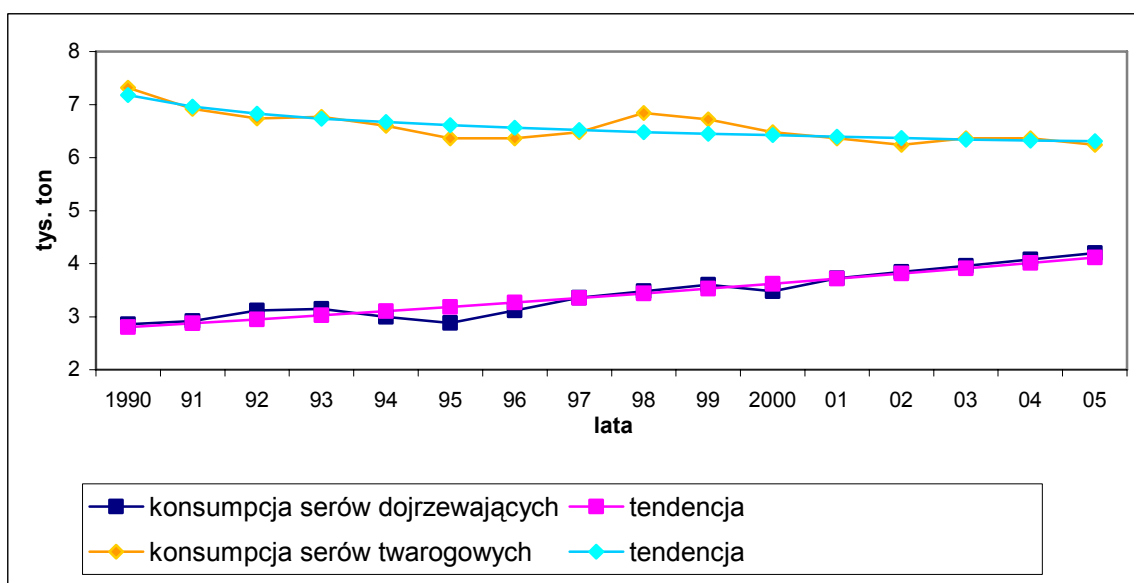
Rysunek 3. Tendencje w spożyciu mleka w latach 1991-2005, w l w przeliczeniu na 1 mieszkańca, łącznie z mlekiem w przetworach, bez masła
 Figure 3. Tendencies in milk consumption in Poland in years 1991-2005, litres per capita, including milk and dairy products, without milk for butter production
 Źródło: [Rynek... 2005, nr 7-30] i obliczenia własne



Rysunek 4. Tendencje w spożyciu masła w latach 1991-2005, kg w przeliczeniu na 1 mieszkańca
Figure 4. Tendencies in butter consumption in Poland in years 1991-2005, kg per capita

Źródło: jak rysunek 3 i obliczenia własne

Zwiększa się konsumpcja serów dojrzewających (o 46,8% w latach 1990-2005), a zmniejsza twarogowych (o 14,8%, rysunek 5).



Rysunek 5. Tendencje w spożyciu serów twarogowych i dojrzewających w Polsce w latach 1990-2005, kg/osobę
Figure 5. Tendencies in cottage and matured cheese consumption in Poland in years 1990-2005, kg per capita

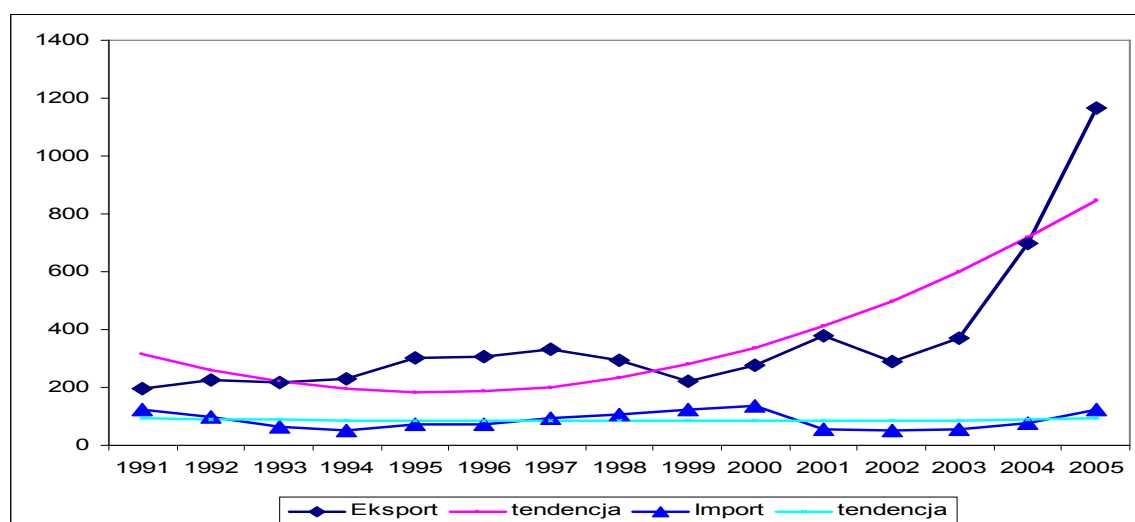
Źródło: dane GUS, obliczenia własne

Analiza tendencji w produkcji i spożyciu krajowym wskazuje, że zwiększenie produkcji jest wyższe niż konsumpcji, np. w latach 1990-2005 produkcja serów dojrzewających zwiększyła się o 83,5%, a jego konsumpcja o 46,8%, serów twarogowych o 54%, a zmniejszyła jego konsumpcja o 14,8%, zmniejszyła produkcja masła o 37,5%, a konsumpcja o 46,2%. Przy niskiej elastyczności dochodowej artykułów mleczarskich oznacza to konieczność zagospodarowania nadwyżek produkcyjnych tych produktów poza krajem.

Handel zagraniczny

Po akcesji Polski do UE nastąpił dynamiczny wzrost obrotów polskiego handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi. Otwarcie granic i zniesienie barier celnych ułatwiło polskim producentom i handlowcom dostęp do rynków pozostałych członków UE. Jednocześnie obniżyły się koszty handlowe w wyniku zniesienia ceł. Wzrost eksportu odbywał się pomimo pogorszenia się opłacalności z uwagi na umacnianie się PLN. W 2005 r. ceny transakcyjne zarówno w eksporcie jak i imporcie zmniejszyły się w porównaniu z rokiem poprzednim o 4,2%. Wartość eksportu produktów rolno-spożywczych zwiększyła się o 35% do 7,07 mld EUR, a importu o 24% do 5,44 mld EUR [Polski... 2006]. Saldo handlu zagranicznego wyniosło 1,6 mld EUR i było prawie dwukrotnie wyższe niż w 2004 r. Na tak duży wzrost eksportu decydujący wpływ miał zwiększony popyt na polskie produkty na rynkach UE, w tym szczególnie UE-10 (Węgry, Czechy i Słowacja) oraz rosnący popyt na rynkach innych większych odbiorców, do których należy m.in. Rosja. Znaczący jest udział artykułów mleczarskich w eksporcie rolno-spożywczym. W latach 2002-2005 zwiększył się on z 8,7% do 12,2%. Natomiast udział produktów mleczarskich w imporcie rolno-spożywczym jest niski i wyniósł 1,4% w 2002 r. i 1,8% w 2005 r.

Polska branża mleczarska od lat jest eksporterem netto. W latach 1995-2003 eksport wahał się w granicach 200-370 mln EUR. Od akcesji notuje się dynamiczny wzrost eksportu. W latach 2004-2005 wpływy walutowe wzrosły odpowiednio do 561 i 880 mln EUR [Polski... 2006]. Utrzymanie takiej dynamiki wzrostu w najbliższych latach będzie trudne.

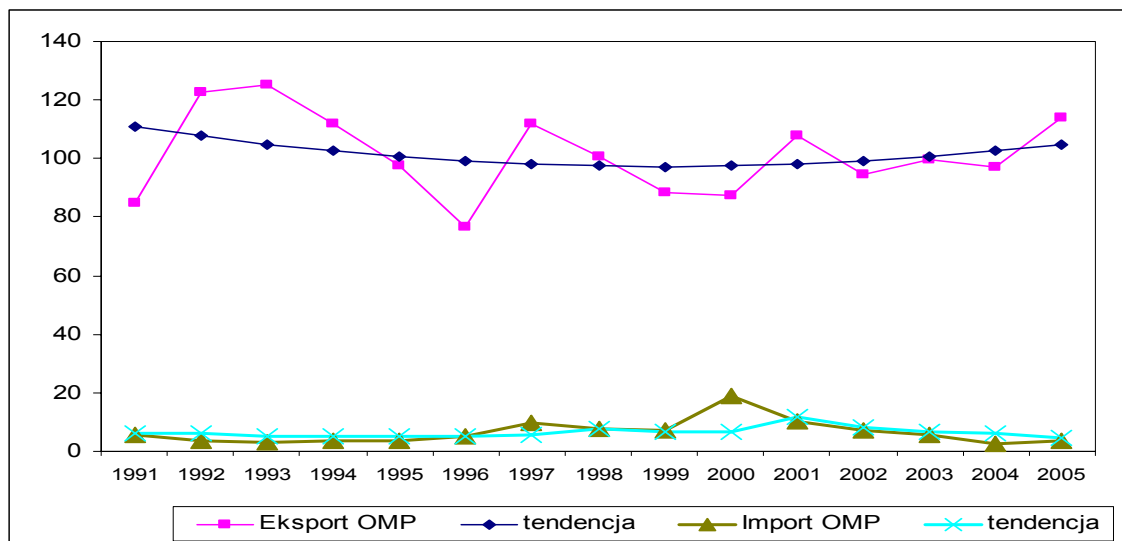


Wykres 6. Tendencje w polskim handlu zagranicznym mlekiem i jego przetworami w latach 1991-2005, mln USD

Figure 6. Tendencies in Polish foreign trade in milk and dairy products in years 1991-2005, million USD

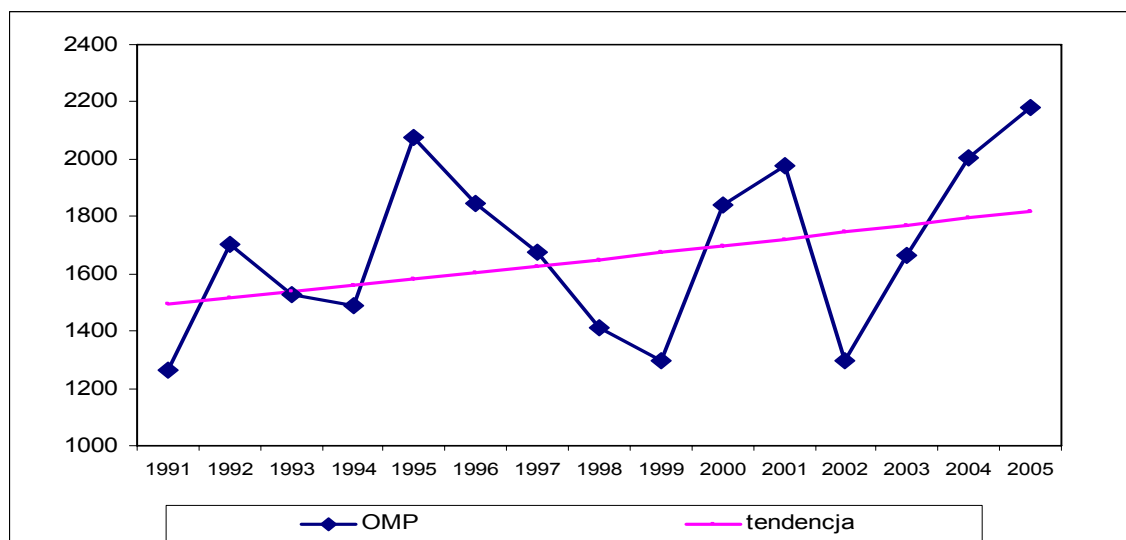
Źródło: obliczenia własne na podstawie [Polski... 1996...2005]

Do podstawowych produktów eksportowych krajowego sektora mleczarskiego należy odtłuszczone mleko w proszku. W latach 1991-1994 eksportowano 85-125 tys. t OMP, tj. 59-80% jego produkcji, w latach 1995-2004 rocznie eksportowano w zależności od koniunktury cenowej 77-112 tys. t OMP, tj. 63% do 77% jego produkcji. W 2005 r. wyeksportowano około 80% jego produkcji.



Rysunek 7. Handel zagraniczny odtłuszczonego mleka w proszku (OMP) w latach 1991-2005, tys. ton
Figure 7. Foreign trade in skimmed milk powder in years 1991-2005, thousand tonnes

Źródło: jak rysunek 6



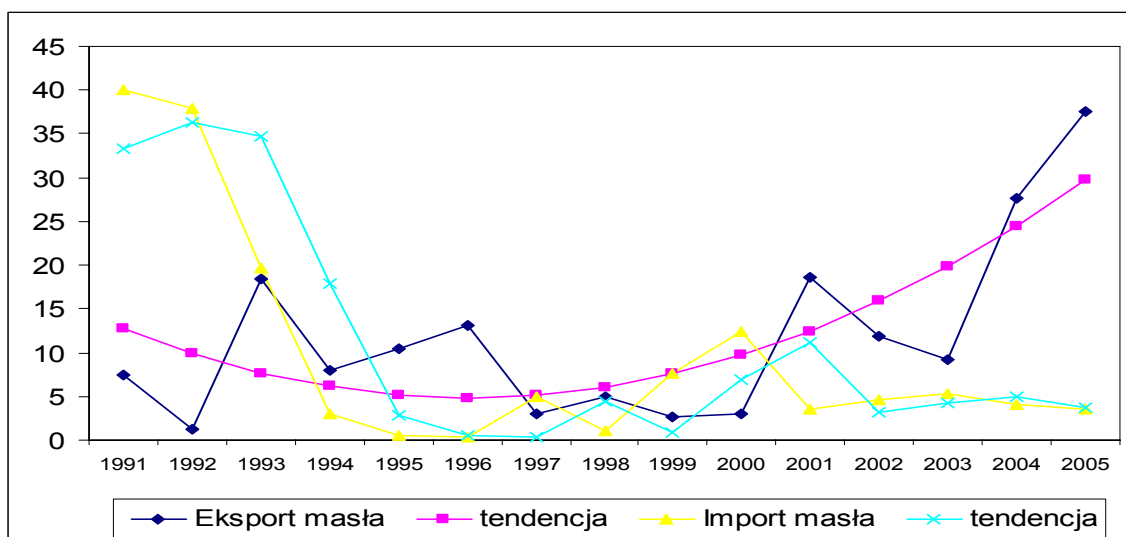
Rysunek 8. Ceny odtłuszczonego mleka w proszku na rynku międzynarodowym w latach 1991-2005, USD/tona
Figure 8. International market prices of skimmed milk powder in years 1991-2005, USD/t

Źródło: jak rysunek 3

Do momentu integracji Polski z UE eksport masła charakteryzował się dużą zmiennością i był niewielki. Decydowała o tym mała opłacalność sprzedaży ze względu na niskie ceny na rynku światowym i brak możliwości subwencjonowania eksportu. Po akcesji dla polskiego masła otworzył się duży rynek zbytu, dzięki czemu nastąpił znaczący wzrost jego wywozu (rysunek 10). W 2005 r. eksport masła, zarówno ilościowo jak i wartościowo,

zwiększył się o około 35% i osiągnął wysoki poziom 37,6 tys. t o wartości ok. 89 mln EUR. Głównym rynkiem zbytu krajowego masła była UE. Największe ilości tego artykułu sprzedano do Niemiec, mianowicie 8 tys. t oraz Belgii i Holandii po około 6 tys. t. Ponadto ważnymi odbiorcami było Maroko i Egipt po około 2 tys. oraz Rosja około 1,5 tys. t [Polski... 2006].

Tendencje w obrotach handlowych masła i jego ceny na rynku światowym przedstawiają rysunki 9 i 10.

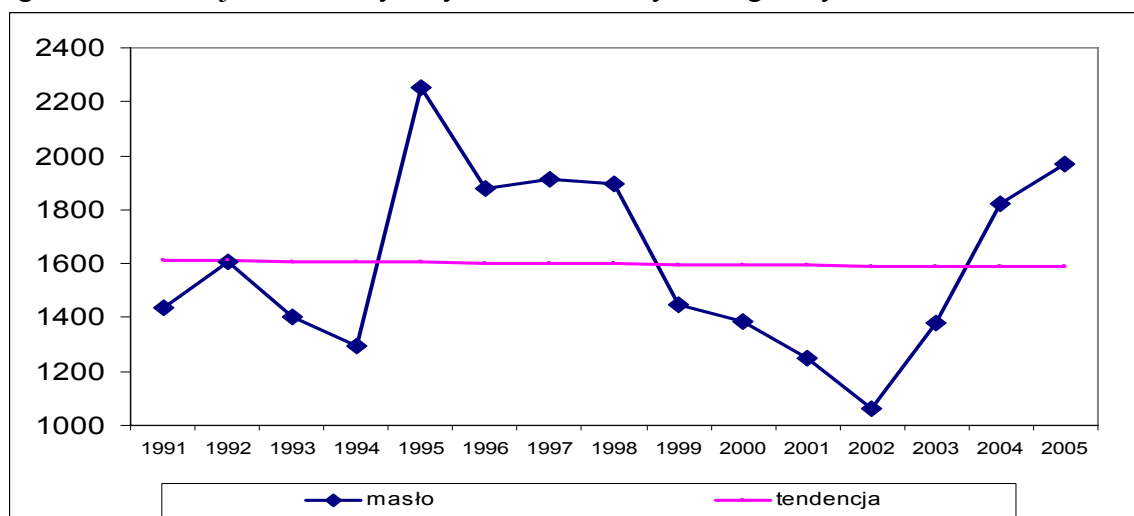


Rysunek 9. Handel zagraniczny masłem w Polsce w latach 1991-2005, tys. ton

Figure 9. Polish foreign trade in butter in years 1991-2005, thousand tonnes

Źródło: jak rysunek 6

Ceny masła na rynku światowym w okresach wieloletnich nie wykazują tendencji zmian (rysunek 10). Charakteryzują się jednak dużą zmiennością w poszczególnych latach w wyniku zmian w podaży, popycie i stanie zapasów. Aktualnie pojawiają się symptomy pogorszenia dobrej koniunktury i wysokich cen na rynku tego artykułu.



Rysunek 10. Ceny masła na rynkach międzynarodowych w latach 1991-2005, USD/tona

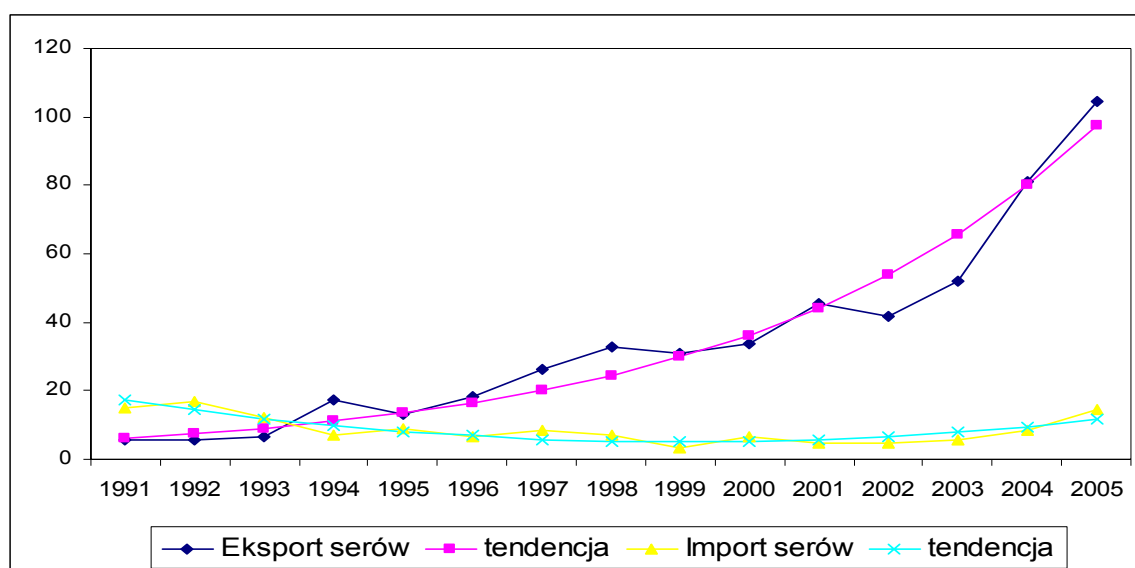
Figure 10. Prices of butter in the international market in years 1991-2005, USD/t

Źródło: jak rysunek 3.

Obroty handlowe serami do 1993 r. były niewielkie i charakteryzowały się ujemnym saldem handlowym. Od 1994 r. wzrasta dodatnie saldo handlowe powodowane wzrostem eksportu. Do rekordowego poziomu w latach 2004-2005 wzrósł eksport serów i twarogów. W ujęciu wartościowym eksport zwiększył się ze 191 mln EUR w 2004 r. do 272 mln EUR w 2005 r. W 1995 r. wywóz tych produktów wyniósł jedynie 13 tys. t, natomiast w 2005 r. był ośmiokrotnie wyższy i ukształtował się na poziomie 104,6 tys. t. Największym zainteresowaniem eksporterów cieszą się sery podpuszczkowe dojrzewające, których w 2005 r. wywieziono ponad 84 tys. t, tj. o 29% więcej niż w 2004 r. Największe znaczenie dla eksportu tych produktów ma rynek UE-25, w tym Niemcy i Czechy oraz Włochy [Polski... 2006].

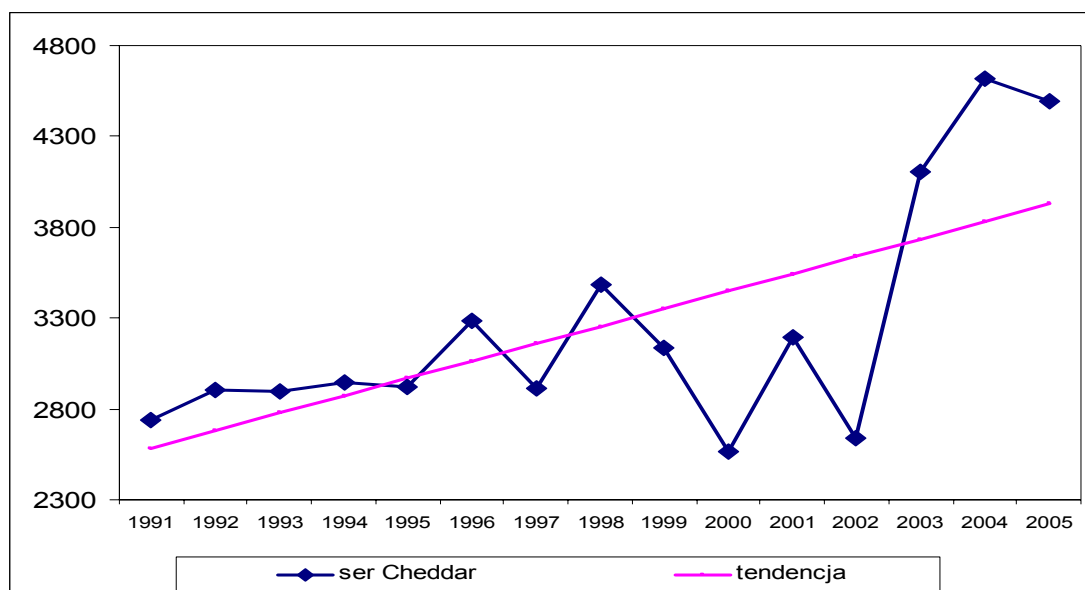
Tak wysokiej dynamice eksportu serów towarzyszyła dobra koniunktura cenowa na rynkach światowych (rysunek 11) i wzrost produkcji krajowej.

Import produktów mleczarskich ma niewielkie znaczenie w zaopatrzeniu rynku krajowego. W przywozie przeważają głównie produkty do dalszego przetwórstwa. Głównym towarem importowym jest kazeina i jej pochodne, których wartość stanowi około 45% wydatków na import. Kazeina jako ważny komponent surowcowy jest wykorzystywana w przemyśle spożywczym i chemicznym. Z uwagi na niewielką krajową podaż tego produktu od 1995 r. notuje się systematyczny wzrost jego importu. W 2005 r. import kazeiny wyniósł około 53 tys. t o wartości ok. 56 mln EUR. W ostatnich latach kazeinę importuje się głównie z Ukrainy, Rosji i Białorusi, a po integracji z UE nowym liczącym się dostawcą kazeiny są również Niemcy (ok. 4 tys. t).



Rysunek 11. Tendencje w handlu zagranicznym serami w Polsce w latach 1991-2005, tys. ton
Tendencies in Polish foreign trade in cheeses in the years 1991-2005 (000 t)

Źródło: jak rysunek 6



Rysunek 12. Ceny sera Cheddar na rynkach międzynarodowych w latach 1991-2005, USD/tonę

Figure 12. International prices of Cheddar cheese in years 1991-2005, USD/t

Źródło: jak rysunek 3.

Dużą zmiennością charakteryzuje się import mleka w proszku. Najwięcej OMP importowano w latach 2000-2001. W tym czasie wysokie ceny światowe spowodowały, że opłacalny stał się reeksport tego artykułu. Proszek mleczny był importowany z Rosji, Ukrainy i Białorusi po 1250-1550 USD/t, a następnie eksportowany po 1750-1850 USD/t. W następnych latach przywóz tego artykułu był niewielki i dopiero po akcesji, w wyniku zniesienia barier handlowych, wzrósł on do około 8 tys. t. i osiągnął wartość 15,5 mln EUR. W miesiącach styczeń - kwiecień 2006 r. import OMP ukształtował się na poziomie 750 ton wobec 1607 t w tym samym okresie 2005 r. Proszek mleczny jest sprowadzany głównie z krajów UE i WNP.

Przywóz produktów finalnych, do których należą m.in. sery i twarogi, w 2005 r. zwiększył się do około 15 tys. t. Do Polski sprowadzane są głównie sery dojrzewające, których udział w imporcie wynosi około 80%. Mimo dużego wzrostu importu zagraniczne sery i twarogi mają niewielkie znaczenie w podaży rynkowej (uzupełniają gamę asortymentową). Głównymi partnerami w imporcie są Niemcy, Dania, Włochy i Francja.

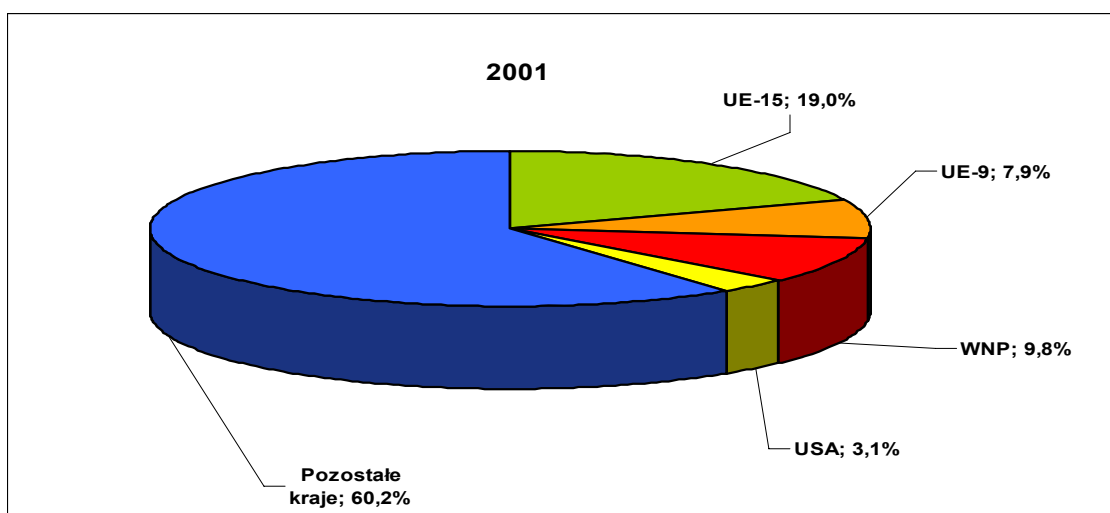
Niewielki jest też przywóz masła i zwykle nie przekracza 5 tys. t, za wyjątkiem lat 1999-2000, kiedy na preferencyjnych warunkach duże ilości masła sprowadzano głównie z Czech. W 2005 r. import masła wyniósł 3,5 tys. t i był o około 15% mniejszy niż w 2004 r. Głównymi partnerami w imporcie były kraje UE, w tym Niemcy, Belgia i Austria, a w ramach unijnego kontyngentu preferencyjnego niewielkie ilości importowano z Nowej Zelandii. Dynamiczny wzrost obrotów polskiego handlu zagranicznego produktami

mleczarskimi w latach 2004 i 2005 spowodował, że eksport wyrażony w ekwiwalencie mleka surowego w 2004 r. zwiększył się o ponad 40% w porównaniu z 2003 r., a w 2005 r. o dalsze 33%, osiągając poziom około 2,2 mld l. Natomiast import w porównaniu z 2004 r. zwiększył się o 7%. Oznacza to, że Polska osiągnęła w 2005 r. dodatnie saldo handlu zagranicznego w ekwiwalencie mleka w wysokości 1,9 mld l, a 25% skupionego mleka zostało wyeksportowane w formie przetworów.

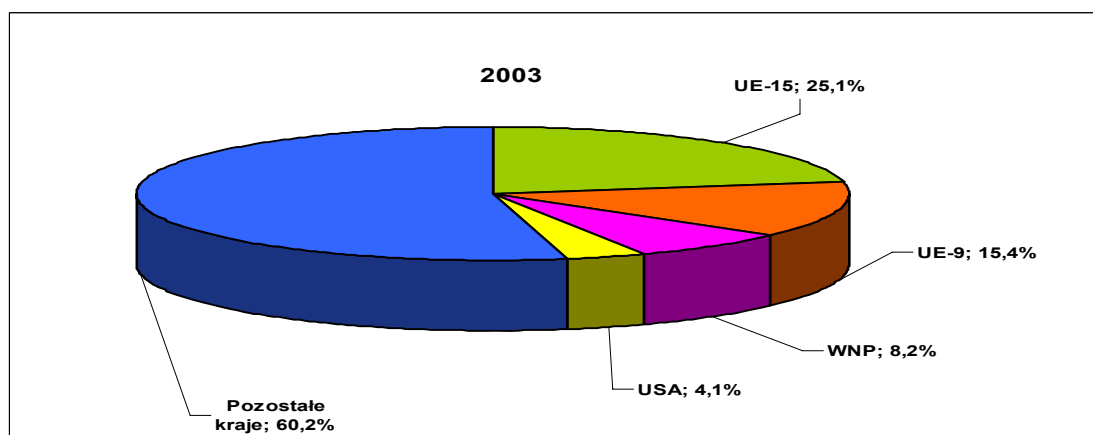
Struktura geograficzna handlu artykułami mleczarskimi

Po wstąpieniu Polski do UE nastąpiły duże zmiany w kierunkach eksportu mleka i jego przetworów. Przed akcesją w strukturze eksportu dominowało OMP, kierowane głównie poza kraje UE. W tym okresie prawie 3/4 eksportu tego sektora wywożone było poza obszar obecnej Unii. W 2005 r. prawie 3/4 eksportu mleka i jego artykułów kierowane jest na obszar UE (rysunki 13 a, b i c).

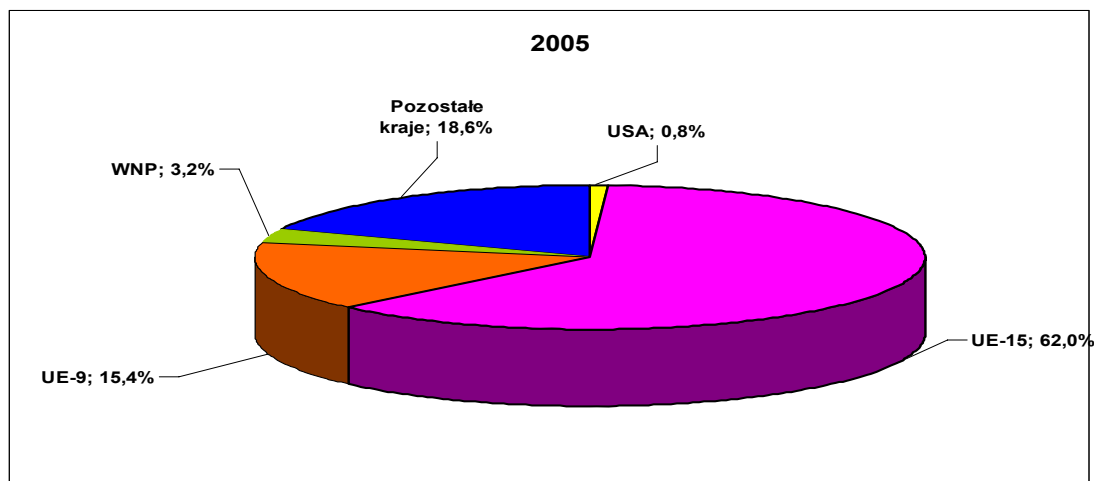
a)



b)



c)



Rysunek 13. Struktura geograficzna eksportu mleka i jego przetworów w 2001, 2003 i 2005 r.

Figure 13. Geographical structure of Polish milk and dairy products exports in 2001, 2003 and 2005

Źródło: jak rysunek 6

Podsumowanie

1. Sektor mleczarski, poddawany intensywnym procesom dostosowawczym do aktualnych wymagań dotyczących zarówno produkcji jak i preferencji konsumentów, systematycznie przekształca się w jedną z nowocześniejszych branż gospodarki żywnościowej, zdolną do konkutowania nie tylko w poszerzonej Unii, ale również na całym świecie.
2. Eksport produktów mleczarskich uzyskuje dobre wyniki. W latach 1995-2003 udział wartości eksportu w przychodach ogółem ze sprzedaży przemysłu mleczarskiego stanowił około 10%, a po integracji z UE wzrósł do około 19%. Saldo handlu zagranicznego wyrażone w ekwiwalencie mleka surowego w 2005 r. osiągnęło 1,9 mld l i było 2-krotnie wyższe niż w roku 2003. Tym sposobem na rynkach zagranicznych zostało zagospodarowane prawie 25% skupionego mleka w kraju.
3. Dynamiczny wzrost eksportu artykułów mleczarskich w ostatnich 2-ch latach powiązany był także z dobrą koniunkturą na rynku światowym.
4. Koniunktura dotycząca cen artykułów mleczarskich charakteryzuje się dużą zmiennością. Dynamika wzrostu cen masła, OMP i serów na rynku światowym w latach 2002-2005 była wysoka. W najbliższych latach możliwy jest wzrost ryzyka pogorszenia cen tych artykułów.
5. W strukturze eksportu dominują OMP, sery i twarogi, mleko śmietana. Ogólnie w eksporcie duży jest udział artykułów charakteryzujących się niskim stopniem przetworzenia. $\frac{3}{4}$ eksportu lokowane jest na rynku UE-24.

Literatura

- Handel zagraniczny artykułami rolno-spożywczymi w latach 1992-1994 (1995). FAPA, FAMMU, Warszawa.
- Handel zagraniczny produktami rolno-spożywczymi. Stan i perspektywy. Analizy rynkowe. (2005). Nr 1-24. IERiGŻ, ARR, MRiRW.
- Polski handel zagraniczny artykułami rolno-spożywczymi 1996...2005 (1996...2006). FAPA, FAMMU, Warszawa.
- Rolnictwo w 2001...2005 (2002...2006). GUS. Warszawa.
- Rynek mleka. Stan i perspektywy. Analizy rynkowe. (2005). Nr 1-30. IERiGŻ-PIB, ARR, MRiRW.

Abstract. Production, consumption and Polish foreign trade in milk and dairy products in years 1990-2005 have been presented. In the analysed period growing trends in production of dairy products, foreign trade and consumption of cheese were observed, moreover, decreasing consumption of butter and milk have been recorded. Since 1991 the Polish trade balance in dairy products remained positive. In 2005 total milk and dairy products export reached 880 millions EUR and import was 98,6 millions EUR. The EU countries become the most significant purchasers of Polish dairy products. In 2005 they reached more than 75% share in the total value of Polish dairy exports (in 2001 share this share was 26,9% and 40,5% in 2003).

Key words: Polish foreign trade, milk and dairy products

Krystyna Szybiga¹

Katedra Ekonomiki i Organizacji Rolnictwa

Akademia Rolnicza we Wrocławiu

ZMIANY W PRODUKCJI I HANDLU ŻYWNOŚCIĄ W UNII EUROPEJSKIEJ

CHANGES IN PRODUCTION AND FOREIGN TRADE IN FOOD PRODUCTS IN THE EUROPEAN UNION

Synopsis. Szczegółowa analiza polskiej produkcji rolnej i skali eksportu powinna być prowadzona na tle wielkości unijnych, zwłaszcza struktur ukształtowanych w krajach Piętnastki. Rozważania takie mogą stanowić podstawę do oceny szans rozwoju produkcji żywności i perspektyw polskiego rolnictwa, głównie w wyniku zwiększania handlu zagranicznego. Polska przeznacza na eksport zdecydowanie mniejszy odsetek swojej produkcji (zbóż, buraków cukrowych w przeliczeniu na cukier, ziemniaków, wieprzowiny, wołowiny, drobiu, jaj oraz mleka) niż pozostałe kraje UE-15, co może świadczyć o możliwości zwiększania zarówno produkcji, jak i eksportu produktów pochodzenia rolniczego.

Słowa kluczowe: handel zagraniczny, produkty rolnicze, Unia Europejska

Wstęp

Wbrew obawom wielu środowisk przystąpienie Polski do Unii Europejskiej nie spowodowało znacznego wzrostu udziału żywności na polskim rynku pochodzącej z innych krajów. Wprost przeciwnie, obserwuje się stały wzrost rodzimego eksportu rolno-spożywczego, który wzrósł z 5,2 mld euro w roku 2004 do 7,1 mld euro w roku 2005, co stanowiło około 10% sprzedaży zagranicznej ogółem. Prognozuje się dalszy wzrost eksportu, który w 2006 roku szacowany jest na około 7,7 mld euro [Handel... 2006]. W sprzedaży artykułów rolno-spożywczych dominowały produkty mięsne, mleczarskie, owocowo-warzywne, cukier oraz drób i przetwory drobiarskie [Szybiga 2004].

Eksport po przystąpieniu Polski do Unii Europejskiej uważany był za czynnik dynamizujący gospodarkę żywnościową. W wyniku zniesienia kontyngentów i cen minimalnych oraz realizacji wielu inwestycji w rolnictwie i przemyśle spożywczym wzrosła konkurencyjność polskich produktów na rynkach zagranicznych.

W 2004 roku rozpoczęła się dla Polski eksportowa hossa sprzedaży produktów sektora spożywczego, zarówno na rynki unijne, jak do krajów trzecich. Trudno ocenić czy tendencje te zostaną utrzymane w dłuższym okresie. Ogromny wpływ na kształtowanie skali, kierunków i opłacalności eksportu ma zarówno polityka Unii Europejskiej, jak i ustalenia Światowej Organizacji Handlu (WTO). Należy uwzględnić też fakt, iż stopniowo wyrównują się ceny surowców oraz marż przetwórczych na unijnym rynku, a tym samym zanikają przewagi konkurencyjne. W takiej sytuacji szczególnie celowym jest zabieganie o rynki

¹ Dr inż., tel. 71-3201773, email: szybiga@ekonom.ar.wroc.pl

trzecie, a szczególnie te najbliższe, takie jak: rosyjski, ukraiński i białoruski, ale też chiński, japoński czy nawet wietnamski. Eksport na te rynki ma ogromne perspektywy rozwoju i gwarantuje refundacje eksportowe [Obidzińska 2006].

Cel i zakres pracy

Celem opracowania była ocena zmian w zakresie rozmiarów produkcji i obrotu żywnością w krajach Unii po ostatnim rozszerzeniu Wspólnoty Europejskiej ze szczególnym uwzględnieniem miejsca i roli Polski. Podstawowym źródłem informacji była baza danych Organizacji ds. Rolnictwa i Wyżywienia (FAO). Ze względu jednak na opóźnienia w aktualizacji bazy danych dotyczącej handlu zagranicznego żywnością analiza efektów wywołanych przystąpieniem w maju 2004 roku do Unii dziesięciu nowych krajów jest ograniczona.

Badania obejmują unijną produkcję i handel artykułami pochodzenia rolniczego w latach 2002-2004, takimi jak: zboża, ziemniaki, buraki cukrowe, owoce i warzywa, wołowina i cielęcina, wieprzowina, mięso drobiowe, jaja i mleko. Wskazano na największych producentów i eksporterów żywności oraz kraje, które w największym stopniu zaopatrują swój rynek z dostaw zewnętrznych.

Dla celów badawczych przyjęto, że unijne wielkości (produkcja, eksport, etc.) w latach 2002-2004 obejmują sumaryczny ich poziom w poszczególnych krajach Piętnastki oraz w krajach, które przystąpiły do Unii w 2004 roku (UE-10), pomimo, że nie należały wcześniej do struktur unijnych.

Ogólna charakterystyka polskiego handlu zagranicznego

W latach 2002-2004 wartościowy eksport produktów rolno-spożywczych do krajów UE-15 wzrósł o 8 p.p., tj. do 57%, a do krajów UE-10 wynosił około 15%. Import z UE-15 utrzymywał się na zbliżonym poziomie 52-54%. W roku 2004 największy eksport żywności realizowano do Niemiec (1,3 mld euro, tj. ponad 25%), do Rosji (0,4 mld euro, tj. 8%), do Holandii (0,3 mld euro, tj. 6%), do Czech (0,3 mld euro, tj. 5%) i do Włoch (0,3 mld euro, tj. 5%). Z kolei importowana żywności pochodziła z krajów UE – 25, głównie z Niemiec (0,6 mld euro, tj. 14%), Holandii (0,4 mld euro, tj. 10%) i Włoch (0,2 mld euro, tj. 6%) oraz z krajów rozwijających się, który stanowił ponad 26% importu rolno-spożywczego [Handel... 2006].

W roku akcesji do Unii 55,1% stanowił eksport produktów roślinnych, wśród których dominowały owoce i ich przetwory oraz cukier i jego przetwory. Wśród produktów zwierzęcych najwięcej eksportowano mięsa i jego przetworów oraz produktów mleczarskich.

W roku 2005 nastąpił dalszy wzrost handlu zagranicznego z krajami Unii, a łączny udział dostaw polskiej żywności na wspólny rynek UE-25 wyniósł 74% całego eksportu rolno-spożywczego, natomiast import z krajów Unii stanowił 63% [Handel... 2006].

Produkty pochodzenia roślinnego

W tabeli 1 zestawiono przeciętny poziom produkcji roślinnej uzyskiwany przez poszczególne kraje UE-25 w latach 2002-2004. Określono też jaką część produkcji przeznacza się na sprzedaż za granicę.

Zboża

Produkcja zbóż w krajach należących do Unii Europejskiej w latach 2002-2004 wynosiła przeciętnie 265,1 mln ton, z czego 80% przypadało na kraje Piętnastki. W produkcji z pozostałych krajów dominowała Polska, której produkcja zbóż stanowiła aż 50% podaży UE-10. Największymi producentami zbóż są tradycyjnie Francja (przeciętnie 25%) i Niemcy (17%), które eksportowały aż 28,6 mln ton (Francja) i 9,9 mln ton (Niemcy), tj. odpowiednio 45 i 23% produkcji. Z kolei największym importerem zbóż w analizowanych latach były Hiszpania (10,3 mln ton), Włochy (9,7 mln ton) i Holandia (7,8 mln ton). Udział Polski w handlu zagranicznym zbóż nie przekraczał 1% wielkości unijnych. Niski był też odsetek sprzedaży produkcji za granicę, który wahał się w latach 2002-2004 od 1 do 3%.

Buraki cukrowe

Produkcja buraków cukrowych w krajach UE-25 w latach 2002-2004 wahała się od 121,2 do 141,4 mln ton, z czego na kraje Piętnastki przypadło przeciętnie 83%. Największymi producentami buraków i cukru były: Francja (23%), Niemcy (21%), Polska (10%) i Wielka Brytania (7%). Handel zagraniczny burakami cukrowymi ma marginalne znaczenie. Wśród eksporterów cukru natomiast dominowały: Francja (34%) i Belgia (16%). Przeciętnie w analizowanych latach w krajach UE-15 eksportowano 41,3% produkcji cukru, a w pozostałych krajach jedynie 19,6%. Największymi importerami netto byli: Wielka Brytania, Włochy, Hiszpania i Portugalia.

Ziemniaki

W analizowanym trzyleciu w UE-25 uzyskiwano przeciętnie 64,9 mln ton ziemniaków, a największym producentem była Polska (14,4 mln ton, tj. 22%). Polska eksportowała jedynie 0,2 mln ton, co stanowiło niespełna 1% produkcji wobec 19% w krajach Piętnastki, a 14% w UE-25. Innymi ważnymi wytwórcami ziemniaków były: Niemcy (18%), Holandia (11%) i Francja (11%), w których udział eksportu w wytwarzanej produkcji

kształtował się odpowiednio: 13%, 41% i 22%. Największe niedobory ziemniaków z własnej produkcji, uzupełniane importem, miały kraje takie jak: Hiszpania, Włochy, Wielka Brytania, Portugalia i Grecja.

Tabela 1. Przeciętna produkcja i udział eksportu w produkcji produktów pochodzenia roślinnego w krajach UE w latach 2002-2004

Table 1. Average production and share of export in production of crop products in the EU countries in years 2002-2004

Kraj	Produkcja w tys. t					Eksport/produkcja, %				
	Zboża	Buraki cukrowe	Ziemniaki	Warzywa	Owoce	Zboża	Buraki cukrowe*	Ziemniaki	Warzywa	Owoce
Unia Europejska (25)	265 062	131 182	64 885	64 842	62 135	22,4	37,7	13,5	8,4	5,2
Unia Europejska (15)	210 859	109 391	45 814	56 363	56 006	25,8	41,3	18,6	8,4	4,9
Unia Europejska (10)	54 203	21 790	19 071	8 479	6 129	9,0	19,6	1,5	8,4	7,3
Austria	4 489	2 832	646	535	1 101	22,4	26,7	7,3	5,0	9,8
Belgia	2 711	6 401	2 887	1 810	586	87,0	109,9	55,5	78,5	35,1
Cypr	130	.	127	151	254	0,8	.	69,3	4,1	1,6
Czechy	7 106	3 631	980	318	494	8,1	18,9	1,3	3,9	3,8
Dania	8 940	3 024	1 515	256	55	17,5	58,4	10,1	22,4	130,9
Estonia	546	.	207	56	15	6,0	.	0,3	4,3	39,6
Finlandia	3 780	1 007	672	227	16	14,1	28,0	1,5	1,3	55,0
Francja	65 044	31 125	6 826	8 806	10 425	44,0	57,3	21,9	7,0	1,6
Niemcy	44 638	25 903	11 589	3 803	4 237	22,2	26,9	12,5	8,8	9,5
Grecja	4 791	2 375	841	3 925	3 575	8,5	7,4	2,3	1,1	8,6
Węgry	12 404	2 405	701	1 918	1 442	23,8	13,8	0,3	11,2	4,7
Irlandia	2 204	1 560	520	219	23	5,2	32,0	3,1	3,8	64,3
Włochy	20 796	9 445	1 762	15 167	16 187	7,8	18,4	13,3	2,9	2,4
Łotwa	1 008	553	712	182	43	12,5	16,0	0,2	0,6	14,5
Litwa	2 670	978	1 333	406	86	18,9	41,3	0,2	2,0	11,8
Luksemburg	170	.	20	16	27	39,9	.	38,5	5,9	1,6
Malta	12	.	26	54	7	12,4	.	19,1	0,0	0,6
Holandia	1 715	6 271	7 140	3 916	613	65,9	21,9	40,8	26,6	80,8
Polska	26 634	12 635	14 418	5 023	3 256	1,8	18,5	1,1	9,1	9,9
Portugalia	1 348	585	1 250	2 263	1 944	15,7	130,5	2,1	2,5	1,1
Słowacja	3 159	1 372	420	316	195	5,9	26,4	0,5	3,3	5,6
Słowenia	534	216	148	57	338	1,3	9,3	0,8	3,7	0,9
Hiszpania	22 623	7 193	2 829	12 556	16 899	8,4	8,8	8,6	3,9	2,9
Szwecja	5 441	2 479	917	293	33	20,8	24,6	1,1	16,7	67,4
Wielka Brytania	22 169	9 192	6 400	2 571	286	17,5	47,2	4,4	6,4	17,9

* buraki cukrowe w przeliczeniu na cukier

Źródło: opracowanie własne na podstawie [Database... 2006, Database... 2005]

Warzywa

W krajach UE-15 produkcja warzyw wzrosła z 54,7 w roku 2002 do 58,8 mln ton w roku 2004. W krajach UE-10 wzrost ten wyniósł jedynie 0,8 mln ton. Potentatami w produkcji warzyw w krajach rozszerzonej Wspólnoty byli: Włosi (24%), Hiszpanie (19%) i Francuzi (13%). Polska wytwarzając średnio 5 mln ton, tj. 8% globalnej produkcji UE-25, sprzedaje poza granice kraju 0,5 mln ton (tj. 9% eksportu Unii). W handlu warzywami dominują: Belgia (26% eksportu), Holandia (19%) i Francja (11%), a importują najczęściej: Holandia (23%), Niemcy (20%), Francja (13%) i Wielka Brytania (13%). Największe ujemne saldo handlu zagranicznego występowało w Niemczech (ponad 1 mln ton).

Owoce

Produkcja owoców w roku rozszerzenia Unii Europejskiej o kolejne 10 krajów (01.05.2004) wyniosła 65,2 mln ton, z czego 6,8 mln ton (tj. 10%) stanowiła produkcja nowoprzyjętych krajów. Największa produkcja owoców skoncentrowana jest w krajach basenu morza Śródziemnego, co wiąże się z korzystnymi warunkami klimatycznymi. Włochy, Hiszpania i Francja wytwarzały ponad 70% produkcji unijnej owoców. Eksport z tych krajów wynoszący około 1 mln ton (29% eksportu UE), stanowił zaledwie 2% ich łącznej produkcji. Polski eksport owoców w latach 2002-2004 wahał się od 9 do 11% krajowej produkcji, co było poziomem zdecydowanie wyższym niż średnio w krajach unijnych, tj. 5%.

Produkty pochodzenia zwierzęcego

W analizie produktów pochodzenia zwierzęcego uwzględniono produkcję i udział jej sprzedaży na eksport w produkcji globalnej według poszczególnych krajów Unii (tab. 2).

Wieprzowina

W latach 2002-2004 produkcja wieprzowiny utrzymywała się na stałym poziomie około 18 mln ton, w tym 4,2 mln ton produkowane było w Niemczech, 3,1 mln ton w Hiszpanii, 2,3 mln ton we Francji i 2,1 mln ton w Polsce. W relacji eksportu do produkcji w poszczególnych krajach dominują Dania (75%), Belgia (70%) i Holandia (67%). Dania jest też największym eksporterem netto, a przeciętne saldo z analizowanych lat wynosiło 1,3 mln ton. Polska eksportowała przeciętnie 7% swojej produkcji, tj. o 19 punktów procentowych mniej niż przeciętnie w Unii. Największy import, na zbliżonym poziomie (rzędu 0,9 mln ton), realizują: Włochy, Niemcy i Wielka Brytania.

Tabela 2. Przeciętna produkcja i udział eksportu w produkcji produktów pochodzenia zwierzęcego w krajach UE w latach 2002-2004

Table 1. Average production and share of export in production of livestock products in EU countries in years 2002-2004

Kraj	Produkcja w tys. t					Eksport/produkcja, %				
	Wieprzowina	Wołowina	Mięso drobiowe	Jaja	Mleko	Wieprzowina	Wołowina	Mięso drobiowe	Jaja	Mleko
Unia Europejska (25)	8 064	21 437	10 897	6 247	147 784	29,0	26,4	29,0	10,0	33,2
Unia Europejska (15)	7 425	17 937	8 964	5 161	125 876	30,0	29,8	32,1	11,2	35,8
Unia Europejska (10)	639	3 500	1 933	1 086	21 908	17,4	8,8	14,5	4,4	18,3
Austria	209	657	113	87	3 383	38,2	22,3	27,0	4,4	41,9
Belgia	287	1 041	457	207	3 406	49,7	69,6	79,7	39,5	125,6
Cypr	4	53	37	12	205	6,2	6,7	1,0	0,7	11,0
Czechy	102	405	220	150	2 670	13,1	4,6	7,9	5,1	33,4
Dania	150	1 777	203	82	4 611	58,6	75,1	71,6	4,1	50,7
Estonia	15	40	14	15	625	3,3	32,1	50,2	0,3	41,1
Finlandia	93	192	84	56	2 533	6,3	17,1	10,6	13,6	31,9
Francja	1 612	2 326	2 032	1 008	25 532	17,4	23,1	33,9	4,9	36,1
Niemcy	1 267	4 224	964	827	28 144	36,5	17,0	30,1	7,8	37,2
Grecja	66	136	141	106	1 981	2,2	1,6	3,9	3,4	6,9
Węgry	54	574	492	190	2 077	15,4	18,5	26,2	4,4	11,0
Irlandia	557	219	126	32	5 389	77,4	48,8	82,5	8,2	49,7
Włochy	1 136	1 571	1 033	702	11 928	14,9	9,4	12,4	2,1	11,0
Łotwa	20	37	12	31	795	3,6	5,2	5,2	6,5	11,0
Litwa	51	104	38	51	1 798	12,8	3,0	24,9	10,4	27,9
Luksemburg	18	12	16	.	269	12,6	37,7	2,6	.	85,6
Malta	1	10	7	6	47	3,7	0,2	0,1	0,0	1,3
Holandia	379	1 310	664	564	10 886	100,6	66,5	116,3	42,7	69,1
Polska	303	2 063	921	507	11 863	24,4	7,3	10,1	4,1	13,4
Portugalia	110	324	235	128	2 088	0,2	6,1	1,3	3,8	19,0
Słowacja	41	150	127	69	1 159	6,5	1,5	5,1	3,1	22,5
Słowenia	47	66	64	20	667	9,9	13,2	27,0	6,8	26,3
Hiszpania	696	3 145	1 236	735	7 695	23,1	17,7	5,9	12,0	13,5
Szwecja	143	289	99	93	3 220	6,9	10,1	11,6	3,5	11,7
Wielka Brytania	702	713	1 561	569	14 811	1,8	16,0	16,3	1,7	18,8

Źródło: opracowanie własne na podstawie [Database... 2006, Database... 2005]

Wołowina

W omawianych latach łączna unijna produkcja wołowiny i cielęciny utrzymywała się na poziomie 8,1 mln ton, z czego w krajach UE-15 uzyskiwano 92%. Ponad 50% wieprzowiny

wytwarzane było we Francji, Niemczech i Włoszech, z czego dla przykładu w 2004 roku 73% wyeksportowano. Ocena struktury eksportu Unii według poszczególnych krajów dowodzi, że największy udział miały: Niemcy (20%), Irlandia (18%) i Holandia (16%). Wśród importerów największą skalą zakupu charakteryzowały się: Wielka Brytania (21% ogółu importu UE), Włochy (19%), Francja (13%) i Holandia (12%).

Mięso drobiowe

Produkcja mięsa drobiowego w UE-25 obniżyła się w roku 2003 o 0,5 mln ton w stosunku do roku poprzedniego w wyniku spadku skali chowu drobiu we Francji, Włoszech i Holandii związanego z wystąpieniem przypadków chorób wśród ptaków. Głównymi producentami tego gatunku mięsa byli: Francja (19%), Wielka Brytania (14%), Hiszpania (11%), Niemcy (9%), Włochy (9%) i Polska (8%). Kraje UE-25 eksportowały w latach 2002-2004 przeciętnie 29% produkcji. Polska przeznaczała na sprzedaż poza granicę jedynie 10% produkcji, a więc znacznie poniżej przeciętnej unijnej. Największą skalę importu, a tym samym ujemnym saldem handlu zagranicznego charakteryzują się Wielka Brytania i Niemcy.

Jaja

Wahania w produkcji jaj w latach 2002-2004 nie przekraczały 0,2 mln ton, a najniższy poziom produkcji był w roku 2003 (6,1 mln ton). Do znaczących w Unii producentów jaj należeli: Francja (16%), Niemcy (13%), Hiszpania (12%) i Włochy (11%). Największy udział eksportu w stosunku do produkcji obserwuje się w: Holandii (43%) i Belgii (39%). Dominującymi importerem netto jaj byli: Niemcy, Wielka Brytania, Dania, Austria, Luksemburg i Szwecja.

Mleko

Kraje Piętnastki wytwarzały aż 85,2% globalnej unijnej produkcji mleka. Aż 19% stanowiła produkcja w Niemczech, 17,3% we Francji, 10% w Wielkiej Brytanii i 8,1% we Włoszech. Polska z 8% udziałem zajęła piątą lokatę w UE-25, ale przeciętny eksport mleka i jego przetworów (1,6 mln ton, tj. 13% produkcji) stanowił jedynie 3,2% wielkości sumarycznej sprzedaży zewnętrznej krajów Unii. W Unii natomiast eksportowano przeciętnie 33% produkcji do krajów trzecich i poszczególnych krajów Wspólnoty.

Uwagi i wnioski

Za optymalny poziom eksportu żywności specjaliści uznają około 25% produkcji [Obidzińska 2005]. Analizując wielkości uzyskiwane przez Polskę w latach 2002-2004 można stwierdzić, iż udział eksportu poszczególnych produktów w ich globalnej produkcji

jest znacznie niższy niż w krajach Unii. Eksport zbóż wyniósł jedynie 2% produkcji wobec 22% w UE-25, a 26% w UE-15. Podobna sytuacja obserwowana była w odniesieniu do ziemniaków, których eksportowano w latach 2002-2004 przeciętnie 1%, a 19% w UE-15. Na wyeksportowany cukier przeznaczono 18,5% buraków wyprodukowanych w Polsce (wobec 37,7% w UE-25). Polski eksport warzyw i owoców kształtował się na poziomie 9-10% produkcji, podczas gdy w UE-25 eksportowano 8% warzyw i 5% owoców z własnej produkcji. Eksport produktów pochodzenia zwierzęcego wynosił: w przypadku wieprzowiny 7%, wołowiny 19%, mięsa drobiowego 10%, jaj 4% i mleka 13% krajowej produkcji, wobec odpowiednio: 26%, 29%, 29%, 10% i 33% w UE-25.

Podjęcie działań dotyczących badań tych rynków mogą pozwolić na wytypowanie branż szczególnie predestynowanych do korzystania z pomocy finansowej w ramach funduszy strukturalnych. Ciągłe zbyt duży jest udział sprzedaży za granicę półproduktów i wyrobów bezmarkowych (bądź sprzedawanych pod marką importera). Obok marketingu naszej żywności (jako bezpiecznej, smacznej i naturalnej) trzeba podjąć lobbying w Parlamencie Europejskim, jak i naszym Sejmie, promujący interesy polskiej gospodarki żywnościowej.

Dobrą sytuację w sektorze żywnościowym warunkuje m.in. konsolidacja i koncentracja zarówno produkcji, jak i handlu. Wprawdzie ocenia się, iż w pierwszym okresie po akcesji eksport był maszyną napędową rozwoju gospodarki żywnościowej, to jednak istnieje potrzeba stałej racjonalizacji produkcji żywności oraz obniżki kosztów i usprawniania procesów dystrybucyjnych.

Literatura

- Database Collection of Crops and Animals Production. (2006). FAO FAOSTAT, aktualizacja na dzień 24.04.2006.
- Database Collection of Foreign Trade. (2005). FAO FAOSTAT, aktualizacja na dzień 21.12.2005.
- Handel zagraniczny produktami rolno-spożywczymi. Stan i perspektywy. Analizy rynkowe. (2006). IERiGŻ-PIB, ARR i MRiRW, nr 23, ss. 1-4.
- Obidzińska E. (2005): Jak pokonać eksportowe bariery. *AgroTrendy* 4(4), ss. 8-13.
- Szybga K. (2004): Polski handel zagraniczny żywnością na tle Unii Europejskiej. *Roczniki Naukowe SERiA* t. VI z. 2, ss. 309-313.

Abstract. Detailed analysis of Polish agricultural production and scale of export should be considered on the background of quantities traded in the EU, especially in the EU-15 countries. Those considerations could be a basis for evaluation of chances of developing the food production and for predictions of the development of Polish agriculture, mainly as a result of an increase in foreign trade. Definitely smaller share of Polish production (cereals, sugar beats as sugar equivalent, potatoes, pig meat, bovine, poultry, eggs and milk) is allocated to exports than in the other EU-15 countries. This indicates a possibility of increase of production as well as of exports of agricultural products.

Key words: foreign trade, agricultural products, European Union

WPŁYW ROZSZERZENIA UE NA RYNEK WIEPRZOWINY W POLSCE²

INFLUENCE OF THE EU ENLARGEMENT ON THE PORK MARKET IN POLAND

Synopsis. Celem badań było określenie zmian na rynku trzody chlewnej w Polsce po rozszerzeniu UE. Badania wykazały, że w Polsce występuje powolny proces koncentracji produkcji, który uwidacznia się w powiększaniu dużych stad. Po rozszerzeniu UE wzrósł udział krajów unijnych w polskim handlu zagranicznym wieprzowiną. Zmieniły się formy interwencji na rynku trzody chlewnej. Podstawą wsparcia stało się dotowanie eksportu oraz prywatnego przechowywania wieprzowiny. Po akcesji Polski do UE odnotowano zmiany cen skupu trzody chlewnej. Początkowo w 2004 roku były one wysokie, ale już na początku 2006 roku należały do najniższych w UE. Objęcie Polski Wspólną Polityką Rolną sprzyja wzrostowi produkcji żywca wieprzowego i prowadzi do powstania nadwyżki eksportowej. W celu jej sprzedaży konieczne są działania promocyjne oraz poszukiwanie nowych rynków zbytu.

Słowa kluczowe: rynek wieprzowiny, Unia Europejska

Wstęp

Polska należy do grupy największych producentów wieprzowiny w Unii Europejskiej, po Niemczech, Hiszpanii i Francji. W 2005 roku pogłowie tego gatunku zwierząt stanowiło 18,1 mln sztuk, a produkcja żywca wieprzowego wyniosła 2540 tys. ton [Rynek mięsa 2006a]. Dużej produkcji nie odpowiada jednak pożądana konkurencyjność tego sektora. Chów trzody chlewnej w Polsce jest bardzo rozproszony. Według danych Komisji Europejskiej w 2003 roku na statystyczne gospodarstwo w Polsce przypadało 28,9 sztuk świń [Agriculture... 2005]. W tym samym roku w UE-15 stopień koncentracji chowu tego gatunku zwierząt był znacznie wyższy. Średnio w gospodarstwie utrzymywano 189 sztuk. Największa koncentracja stad wystąpiła w Irlandii (1474 szt./gospodarstwo), w Dani (1165 szt.) oraz w Holandii (1041 szt.). Jakość żywca wieprzowego w Polsce kształtuje się również na niższym poziomie w stosunku do wieprzowiny z krajów Piętnastki. Średnia miłośność tuczników ubijanych w dużych zakładach mięsnych wynosi około 50%, podczas gdy w Niemczech przekroczyła 55%, a w Danii sięga 60% [Rynek... 2005].

Wraz z akcesją Polski do UE przewidywano zwiększenie handlu wieprzowiną z krajami Europy Zachodniej. Wskazywano na wzrost cen tego gatunku mięsa w kraju przy zachowaniu znacznych ich wahań. Szacowano również zwiększenie konkurencyjności

¹ Dr. inż., tel. 22-5934227, elzbieta_szymanska@sggw.pl

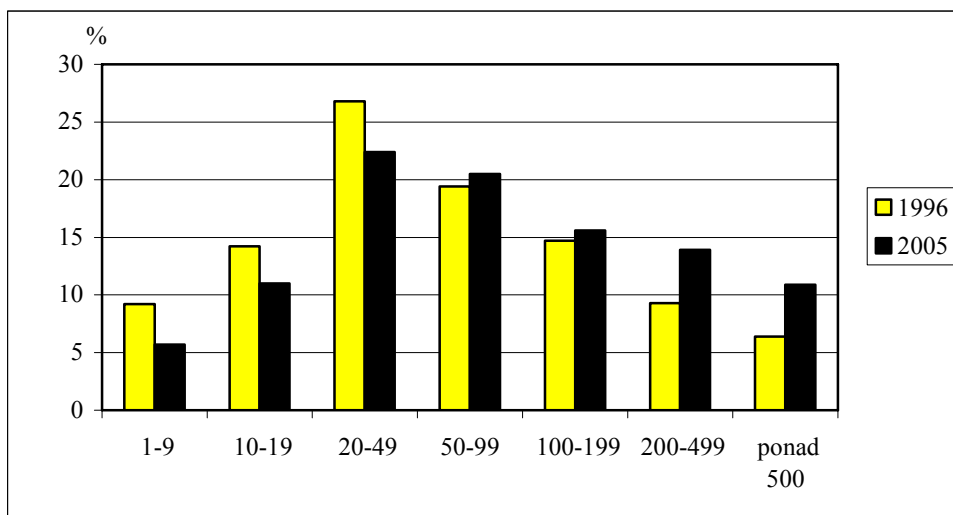
² Praca naukowa finansowana ze środków na naukę w latach 2005-2007 jako projekt badawczy nr 2 P06Z 079 29.

polskiej wieprzowiny w wyniku stopniowej redukcji cen zbóż stanowiących główny nośnik kosztów [Seremak-Bulge 2003].

Celem badań było określenie zmian na rynku trzody chlewnej w Polsce po rozszerzeniu UE. W analizie wykorzystano dane statystyczne GUS, IERiGŻ-PIB oraz dostępne informacje z literatury przedmiotu. W badaniach uwzględniono zmiany w produkcji, cenach, sposobach interwencji na rynku wieprzowiny oraz obrotach handlu zagranicznego. Szczegółowymi badaniami objęto lata 2002-2005. Stan pogłowia i wielkość produkcji żywca wieprzowego analizowano w latach 1996-2005.

Zmiany w pogłowie i produkcji trzody chlewnej w Polsce

W Polsce pogłowie trzody chlewnej w ostatnim dziesięciu zmieniało się od 19,2 mln sztuk w 1998 roku do 17,0 mln sztuk w 2004 roku [Rynek mięsa... 2006a]. Wahania w liczbie tego gatunku zwierząt były skorelowane z popytem na wieprzowinę, cenami żywca wieprzowego oraz z podażą i cenami pasz. Na ich amplitudę w dużym stopniu wpływało rozdrobnienie chowu trzody chlewnej w kraju. Wysokie ceny tuczników przy niskich cenach zbóż powodowały duże zainteresowanie produkcją żywca wieprzowego zwłaszcza w małych gospodarstwach. Duża plenność macior oraz krótki cykl produkcyjny umożliwiały szybki wzrost pogłowia tego gatunku zwierząt. Natomiast niska opłacalność chowu przyczyniała się do tego, że gospodarstwa utrzymujące małe stada w krótkim okresie wycofywały się z produkcji żywca wieprzowego.



Rysunek 1. Struktura pogłowia trzody chlewnej w gospodarstwach według skali chowu

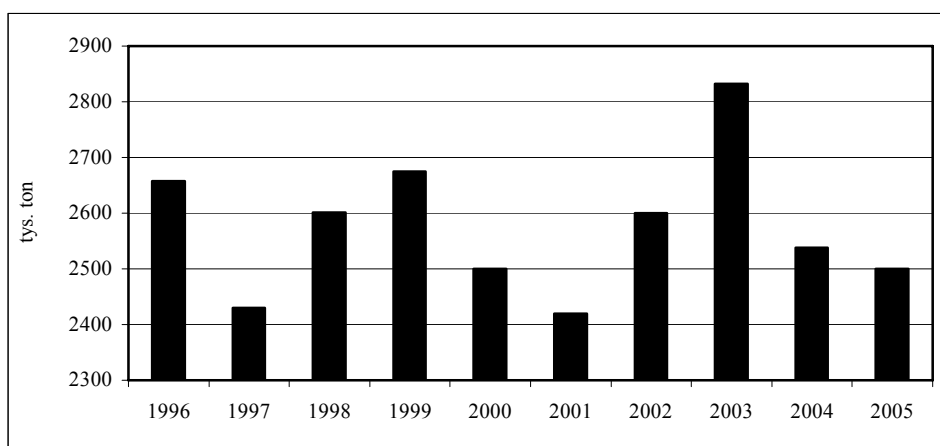
Figure 1. Structure of pigs stock in farms by scale of breeding

Źródło: [Użytkowanie...2006, Rocznik... 2001].

W ostatnim dziesięcioleciu obserwuje się jednak w Polsce powolny proces koncentracji chowu trzody chlewnej, który uwidacznia się w powiększaniu stad dużych i

marginalizacji drobnych producentów. W latach 1996-2005 udział gospodarstw utrzymujących do 49 sztuk trzody chlewnej zmniejszył się o 11,1 pp. (punkty procentowe), a odsetek stad powyżej 200 sztuk tego gatunku zwierząt zwiększył się o 9,1 pp. (rysunek 1).

Z wahaniami pogłowia trzody chlewnej wiązały się zmiany w produkcji wieprzowiny. W 2003 roku wynosiła ona 2833 tys. ton, a w 2005 roku zmniejszyła się o prawie 300 tys. ton (rysunek 2). Z prognoz IERiGŻ wynika, że w 2006 roku produkcja wieprzowiny będzie o około 150-160 tys. ton wyższa. Część tej nadwyżki zostanie przeznaczona na wzrost konsumpcji krajowej spowodowany spadkiem cen detalicznych wieprzowiny. Ponadto, znaczna ilość podaży będzie mogła być wchłonięta przez rynek unijny, ponieważ cykliczny wzrost produkcji żywca wieprzowego w Polsce nie będzie pokrywał się ze wzrostem w pozostałych krajach UE [Sytuacja... 2006].



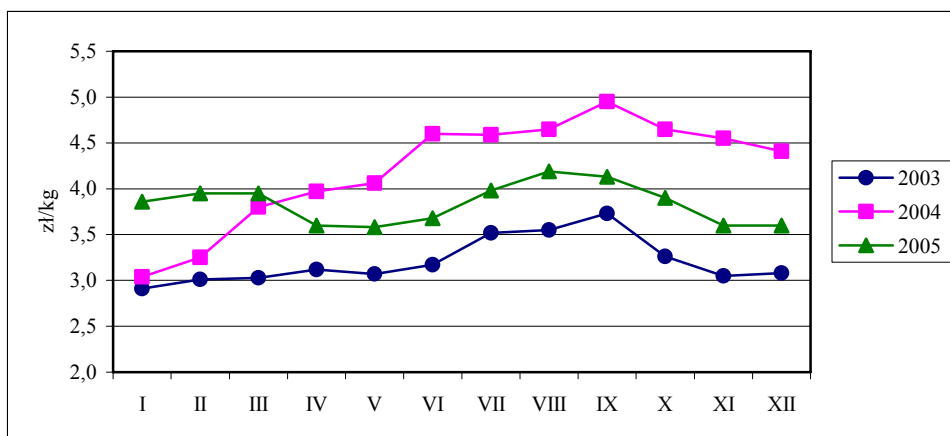
Rys. 2. Produkcja żywca wieprzowego w Polsce w latach 1996-2005

Fig. 2. Production of pigs for slaughter in Poland in years 1996-2005

Źródło: [Rynek... 2006b].

Zmiany cen skupu żywca wieprzowego i opłacalności trzody chlewnej w Polsce

Ze względu na dużą podaż żywca wieprzowego i wysokie ceny zbóż opłacalność chowu trzody chlewnej w 2003 roku i na początku kolejnego roku była niska. Zdecydowanie uległa poprawie w drugim kwartale 2004 roku. Po przystąpieniu Polski do UE znacznie wzrosły ceny skupu trzody chlewnej a zmniejszyły się ceny zbóż. W 2004 roku ceny żywca wieprzowego ukształtowały się powyżej 4 zł/kg i w porównaniu z 2003 rokiem były wyższe o ponad 30 %, a w ostatnim kwartale ta różnica stanowiła ponad 40 % (rysunek 3).

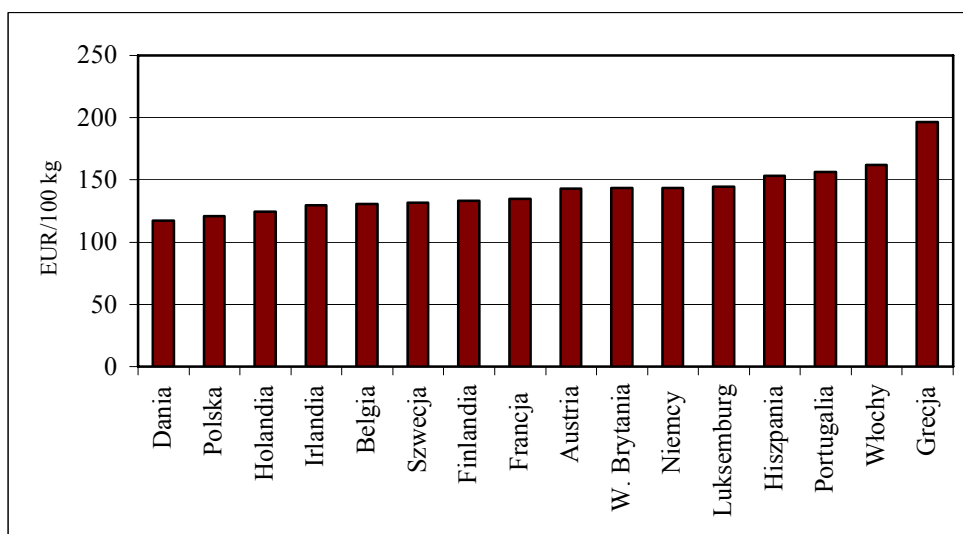


Rysunek 3. Ceny skupu żywca wieprzowego w latach 2003-2005

Figure 3. Procurement prices of pigs for slaughter in years 2003-2005

Źródło: [Małkowski i Zawadzka 2006].

W drugiej połowie 2004 roku ceny skupu trzody chlewnej w Polsce były również wyższe od średnich w Unii Europejskiej. Taka relacja cen spowodowała wzrost importu i zmniejszenie eksportu wieprzowiny do Europy Zachodniej. Jednocześnie duży spadek cen zbóż przyczynił się do wysokiej opłacalności chowu trzody chlewnej. W tej sytuacji na początku 2005 roku odnotowano wzrost pogłowia świń i znaczny spadek cen skupu żywca wieprzowego. Dzięki jednak obniżce cen zbóż opłacalność chowu trzody chlewnej była względnie dobra. W kolejnym roku ceny skupu żywca wieprzowego w Polsce należały do najniższych w Unii Europejskiej. W lutym 2006 roku średnia referencyjna cena 100 kg wagi poubojowej zimnej w klasie E we Wspólnocie wyniosła 138,69 €, a w Polsce 120,92 €/100 kg (rysunek 4). Niższy je poziom, zaledwie o 3,43 €/100 kg, odnotowano jedynie w Dani. Najwyższe ceny referencyjne wystąpiły w Grecji, Włoszech i Portugalii.



Rys. 4. Ceny referencyjne wagi poubojowej żywca wieprzowego w UE w lutym 2006 roku

Fig. 4. Reference prices of pig slaughter weight in the EU in February 2006

Źródło: [Rynek...2006b].

Działania interwencyjne na rynku wieprzowiny

Do 1 maja 2004 roku główną formą interwencji na rynku wieprzowiny w Polsce były zakupy półtuszy na zapasy w okresach nadwyżek żywca wieprzowego, a później ich sprzedaż na rynek krajowy w czasie niedoborów podaży. W 2002 roku Agencja Rynku Rolnego (ARR) zakupiła 133,6 tys. ton wieprzowiny, a rok później o 7 tys. ton mniej (tabela 2). W tym okresie zagospodarowanie półtuszy wieprzowych było jednak trudne. W tej sytuacji zgromadzone zapasy kierowano na rynki zagraniczne. Inną formą interwencji były dotacje do eksportu mięsa, które wprowadzono w 1998 roku. Początkowo miały one marginalne znaczenie. W 2002 roku dopłatami do eksportu objęto tylko 7,3 tys. ton wieprzowiny. Rok później zastosowano je przy eksporcie 40,9 tys. ton półtuszy wieprzowych. Ogółem udział interwencji w krajowej produkcji wieprzowiny w latach 2002-2003 stanowił mniej niż 9,0%.

Po akcesji Polski do UE wystąpiły zmiany w działaniach interwencyjnych na rynku wieprzowiny. Zgodnie z prawodawstwem unijnym podstawowymi elementami regulacji tego rynku są ceny, dotacje do prywatnego przechowywania mięsa oraz subsydia eksportowe. Dla każdego roku gospodarczego w UE ustala się tak zwaną cenę podstawową mięsa wieprzowego, stanowiącą poziom odniesienia w stosunku do działań interwencyjnych. Oprócz tego co tydzień obliczana jest tzw. cena referencyjna, która powstaje w wyniku uśrednienia cen w poszczególnych krajach Wspólnoty. Kiedy cena referencyjna spada poniżej 103% ceny podstawowej i są przesłanki, że utrzyma się na tym poziomie, wówczas Komisja Europejska zezwala na uruchomienie interwencyjnego skupu półtuszy wieprzowych. Ceny stosowane przy tym skupie mieszczą się w przedziale 78-92% ceny podstawowej. Ta forma interwencji na unijnym rynku trzody chlewnej nie była jednak stosowana od 1971 roku. Częściej praktykowano dotowanie prywatnego magazynowania określonych rodzajów mięsa lub elementów tusz. Dotacji udzielano tylko dla tych produktów wieprzowych, które zostały wytworzone z trzody chlewnej pochodzącej z krajów Wspólnoty. Stawki dopłat nie mogły przekroczyć kosztów, jakie poniosłaby agencja interwencyjna, gdyby to właśnie ona miała zająć się przechowywaniem mięsa [Szot 2003].

Dotowanie eksportu zależy głównie od cen i podaży wieprzowiny na rynku unijnym i światowym, różnicy w cenach pasz zbożowych oraz konkurencyjności produktów UE. Wysokość dopłat jest zróżnicowana w zależności od kraju, do którego kierowany jest eksport.

W Polsce mechanizm dopłat do prywatnego przechowywania wieprzowiny w rozumieniu przepisów UE nie był dotychczas wykorzystywany. Stosowane są natomiast refundacje wywozowe mięsa wieprzowego i określonych przetworów do wszystkich państw trzecich z wyjątkiem Bułgarii i Rumunii. W 2005 roku ARR wydała pozwolenia na eksport z

dopłatą na około 7 tys. ton produktów wieprzowych, do połowy marca 2006 roku na 1,3 tys. ton [Prognoza... 2006].

Tabela 1. Interwencja na rynku wieprzowiny w Polsce w latach 2002-2005

Table 1. Intervention in the pork market in Poland in years 2002-2005

Rok	Zakupy półtuszy wieprzowych (tys. ton)	Dopłaty do eksportu (tys. ton)	Udział interwencji w produkcji (%)
2002	133,6	7,3	8,0
2003	126,6	40,9	8,7
2004	32,3	19,9	3,2
2005	-	7,0	0,3

Źródło: [Stańko 2006] i obliczenia własne

Zmiany w obrotach handlu zagranicznego wieprzowiną

W strukturze polskiego handlu zagranicznego wieprzowiną dominuje mięso. Przed przystąpieniem do UE Polska zobowiązana była do redukcji zapasów tego gatunku mięsa. W związku z tym w eksporcie największy udział stanowiły półtusze wieprzowe z zasobów ARR. Sprzedaż nadwyżek ułatwiły także subsydia do eksportu. W 2004 roku, zakres ich stosowania był mniejszy, w tej sytuacji eksport wieprzowiny obniżył się o ponad 53 tys. ton. W kolejnym roku łatwiejszy dostęp do rynków państw członkowskich UE spowodował wzrost eksportu mięsa wieprzowego o 12,2 tys. ton. Zmniejszyła się natomiast sprzedaż wieprzowiny do Wspólnoty Niepodległych Państw (WNP), z 172,5 tys. ton w 2003 roku do 74,2 tys. ton w 2005 roku. Wynikało to głównie z ograniczeń wprowadzonych przez rosyjskie służby weterynaryjne dla polskich zakładów mięsnych.

Tabela 2. Zmiany w eksporcie i imporcie mięsa wieprzowego w tys. ton

Table 2. Changes in exports and imports of pork, thousand tonnes

Grupa krajów	Rok			
	2002	2003	2004	2005
Eksport ogółem	36,8	199,7	146,6	158,8
UE-15	2,4	10,7	18,3	32,1
UE-10	3,5	16,5	23,9	51,7
Pozostałe kraje	30,9	172,5	104,4	74,7
Import ogółem	44,3	46,8	102,2	167,5
UE-15	37,5	36,5	96,2	162,2
UE-10	1,6	1,5	2,9	5,1
Pozostałe kraje	5,2	8,8	1,1	0,2

Źródło: [Handel...2005 i 2006].

Otwarcie granic UE wpłynęło natomiast na wzrost importu wieprzowiny do Polski. W 2005 roku import mięsa wieprzowego wyniósł 167,5 mln ton i był o 123,2 mln ton większy niż w 2002 roku. Najwięcej tego gatunku mięsa przywieziono z Danii (49%), Niemiec (18%) i Holandii (15%). Import z krajów spoza UE zmniejszył się w 2005 roku do poziomu 0,2 tys. ton [Prognoza... 2006].

Udział przetworów wieprzowych i podrobów w obrotach polskiego handlu zagranicznego był znacznie mniejszy w analizowanych latach. Eksport przetworów wieprzowych w 2002 roku stanowił 32 tys. ton, a w kolejnym roku zmniejszył się o prawie 10 tys. ton [Handel... 2005]. W jego strukturze dominowały kielbasy. W 2005 roku eksport przetworów wieprzowych wzrósł do poziomu 34,7 tys. ton. W tym samym roku, w odróżnieniu od lat poprzednich, wystąpił duży eksport trzody chlewnej, który wyniósł 247,7 tys. sztuk. Głównym rynkiem zbytu były państwa WNP, a zwłaszcza Ukraina [Handel... 2006].

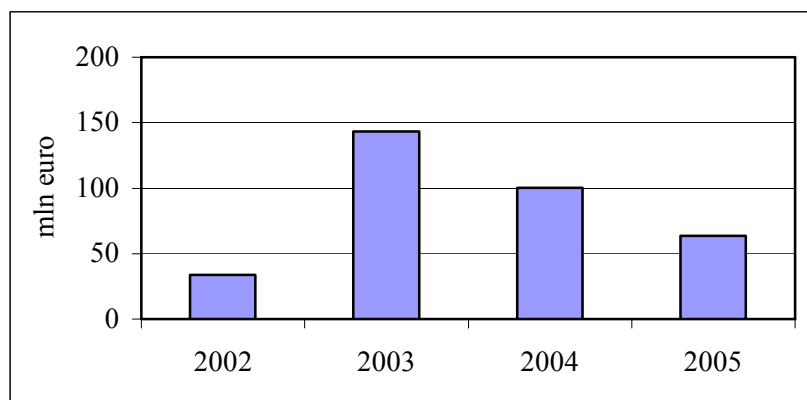
Import przetworów wieprzowych w 2003 roku stanowił zaledwie 1,4 tys. ton. W kolejnych latach zwiększył się do 2,6 tys. ton. W 2005 roku zakupiono także około 320 tys. sztuk żywych zwierząt. Pochodziły one głównie z Niemiec i Holandii [Handel... 2006].

Tabela 3. Wartość eksportu i importu mięsa wieprzowego, mln euro
Table 3. Value of exports and import of pork, million EUR

Grupa krajów	Rok			
	2002	2003	2004	2005
Eksport ogółem	39,5	160,2	168,6	246,3
UE-15	5,8	19,6	37,8	70,9
UE-10	3,2	12,3	33,2	75,8
Pozostałe kraje	30,5	128,2	97,6	99,6
Import ogółem	74,3	72,3	145,4	274,9
UE-15	62,3	52,7	138,3	264,7
UE-10	2,9	3,4	5,1	9,7
Pozostałe kraje	9,1	16,2	2,0	0,5

Źródło: [Handel...2005 i 2006].

W wyniku wyższych cen uzyskiwanych na rynkach państw członkowskich wpływy dewizowe do Polski z eksportu mięsa wieprzowego do krajów UE-25 zwiększył się z 160,2 mln euro w 2003 roku do 246,3 mln euro w 2005 roku (tabela 3). Wartość eksportu do krajów spoza UE w tym samym okresie zmniejszyła się ze 128,2 mln euro do 99,6 mln euro. Ogółem wartość eksportu mięsa wieprzowego w 2004 roku była wyższa w porównaniu z importem o 23,2 mln euro. W kolejnym roku odnotowano ujemne saldo w handlu tym gatunkiem mięsa (28,6 mln euro), a wynikało ono z wysokiej wartości importu wieprzowiny z krajów UE-15.



Rys. 5. Saldo obrotów handlu zagranicznego wieprzowiną, mln euro

Fig. 5. Foreign trade in pork turnover balance, million EUR

Źródło: [Handel...2005, 2006].

Ogółem w latach 2002-2005 wystąpiło dodatnie saldo obrotów w handlu zagranicznym wieprzowiną. Najwyższy jego poziom odnotowano w 2003 roku i wynosił (143,4 mln euro). W 2005 roku jego wartość obniżyła się o około 79,7 mln euro (rysunek 5).

Czynniki i działania służące wzrostowi produkcji trzody chlewnej w Polsce

W związku z rozszerzeniem UE i objęciem Polski Wspólną Polityką Rolną (WPR) pojawiły się czynniki, które służą poprawie konkurencyjności sektora trzody chlewnej w kraju oraz sprzyjają wzrostowi produkcji. Należy do nich:

- trwale obniżenie cen zbóż, i tym samym pasz, związane z nową polityką wsparcia na rynku zbóż charakteryzującą się stosunkowo niskimi cenami i stosowaniem dopłat bezpośrednich,
- rosnąca produkcja i nadwyżka eksportowa zbóż,
- poprawa przewidywalności cen zbóż związana ze stosunkowo stabilnym charakterem WPR,
- atrakcyjność produkcji żywca wieprzowego dla wielu małych i średnich gospodarstw,
- wzrost dostępności wsparcia finansowego modernizacji produkcji wieprzowiny w ramach Sektorowego Programu Operacyjnego [Informacja... 2006].

Czynniki te wpływają na długookresowy trend wzrostu produkcji prowadzący do trwałej nadwyżki eksportowej, która pojawiła się już w 2004 roku. W tej sytuacji duże znaczenie w stabilizacji rynku trzody chlewnej stanowić będzie zapewnienie dostępu do nowych rynków zbytu oraz działania promocyjne. Te ostatnie mogą być współfinansowane ze środków UE w ramach programu administrowanego przez ARR „Wsparcie działań promocyjnych i informacyjnych na rynkach wybranych produktów rolnych”. Na rynku wieprzowiny należą do nich działania z zakresu public relations, promocji i reklamy oraz udział w pokazach, targach i wystawach o znaczeniu krajowym i międzynarodowym, mający na celu wzmocnienie wizerunku produktów unijnych. Ważnym elementem służącym promocji polskich wyrobów rolno-spożywczych jest realizowany od kilku lat program informacyjno-promocyjny MRiRW pod nazwą „Poznaj Dobrą Żywność”. Ma on na celu wyróżnienie specjalnym znakiem wyrobów spożywczych o wysokiej jakości. Dotychczas wyróżniono tym znakiem 506 wyrobów pochodzących z 54 zakładów wytwórczych [Informacja... 2006].

Wnioski

1. Polska należy do czołowych producentów trzody chlewnej w Unii Europejskiej. W 2005 roku pogłowie tego gatunku zwierząt stanowiło 18,4 mln sztuk, a produkcja wyniosła, 2540 tys. ton. W produkcji żywca wieprzowego występują znaczne wahania, które wynikają głównie z dużego rozproszenia chowu trzody chlewnej. W ostatnim dziesięcioleciu zaobserwowano jednak w Polsce powolny proces koncentracji produkcji, który uwidacznia się w powiększaniu stad dużych i marginalizacji drobnych producentów.
2. Po akcesji Polski do UE wzrosła siła powiązań z rynkami krajów Wspólnoty, o czym świadczy rosnący udział tych państw w polskim handlu zagranicznym wieprzowiną. W 2005 roku eksport mięsa wieprzowego do krajów UE-25 wzrósł do 83,8 tys. ton, a import do 167,3 tys. ton. Zdecydowanie zmniejszył się natomiast eksport wieprzowiny do pozostałych krajów, zwłaszcza Rosji. Dzięki jednak wyższym cenom uzyskiwanym na rynkach państw unijnych Polska odnotowała dodatnie saldo obrotów handlu zagranicznego w 2005 roku.
3. Opłacalność chowu trzody chlewnej w 2003 roku i na początku 2004 roku była niska z powodu dużej produkcji żywca wieprzowego i wysokich cen zbóż. Zdecydowanie uległa poprawie w drugim kwartale 2004 roku. W kolejnym roku ceny żywca wieprzowego w Polsce ukształtowały się poniżej średnich cen unijnych i opłacalność chowu trzody chlewnej uległa pogorszeniu. Na początku 2006 roku ceny referencyjne polskiej wieprzowiny należały do najniższych w Unii Europejskiej.
4. Objęcie Polski Wspólną Polityką Rolną sprzyja wzrostowi produkcji żywca wieprzowego i prowadzi do powstania nadwyżki eksportowej. W celu jej sprzedaży konieczne jest poszukiwanie nowych rynków zbytu oraz działania promocyjne. Te ostatnie nie są w pełni wykorzystywane, chociaż mogą być współfinansowane ze środków UE.
5. Po rozszerzeniu UE zmieniły się formy interwencji na rynku trzody chlewnej w Polsce mające na celu zminimalizowanie wahań cen i produkcji. Przed 1 maja 2004 roku dominowały zakupy półtuszy na zapasy w okresach nadwyżek żywca wieprzowego. Po akcesji Polski do UE, zgodnie z prawodawstwem unijnym, na rynku trzody chlewnej mogą być stosowane dotacje do prywatnego przechowywania mięsa wieprzowego. Ten mechanizm nie był dotychczas w Polsce wykorzystywany, ale są stosowane refundacje wywozowe wieprzowiny i określonych przetworów do wszystkich państw trzecich poza Rumunią i Bułgarią.

Literatura

- Agriculture in the European Union. Statistical and economic information. (2005). European Commission. Tryb dostępu: <http://www.europa.eu.int/comm/agriculture>
- Handel zagraniczny produktami rolno-spożywczymi. (2005). Nr 21. IERiGŻ, ARR, MRiRW, Warszawa.
- Handel zagraniczny produktami rolno-spożywczymi. (2006). Nr 23. IERiGŻ, ARR, MRiRW, Warszawa.
- Informacja o sytuacji na rynku trzody chlewnej. MRiRW. Tryb dostępu: http://www.arr.gov.pl/data/00154/informacja_trzoda_17_02_2006.doc.
- Małkowski J., Zawadzka D. (2006): Rynek wieprzowiny. *Rynek rolny* 3 (181).
- Prognoza cen podstawowych produktów rolniczych. (2006). [W:] Biuletyn informacyjny nr 4 (171), MRiRW, ARIMR Tryb dostępu: http://www.arr.gov.pl/data/400/biuletyn_178_nr4.pdf.
- Rocznik Statystyczny Rolnictwa. (2001). GUS, Warszawa.
- Rynek mięsa. (2006a). Nr 3. Biuro Analiz i Programowania ARR. Tryb dostępu: http://www.arr.gov.pl/data/00164/miesieczna_03_06_m.doc.
- Rynek mięsa (2006b). Nr 30. IERiGŻ, ARR, MRiRW, Warszawa.
- Rynek mięsa wieprzowego. (2005). Tryb dostępu: <http://www.rolnik.info.pl/wieprzowina.htm>.
- Seremak-Bulge J., (2003): Rynek rolny przed i po integracji. IERiGŻ, Warszawa. Tryb dostępu: http://www.agro-info.org.pl/files/?id_plik=114.
- Stańko S. (2005): Agencja Rynku Rolnego - zakres i formy działania w latach 1991-2004. [W:] Agencja Rynku Rolnego 1990-2005. ARR, Warszawa. Tryb dostępu: <http://www.arr.gov.pl/data/00321/jubileusz.pdf>.
- Sytuacja na rynku trzody chlewnej. (2006). Biuletyn informacyjny nr 3-4, MRiRW, ARIMR, Warszawa. Tryb dostępu: <http://www.minrol.gov.pl>.
- Szot E. (2003): Regulacje UE. Tryb dostępu: <http://www.agro-info.org.pl>.
- Użytkowanie gruntów, powierzchnia zasiewów i pogłowie zwierząt gospodarskich w 2005 roku. (2006). GUS, Warszawa. Tryb dostępu: <http://www.stat.gov.pl/>.

Summary. The aim of research was to specify changes in the pigs market in Poland after the EU extension. Research shows that a slow process of concentration of production takes place in Poland, which is revealed by an increase in number of big herds. Participation of member countries in the Polish foreign trade in pork has grown after the extension of EU. Forms of interventions have been changed in the pig market. Subsidizing of export and private storage of pork has become the base of support. Price changes in pig purchases after the Polish accession to EU have been noticed. The prices were high initially in 2004, but they belonged to lowest in Europe already at the beginning of 2006. Accession and including Poland into CAP promote pork production and leads to creation of export surplus. Promotional operations seeking new markets are indispensable for its sale.

Key words: pig market, European Union

Karolina Babuchowska¹

Wiesława Lizińska²

Anna Opryszczko³

Uniwersytet Warmińsko-Mazurski w Olsztynie

PRZYSZŁOŚĆ ZAWODOWA STUDENTÓW KIERUNKÓW ROLNICZYCH W WYBRANYCH KRAJACH UE

PROFESSIONAL PROSPECTS OF AGRICULTURAL STUDIES GRADUATES IN SELECTED EU COUNTRIES

Synopsis. Współcześnie szanse znalezienia pracy zależą w dużej mierze od poziomu wykształcenia, rodzaju ukończonego kierunku, standardu uczelni, a nawet kraju realizacji studiów. Wyższe umiejętności i odpowiednie wykształcenie sprzyjają postawom innowacyjnym, wspierają i kształtują przedsiębiorczość oraz umiejętność elastycznego dostosowania do zmieniających się warunków. Pomimo, że rolnictwo nie jest najpopularniejszym kierunkiem studiów to ponad 90% badanych młodych Europejczyków zamierzało poszukiwać pracy w wyuczonym zawodzie. Trzy czwarte studentów było zdecydowanych pozostać i pracować w ojczyźnie. Materiał przygotowano w oparciu o badania ankietowe przeprowadzone wśród studentów kierunków rolniczych w Hiszpanii, Niemczech, Włoszech i Polsce.

Słowa kluczowe: umiejętności, zatrudnienie, zawód

Wstęp

We wszystkich rozwiniętych krajach świata, problem funkcjonowania wsi i rolnictwa jest ważnym elementem polityki państwa. Szansą ich rozwoju może być młode pokolenie, studiujące m.in. na kierunkach rolniczych. Dobrze wykształceni, młodzi rolnicy, umiejętnie pokierowani, dzięki swej wiedzy, sprawności i chęci do pracy oraz rozwoju, mają szanse zmienić obecny niekorzystny, istniejący w tym dziale gospodarki, stan.

Współcześnie szkoły i kierunki rolnicze nie są już tak bardzo popularne jak jeszcze kilkadziesiąt czy nawet kilkanaście lat temu. Państwo również zaniedbuje kształcenie rolnicze przede wszystkim ze względu na jego niską rentowność. Jednak wiele młodych ludzi wciąż uczestniczy w tym kształceniu, upatrując w nim własną przyszłość zawodową. Sytuacja na rynku pracy w Polsce nie jest korzystna, a przy obecnym poziomie produkcji w rolnictwie w skali kraju istnieje konieczność przekwalifikowania ponad 3 mln osób, które aktualnie znajdują w nim zatrudnienie. Faktem jest także, że liczba zatrudnionych bezpośrednio w rolnictwie systematycznie maleje i w wyniku przemian będzie najprawdopodobniej jeszcze mniejsza.

¹ Dr, email: karolnat@poczta.onet.pl.

² Dr

³ Mgr

Współcześnie szanse znalezienia pracy zależą w dużej mierze od poziomu wykształcenia, rodzaju ukończonego kierunku, standardu uczelni, a nawet kraju realizacji studiów. Jednak w sytuacji, tak dużej ilości szkół rolniczych i studentów tych kierunków oraz zbyt dużego zatrudnienia w rolnictwie, istnieje zagrożenie pojawienia się rzeszy wykwalifikowanych bezrobotnych.

Perspektywy zatrudnienia w rolnictwie

Zdaniem Wawrzyniaka [2001] wykształcenie jest kategorią, która obrazuje poziom przygotowania danej grupy do wykonywania zawodu. Poprzez wykształcenie ludzie zdobywają zasób określonej wiedzy, umiejętności i sprawności umożliwiające im poznanie otaczającego świata i wykonywanie określonego zawodu.

W Polsce rolnicy stosunkowo późno wkroczyli na ścieżkę edukacyjną, nastąpiło to dopiero w XIX w., kiedy zaczęto zakładać pierwsze szkoły rolnicze i przeprowadzać szkolenia o charakterze specjalistycznym. Współcześnie jednak w społeczeństwie wiejskim nadal istnieją pokłady tradycjonalizmu i przekonanie, że zawód rolnika można wykonywać bez odpowiednich formalnych kwalifikacji.

Kategoria wykształcenia odgrywa decydującą rolę przy rozpatrywaniu potrzeb oświatowych ludności rolniczej. Wysoki poziom wykształcenia rolników ma o wiele szersze reperkusje społeczno-gospodarcze. Niskie kwalifikacje rolników utrudniają korzystanie z najnowszych technologii i postępu biologicznego, zmniejszają zdolności adaptacyjne i szanse skorzystania ze środków pomocowych skierowanych na wspieranie rolnictwa i rozwoju obszarów wiejskich.

Państwa zachodnioeuropejskie przywiązują dużą wagę do kwalifikacji i wykształcenia ludności pracującej w rolnictwie. Nie tylko Polska ma określone problemy z tym związane. We Włoszech ponad 10% rolników nie posiada żadnych kwalifikacji, a ponad 60% posiada tylko najniższy stopień wykształcenia [Kobyłecki 2003]. Na wsi potrzebne są zarówno kształcenie ogólne, jak też rolnicze. Wielką i niewykorzystaną dotychczas szansę stanowi kształcenie w zawodach „zapomnianych”, tradycyjnie związanych z wsią. Można tu wymienić np. zawody związane z obróbką drewna, wykorzystaniem wikliny, surowców lokalnych (głina, kamień, słoma). Należy, bowiem oczekiwać nawrotu zainteresowania ludności pozarolniczej „naturą”. Wydaje się nawet, że należałoby tę metodę wzmocnić odpowiednią promocją zarówno w kraju, jak i za granicą. Wszelkimi sposobami winno się również wspierać lokalizowanie na wsi inwestycji „czystych” ekologicznie [Klepacki 2001].

Analiza sytuacji społeczno-ekonomicznej wsi i rolnictwa wskazuje, że tylko pewna część młodzieży wiejskiej, wchodzącej na rynek pracy, znajdzie zatrudnienie w gospodarstwach rolnych, część natomiast po skończeniu szkoły będzie musiała łączyć pracę w gospodarstwie rolnym z poszukiwaniem alternatywnych źródeł dochodu, często poza rolnictwem. Jeszcze inna będzie musiała podjąć pracę w zawodach innych niż rolnictwo. Istnieje duże prawdopodobieństwo, że dopóki polska młodzież nie będzie miała odpowiedniego wykształcenia i kwalifikacji nie wygra konkurencji z lepiej wykształconą młodzieżą z krajów zachodnich. Przeobrażenia polskiej wsi i rolnictwa w kierunku gospodarki rynkowej, otwarcie gospodarki na wymianę zagraniczną i integracja z UE, wymagają przygotowania kadr do pracy w rolnictwie nowoczesnym, lepiej przygotowanych, zarówno w sferze umiejętności, jak i osobowości, do pracy zawodowej i życia w społeczeństwie otwartym [Kobyłecki 2003].

Wyższe umiejętności i odpowiednie wykształcenie sprzyjają postawom innowacyjnym, wspierającym i kształtującym przedsiębiorczość i umiejętność elastycznego dostosowania do zmieniających się warunków, zwiększają również możliwości wyboru własnej drogi rozwoju. Dlatego, zdaniem wielu autorów, należy podejmować działania na rzecz coraz lepszego przygotowania społeczności wiejskiej do kreatywnego podejścia do spraw rolnictwa i życia na obszarach wiejskich. Tereny wiejskie mogą być atrakcyjnym miejscem życia i pracy, jednak konieczne jest podjęcie działań służących nie tylko poprawie stanu dróg, telefonizacji czy warunków rozwoju przedsiębiorczości na wsi, ale także rozwojowi infrastruktury społecznej, pozwalającej na porównywalny z ośrodkami miejskimi dostęp do edukacji szkolnej, wszelkich innych form dokształcania, usług telekomunikacyjnych czy informatycznych [Chyłek 2004, s. 22].

Cel opracowania i metody badawcze

Celem opracowania było zaprezentowanie opinii młodych Europejczyków na temat ich przyszłości zawodowej. Szczególną uwagę zwrócono na następujące aspekty:

- stopień, w jakim zdobyte umiejętności i wiedza pomagają w znalezieniu pracy,
- możliwości znalezienia pracy w wyuczonym zawodzie,
- sposoby wyboru miejsca pracy.

Aby uzyskać informacje na temat zaprezentowanych zagadnień przeprowadzono badania wśród studentów kierunków rolniczych w czterech europejskich krajach: Hiszpanii, Niemczech, Włoszech i Polsce. W każdym z wybranych krajów przy pomocy kwestionariusza ankiety zbadano 30 studentów z ostatniego roku studiów.

Przeprowadzającym badanie w każdym z krajów był student z Polski w zbliżonym wieku do wieku badanych (średni wiek badanych to 23 lata). W związku z tym można przypuszczać, że odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu ankiety są szczerze i zgodne z prawdą, pozbawione presji obecności nauczyciela. Ogółem badaniem objęto 120 osób o różnej płci (56 kobiet i 64 mężczyzn).

Wyniki badań i ich omówienie

W opiniach społeczeństwa zauważyć można tendencje do uznawania kształcenia na kierunku rolniczym za typowo męskie. Z badań wynika jednak inaczej, ponad 46% respondentów stanowiły kobiety. W przypadku osób z Niemiec stanowiły nawet większość. Wskazywało to na popularność kształcenia w zakresie rolnictwa wśród kobiet, które upatrywały w tej dziedzinie szansę zatrudnienia w przyszłości.

Rolniczy kierunek studiów z reguły jest również kojarzony z dziećmi rolników, które kształcą się, aby w przyszłości zastąpić rodziców w prowadzeniu gospodarstwa. Z zasady ma on stanowić szansę na wykształcenie wykwalifikowanych specjalistów, często rolników, którzy wykorzystają swoją wiedzę w prowadzeniu własnego, nowoczesnego gospodarstwa rolnego, bądź staną się fachowcami w tej dziedzinie służącymi pomocą i radą innym zainteresowanym rolnictwem i prowadzeniem gospodarstwa rolnego. W trakcie badania dokonano analizy miejsca zamieszkania studentów, z której wynikało, że jedynie ok. 28% respondentów mieszkało na wsi, pozostali byli natomiast mieszkańcami miast.

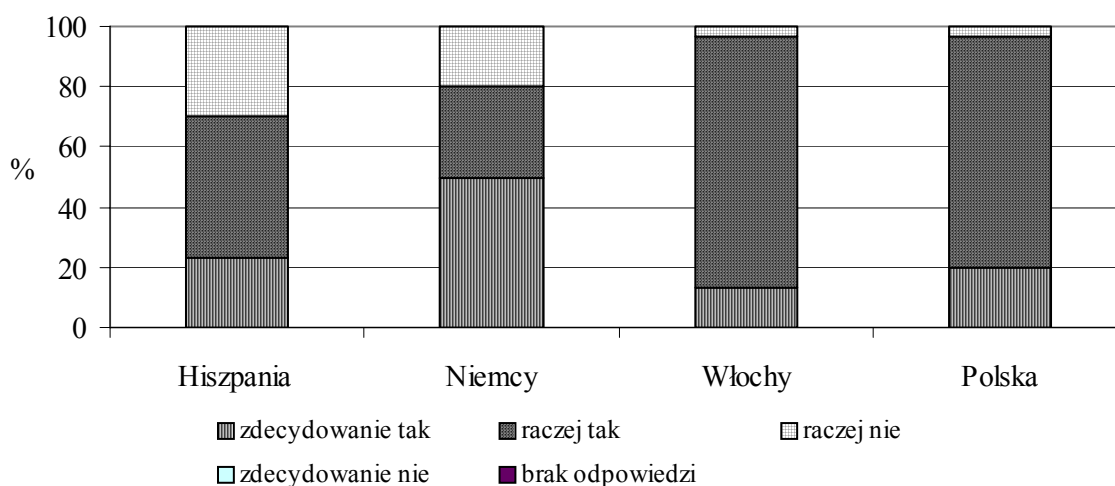
Decyzja o podjęciu studiów na uczelni wyższej w perspektywie czasu miała przynieść poprawę statusu społecznego, stabilizację materialną i poczucie spełnienia. Jak wykazała analiza podejmując taką decyzję można kierować się różnymi motywami, można też oczekiwać różnych skutków. Wartościowe było zatem poddanie badaniu opinii i wyobrażeń studentów na temat przewidywanej przez nich przyszłości zawodowej, tego czy mają zamiar pracować w zawodzie, którego byli nauczani przez kilka lat.

Decyzja o wyborze kierunku studiów jest na pewno jedną z najważniejszych decyzji w życiu młodego człowieka. W ten sposób decyduje on czym będzie zajmował się w przyszłości. Wybór kierunku studiów jest tak ważny, ponieważ w dużej mierze to od niego zależy możliwość znalezienia pracy po zakończeniu studiów. W przypadku Polski renowa ukończonej uczelni, popularność kierunku i zapotrzebowanie na określonego typu kadrę są tym bardziej istotne. Polska boryka się z problemem dużego bezrobocia również wśród absolwentów uczelni wyższych. W związku z tym konkurencja na rynku pracy jest tak duża, że pracodawcy mogą pozwolić sobie na wybór najlepiej wykształconych pracowników.

Istotne były w związku z powyższym opinie studentów, będących na ostatnim roku studiów i rozpoczynających swoją karierę zawodową, na temat słuszności podjętej przez nich przed kilkoma laty decyzji o wyborze kierunku studiów (rys. 1).

Polscy i włoscy studenci niemal w 100% byli zdania, że wybrany przez nich kierunek rolniczy i zdobyta w ten sposób wiedza i umiejętności pomogą im znaleźć w niedalekiej przyszłości pracę. Mniej pewności, co do tego wykazywali hiszpańscy i niemieccy ankietowani. Prawie ¼ Hiszpanów twierdziła, że nie ma takiego poczucia. Natomiast pomimo tego, że 20% studentów z Niemiec uważało, że zdobyta wiedza i umiejętności raczej nie pomogą im w znalezieniu pracy, to największa grupa niemieckich studentów tj. 50% zdecydowanie twierdziła, że jednak pomogą im znaleźć pracę. Zauważalny sceptycyzm miał związek z faktem, że hiszpańscy i niemieccy studenci niezbyt wysoko oceniali zarówno wyposażenie uczelni, jak i jej jakość, natomiast respondenci z Włoch i z Polski byli bardziej zadowoleni ze swojego wyboru i wyposażenia uczelni.

Niespełna 86% ogółu ankietowanych twierdziła, że wybrany przez nich kierunek studiów dobrze przygotowuje do zawodu, jaki mogą wykonywać w przyszłości. Jednak już o 13,5% mniej osób było przekonanych, że zdobyte w toku studiów umiejętności i wiedza pomogą im w przyszłości znaleźć pracę.



Rysunek 1. Przydatności zdobytych umiejętności i wiedzy w znalezieniu pracy

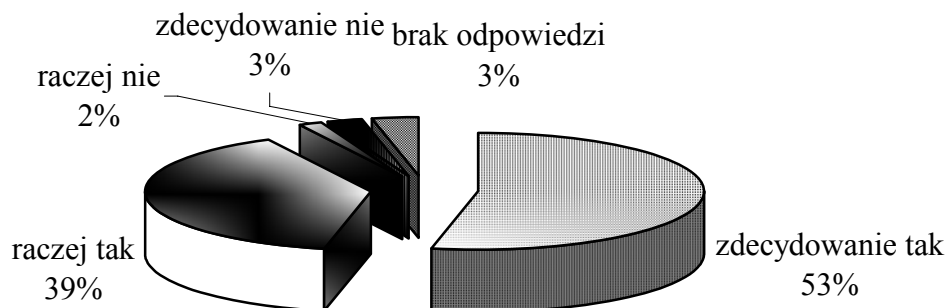
Figure 1. Usefulness of professional skills and knowledge in work finding

Źródło: opracowanie na podstawie badań własnych.

Source: own study.

W związku z opiniami studentów na temat stopnia przygotowania do wykonywania zawodu w trakcie procesu nauczania na wybranym przez siebie kierunku oraz stopnia, w jakim zdobyta wiedza i umiejętności przyczynią się do znalezienia zatrudnienia, ciekawym

problemem był zamiar poszukiwania przez respondentów zatrudnienia w zawodzie nauczającym w toku studiów.



Rysunek 2. Zamiar poszukiwania przez studentów zatrudnienia w wyuczonym zawodzie

Figure 2. Intention of seeking employment in the acquired profession among the researched students

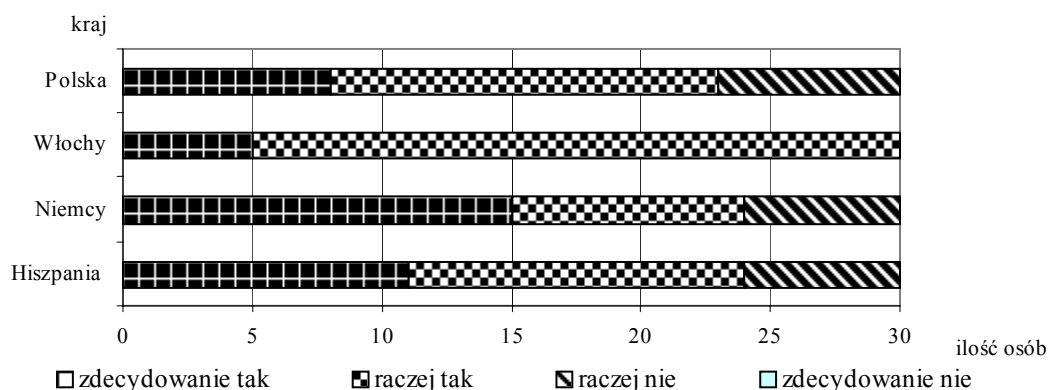
Źródło: opracowanie na podstawie badań własnych.

Source: own study.

Jak wynika z danych zaprezentowanych na rysunku 2 pierwszym krokiem ankietowanych po zakończeniu studiów będzie poszukiwanie pracy w wyuczonym zawodzie. Jedynie ok. 4% ogółu respondentów było zdecydowanych poszukiwać pracy w innym charakterze. Wśród studentów byli również tacy, którzy pomimo tego, że w niedługim czasie kończyli edukację na uczelni wyższej, nie potrafili określić zawodu i rodzaju pracy, jaką chcieliby wykonywać w przyszłości.

Pomimo tego, że kierunek rolniczy nie należy do typowo kobiecych, zainteresowanie nim kobiet jest duże, wskazywały na to wyniki przeprowadzonych badań. Kobiety częściej były gotowe poszukiwać pracy w wyuczonym zawodzie i były bardziej ku temu zdeterminowane. Spośród objętych badaniem kobiet jedynie ok. 7% Włoszek nie zamierzało poszukiwać pracy w zawodzie zgodnym z kierunkiem studiów. Dużą grupę, zarówno mężczyzn jak i kobiet, wśród włoskich studentów stanowili również ci, którzy nie potrafili jasno sprecyzować swoich planów.

Zdecydowana większość badanych zamierzała poszukiwać pracy w zawodzie zgodnym z kierunkiem studiów. Ich opinie na temat możliwości znalezienia zatrudnienia w branży rolniczej były różne (rys. 3).



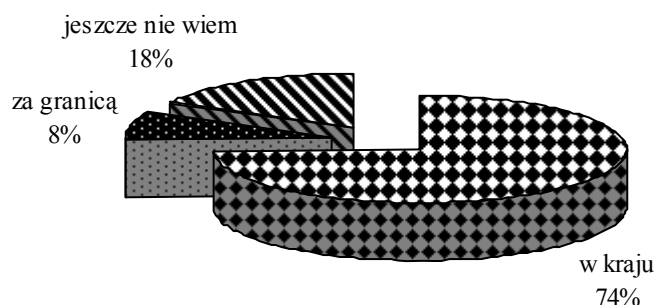
Rysunek 3. Możliwość znalezienia pracy w wyuczonym zawodzie w kraju zamieszkania
Figure 3. Possibility of finding work in the acquired profession in the country of residence

Źródło: opracowanie na podstawie badań własnych.

Source: own study.

Studenci włoscy w 100% byli przekonani, mniej lub bardziej, że w swoim państwie są w stanie znaleźć pracę w rolnictwie. Studenci z pozostałych krajów nie wykazywali, co do tego pewności. W przypadku polskich respondentów ok. 33% było świadomym istniejących problemów w znalezieniu pracy. Tego zdania było również 20% Hiszpanów i Niemców, przy czym, aż 50% niemieckich studentów było pewnych możliwości zatrudnienia w branży rolniczej.

Studenci w wypowiedziach wskazywali dodatkowo różnego rodzaju sposoby znalezienia pracy w zawodzie w ich kraju. Wśród nich pojawiły się m.in. dobra znajomość konkurencji w postaci innych kandydatów (takiej odpowiedzi udzielali głównie studenci niemieccy), dobre planowanie, skuteczne i szeroko zakrojone poszukiwanie oraz protekcja, na które wskazywali hiszpańscy studenci. W przypadku Polski studenci dostrzegali możliwość zatrudnienia w instytucjach państwowych takich jak ODR-y czy ARiMR.



Rysunek 4. Miejsce pracy po ukończeniu studiów

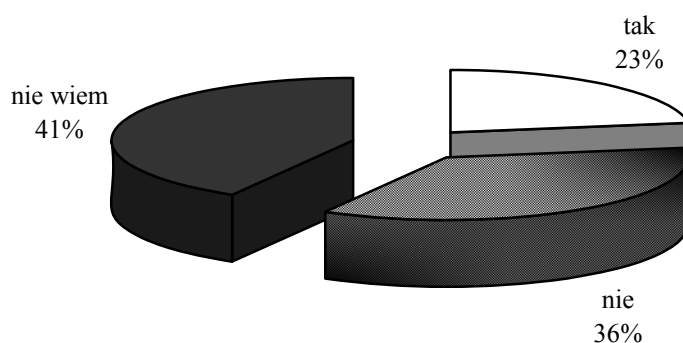
Figure 4. Workplace after completion of studies

Źródło: opracowanie na podstawie badań własnych.

Source: own study.

Ankietowani wypowiadali się również na temat miejsca, w którym chcieliby podjąć pracę w przyszłości (rys. 4). Większość spośród badanych (89 osób) wiązała swoją przyszłość z pracą w kraju zamieszkania. Jednak, aż 21 osób ze 120 ogółu badanych jeszcze nie zastanawiała się nad miejscem przyszłego zatrudnienia. Jedynie 10 ankietowanych zdecydowałaby się po ukończeniu studiów na poszukiwanie pracy za granicą. Na taką formę zatrudnienia liczyło najwięcej studentów z Włoch i to zarówno zamieszkałych w mieście, jak i na wsi. Również kilkoro studentów z Hiszpanii mieszkających na wsi zamierzało poszukiwać pracy za granicą. W pozostałych przypadkach wszyscy mieszkający na wsi planowali pozostanie w kraju i tu poszukiwanie pracy. Wśród osób, które nie były w tej kwestii zdecydowane większość pochodziła z miasta.

Niechęć studentów zamieszkałych na wsi, głównie w przypadku Polski i Niemiec, względem wyjazdów za granicę w poszukiwaniu pracy najczęściej była związana z przywiązaniem do ziemi. Argumentami za wyjazdem za granicę były głównie możliwości uzyskania wyższych niż w kraju zamieszkania zarobków oraz chęć poznania innych kultur. W przypadku ankietowanych zamierzających wyjechać za granicę, zakładany był powrót do kraju ojczystego po zrealizowaniu zakładanego celu. Przeprowadzona analiza wskazywała na tendencję wśród badanej młodzieży do wiązania swojej przyszłości z pracą w kraju zamieszkania, bez względu na kraj pochodzenia. Ankietowani cenili walory ojczyzny i pomimo możliwości swobodnego poruszania się po innych krajach UE i podejmowania w nich legalnego zatrudnienia, decydowali się na pozostanie w kraju. Polscy studenci, w niewielkiej liczbie deklarowali chęć wyjazdu za granicę i to wyłącznie w celach zarobkowych.



Rysunek 5. Opinie studentów na temat prowadzenia przez ich państwo polityki sprzyjającej zatrudnianiu młodych ludzi

Figure 5. Students' opinions about their countries policies as favourable to youth employment

Źródło: opracowanie na podstawie badań własnych.

Source: own study.

Istotne były opinie respondentów na temat prowadzonej w ich kraju polityki zatrudnienia (rys. 5). Większość badanych studentów nie była w stanie powiedzieć czy ich państwo prowadzi bądź nie politykę sprzyjającą zatrudnieniu młodych ludzi. Dużą grupę (43 osoby) stanowili również ankietowani, którzy byli zdania, że ich państwo nie prowadzi takiej polityki. Najwięcej wątpliwości zarówno w sferze wyboru miejsca przyszłego zatrudnienia, jak i w kwestii, czy państwo prowadzi politykę sprzyjającą zatrudnianiu młodych ludzi mieli włoscy studenci, ponad 48% biorąc pod uwagę oba zagadnienia. Włosi najchętniej ze wszystkich ankietowanych zdecydowaliby się także na wyjazd do pracy za granicę.

Duże wątpliwości względem słuszności prowadzonej przez państwo polityki zatrudnienia wykazywali także studenci hiszpańscy (ponad 43%) i niemieccy (ponad 33%). Pomimo tego, że żaden z badanych niemieckich respondentów nie zamierzał podjąć pracy za granicą, a ok. 23% było niezdecydowanych, to zdaniem 40%, rząd niemiecki nie prowadzi polityki sprzyjającej zatrudnieniu młodych ludzi. Dodatkowo swoje negatywne opinie argumentowali zbyt dużą centralizacją, nadto rozbudowaną biurokracją, krótkofalowym, nie przyszłościowym myśleniem oraz zbyt niskimi wydatkami na szkolnictwo.

Z kolei większość polskich studentów również zamierzała pozostać w kraju i tu poszukiwać pracy. Aż 70% ankietowanych twierdziło, że w Polsce nie prowadzi się polityki zatrudnienia, która sprzyjałaby młodym ludziom, często absolwentom poszukującym pracy. Powyższa analiza wyników nie potwierdza pojawiających się współcześnie w Polsce obaw względem szeroko zakrojonych wyjazdów młodych, wykształconych ludzi do pracy za granicę. Pomimo niesprzyjającej polityki państwa i konkurencji na rynku pracy młodzi Polacy decydują się na pozostanie w kraju.

Podsumowanie i wnioski

Rolnictwo badanych krajów cechuje duża różnorodność, odmiennie przedstawiają się także systemy edukacji obowiązujące w poszczególnych krajach. System szkolny i poziom wykształcenia ludności w danym kraju stanowi również dobre odzwierciedlenie poziomu rozwoju kraju oraz istniejących różnic w dostępie do podstawowych dóbr materialnych i kulturalnych. Polska na tle innych krajów Europy Zachodniej, mimo znacznego wzrostu liczby studentów, wciąż należy do krajów gdzie ludność wiejska jest słabo wykształcona, a powszechnym zjawiskiem jest dyskryminacja młodzieży pochodzącej ze wsi w różnych dziedzinach życia.

Na podstawie przeprowadzonych badań sformułowano następujące wnioski:

1. Pomimo krytyki wyposażenia uczelni i stopnia, w jakim zdobyte w toku studiów umiejętności przyczyniają się do znalezienia w przyszłości pracy, aż 92,5% respondentów miało zamiar poszukiwać pracy w zawodzie wyuczonym, a ok. 74% zamierzało pozostać i pracować w kraju.
2. Niemal wszyscy studenci z Polski i Włoch byli zdania, że uczelnia dobrze przygotowuje ich do wykonywania zawodu, a wybrany przez nich kierunek rolniczy i zdobyta w ten sposób wiedza i umiejętności pomogą im znaleźć w niedalekiej przyszłości pracę. Pozostali ankietowani z Hiszpanii i Niemiec byli mniej przekonani do tego stwierdzenia (prawie ¼ Hiszpanów twierdziła, że nie ma takiego poczucia). Biorąc pod uwagę politykę państwa sprzyjającą zatrudnieniu młodych ludzi ok. 42% ogółu ankietowanych nie potrafiło ocenić czy ich państwo prowadzi taką politykę. Duże grono badanych studentów wskazywało również na niesprzyjającą zatrudnianiu młodych ludzi politykę w ich państwie, szczególnie studenci z Polski (aż 70%) i Niemiec (40%).
3. Bez względu na długość członkostwa w UE, opinie na temat rolnictwa w swoim kraju, realizowaną bądź nie przez państwo politykę sprzyjającą zatrudnianiu młodych ludzi, czy ocenę wyposażenia uczelni i przydatności wiedzy i umiejętności nabytych w trakcie studiów, studenci zamierzają poszukiwać pracy w wyuczonym zawodzie. Również świadomość ryzyka, z jakim wiąże się praca w rolnictwie i braku jego konkurencyjności, na co wskazywali niektórzy studenci, nie wpływała na zmianę decyzji studentów względem podejmowania starań poszukiwania pracy w zawodzie.

Literatura

- Chylek E. (2004): Uwarunkowania procesu modernizacji rolnictwa i obszarów wiejskich w Polsce. Monografie i rozprawy naukowe, Wydawnictwo Instytutu Uprawy, Nawożenia i Gleboznawstwa, Puławy.
- Klepacki B. (2001): Warunki i szanse rozwoju polskiej wsi. [W:] Przyszłość wsi polskiej. Wizje, strategie, koncepcje. Red. L. Kolarska-Bobińska, A. Rosner, J. Wilkin, Instytut Spraw Publicznych, Warszawa.
- Kobyłecki J. (2003): Procesy transformacji w polskim rolnictwie a inwestycje w kapitał ludzki. Rozprawa naukowa nr 73, Wydawnictwo Akademii Podlaskiej, Siedlce.
- Wawrzyniak B. (2001): Luka edukacyjna barierą procesu integracji polskiej wsi i rolnictwa z Unią Europejską. *Wies i rolnictwo* 3.

Abstract. Today, chances of finding employment depend on the level of education, the subject(s) studied, the perceived quality of the college, and even on the country of the studies realization. The West-European countries generally require professional qualifications and education for the population working in agriculture. Higher skills and a suitable education favour the innovative attitudes among people. They support and shape the entrepreneurship and flexible adaptation to changing conditions. They also enlarge the range of career choices. The aim of the paper was presenting the opinion of young Europeans about their professional future. Material was prepared basing on a survey of students of agricultural faculties in four European countries: Spain, Germany, Italy and Poland. In spite of the fact that agriculture is not the most popular course of studies, over 90% of respondents planned to obtain work in their acquired profession. Similarly, 74% of the students intended to live and work in their motherland.

Key words: skills, employment, professional career.

ZMIANY W WYDATKACH GOSPODARSTW DOMOWYCH DZIESIĘCIU NOWYCH CZŁONKÓW UNII EUROPEJSKIEJ

CHANGES IN HOUSEHOLD EXPENDITURES IN THE NEW EU MEMBER STATES

Synopsis. Artykuł przedstawia przemiany w poziomie i strukturze wydatków gospodarstw domowych w Polsce jak i w pozostałych nowoprzyjętych krajach Unii Europejskiej w porównaniu do 15 „starych” członków UE w latach 1993-2004. W opracowaniu podjęto próbę wskazania kierunków zmian, jakie zachodzą w budżetach i wydatkach gospodarstw domowych, tak na produkty żywnościowe jak i nieżywnościowe.

Słowa kluczowe: gospodarstwa domowe, wydatki, kraje Unii Europejskiej

WSTĘP

Konsumpcja dotyczy nas wszystkich, zarówno biednych jak i bogatych. Choć występują na świecie ogromne dysproporcje pomiędzy jej poziomem i strukturą to niewątpliwie stanowi istotną część naszego życia. Około 1,2 mld ludzi na ziemi u progu XXI wieku żyje za przeciętnie jednego dolara dziennie, a aż 2,8 mld za mniej niż 2 dolary, podczas, gdy tzw. „globalna klasa konsumentów” dysponuje siłą nabywczą przekraczającą 7 tys. dolarów [Gardner G i inni 2004]. Dla przykładu, w 1998 roku przeciętny mieszkaniec Stanów Zjednoczonych wydawał na żywność około 21,5 tys. dolarów, podczas gdy Duńczyk 16,3 tys., Japończyk 13,5 tys. a Tanzańczyk 375 USD. Amerykanin w tym samym okresie przeznaczał w wydatkach ogółem około 13% na żywność, Duńczyk 16%, Japończyk 12%, Tanzańczyk 67%, a ile wydawał Europejczyk, w tym Polak?

Przeprowadzona analiza miała na celu przedstawienie i ocenę zmian zachodzących w wydatkach przeciętnych gospodarstw domowych w Polsce i pozostałych nowo przyjętych krajach UE-10 w porównaniu do przemian zachodzących w analogicznym okresie (latach 1993-2004) w krajach UE-15. W opracowaniu zwrócono szczególną uwagę na kierunki zmian w poziomie i strukturze wydatków gospodarstw domowych w Polsce w porównaniu z krajami Unii Europejskiej pod koniec XX i na początku XXI wieku. Przyjęty do porównań okres, a zwłaszcza lata 1993, 1998, 2003 i 2004 podyktowany był dostępem do porównywalnych ze

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

sobą danych statystycznych pochodzących z wtórnych źródeł jakim były badania Budżetów Gospodarstw Domowych Eurostat - baza HBS COICOP.

ZMIANY W POZIOMIE I STRUKTURZE WYDATKÓW GOSPODARSTW DOMOWYCH UE-10 W PORÓWNANIU DO UE-15

Przystąpienie dziesięciu nowych członków do Unii Europejskiej w 2004 roku przyczyniło się do zmian zarówno strukturalnych jak i ilościowo-jakościowych na rynku żywności. Można mówić o zapoczątkowaniu przemian tak po stronie popytowej jak i podażowej w skali mikro i makroekonomicznej w całej gospodarce żywnościowej Wspólnoty. W ciągu roku, porównując 2003 z 2004 rynek Unii zwiększył się z 382,7 mln konsumentów do 456,8 mln, czyli o 19,3%, co stanowiło ponad 74,1 mln osób. Obecnie najliczniejszą grupą nabywców są Niemcy, stanowią 18,1% populacji, na drugim miejscu plasują się dwa kraje Francja i Wielka Brytania po 13,1%, kolejną pozycję zajmują Włosi 12,6%, dalej znajdują się Hiszpanie 9,2% natomiast polski konsument jest tuż za nimi z procentowym udziałem w strukturze populacji wynoszącym 8,4%, za nami w malejącej kolejności są takie kraje jak Holandia (3,6%), Grecja (2,4%), Portugalia i Belgia (2,3%), Czechy czy Węgry (2,2%).

Ponadto uległa również zmianie liczba gospodarstw domowych funkcjonująca na terenie Wspólnoty, jeszcze rok przed rozszerzeniem istniało ich ponad 157,8 mln. Z danych statystycznych [Consumers... 2005] wynika, że w 2002 r. w Niemczech było 38,2 mln gospodarstw, w Wielkiej Brytanii 26,2 mln, we Francji 24,7 mln, Włoszech 22,2 mln, Hiszpanii 13,7 mln, a w Polsce około 13,3 mln [Mały... 2005, s. 117]. W pozostałych krajach UE-10 gospodarstw domowych było odpowiednio w Czechach 4 mln, na Węgrzech około 3,7 mln, na Litwie 1,2 mln, na Łotwie 0,8 mln, na Słowacji 1,6 mln, w Słowenii 0,7 mln, w Estonii 0,5 mln, na Cyprze 0,2 mln a na Malcie 0,1 mln.

Przeciętne gospodarstwo domowe w UE-15 składało się z 2,44 osób w 2001 roku. Wówczas najliczniejsze były gospodarstwa na Cyprze bo liczyły średnio 3,26 osób, podczas gdy w Danii tylko 2,14 osób. Co ciekawe, obecnie wśród 25 krajów Unii, najmniej osób w gospodarstwie występuje w krajach skandynawskich i Beneluksu, a najwięcej poza Grecją i Irlandią wśród nowo przyjętych członków takich jak Cypr, Polska, Słowenii, Malcie, Łotwie, Słowacji.

Wraz ze wzrostem realnych dochodów gospodarstw domowych, zwłaszcza w wysoko rozwiniętych krajach UE-15, podobny kierunek zmian był również widoczny w UE-10 (na mniejszą skalę aczkolwiek bardziej dynamiczny), można było zaobserwować przeciętnie osiągnięcie na tyle wysokiego stopnia zaspokojenia potrzeb żywnościowych, że gros z

wydatków ponoszonych przez konsumentów była przeznaczana na dobra i usługi nieżywnościowe. Jeszcze na początku lat 90. przeciętne gospodarstwo w Polsce przeznaczało na żywność około 50% swoich wydatków, w

Z danych statystycznych [Consumers... 2005] wynika, że roczne wydatki gospodarstw domowych na zakup dóbr i usług konsumpcyjnych są zróżnicowane w poszczególnych krajach Wspólnoty. W 1999 roku w UE-15 przeznaczano na ten cel przeciętnie kwotę 25,1 tys. euro. Jednak rozpiętość w tychże wydatkach między Luksemburgiem (44,2 tys. euro) a Portugalią 13,4 tys. euro wynosiła 30,7 tys. euro, podczas gdy 19,7 tys. euro pomiędzy nowoprzyjętymi krajami takimi jak Łotwa 2780 euro i Cypr 22,5 tys. euro. W pozostałych krajach UE-10 średnie wydatki na omawiany cel kształtowały się na poziomie około 18,0 tys. euro na Malcie, w Słowenii 13,6 tys. euro, w Czechach 4838 euro, niewiele mniej w Polsce bo 4479 euro, na Słowacji 3790 euro, na Węgrzech 3697 euro, w Estonii 3320 euro, a na Litwie 3170 euro². Jeśli zaś uwzględnić przeciętne wydatki konsumpcyjne gospodarstwa domowego wyrażone w parytecie siły nabywczej, to okazuje się, że w 1999 r. UE-15 przeznaczała na ten cel 24 772 PPS. Nadal najwięcej wydatkowali Luksemburczycy, ponad 43,2 tys. PPS, a prawie pięciokrotnie mniej Łotysze, podczas gdy Polacy 8,982 tys. PPS. Czternaście spośród obecnych 25 krajów UE osiągnęło poziom wydatków przekraczający 20 tys. PPS lecz nie więcej niż 29,8 tys. PPS, podczas gdy pięć państw nie przekroczyło poziomu 10 tys. PPS rocznie.

Struktura wydatków gospodarstw domowych w poszczególnych krajach jest także zróżnicowana. Jednak zarówno w UE-15 jak i UE-10 wydatki na mieszkanie i koszty stałe związane z jego utrzymaniem stanowią wysoki udział w rozchodach ogółem. Na drugim bądź trzecim miejscu są w zależności od rozpatrywanego kraju wydatki na żywności i napoje bezalkoholowe lub transport (tab. 1 i 2).

Najwięcej procentowo w wydatkach globalnych przeznaczają na **mieszkanie i opłaty za wodę, energię elektryczną, gaz** itp. mieszkańcy Danii, powyżej 27% w 2000 r. do 29,1% w 2003 r., oraz krajów północnej Europy, np. Szwecji i Finlandii odpowiednio 28,6% i 25,4% w 2004 r., a na Malcie tylko około 8,5%. W pozostałych krajach poza Wielką Brytanią, Portugalią, Austrią, Grecją, Hiszpanią, Cyprzem, Litwą, Słowenią oraz Węgrami wydatki te stanowią ponad 20% wydatków ogółem. W Polsce w analizowanym okresie kształtowały się one powyżej 22% w 2000 r. a w 2004 r. wynosiły 24,1%, z roku na rok były coraz wyższe, tak jak w wielu innych krajach. Choć są i takie państwa, w których ów procentowy udział

² Dane z Eurostatu [Consumers... 2005], Household Budget Survey (theme3/hbs).

pozostawał na niezmiennym poziomie w latach 1998-2004, jak np. w Belgii (około 23%), Hiszpanii (14,4%), na Cyprze (około 12,5%), Austrii (około 19%), Portugalii (13,5%), Finlandii (około 25,5%). Dla porównania w Japonii wydatki te stanowiły około 25% w 1998 r., natomiast w USA 16,9% w 1999 r.

Drugą istotną grupą wydatków ponoszonych przez gospodarstwa domowe są te przeznaczane na *żywność i napoje bezalkoholowe*. Stanowiły one w 2004 roku od 9,3% w Irlandii, około 9% w Luksemburgu i Wielkiej Brytanii, 11% w Holandii, około 12,5% w Niemczech, Danii, Szwecji i Finlandii, 13,6% w Belgii, ok. 14% we Francji, ok. 15% Włoszech i Grecji, 16% na Cyprze i Hiszpanii, 17% w Portugalii, około 19% w Polsce oraz na Słowacji, ponad 20% w Estonii, a 28% w 2003 r. na Litwie. Choć należy podkreślić, że w krajach UE-10 wydatki na tę grupę produktów były w wyrażeniu względnym i bezwzględnym zdecydowanie wyższe niż w UE-15. Analizując w latach 1993-2004 zmianę procentowego udziału tychże wydatków zauważymy ich spadek we wszystkich krajach UE-25, natomiast wzrost na mieszkanie i łączność w większości z rozpatrywanych krajów.

U siedmiu z piętnastu „starych” członków UE żywność i napoje alkoholowe stanowiły drugą pod względem udziału w wydatkach rodzinnych grupę produktów poza Niemcami, Francją, Irlandią, Luksemburgiem, Holandią, Austrią, Finlandią, Szwecją i Wielką Brytanią, w których większe znacznie miały wydatki na transport.

Podczas gdy połowa z „nowo” przyjętych do Wspólnoty krajów procentowo przewyższała te przeznaczane na utrzymanie mieszkania aniżeli na żywność, jak na przykład w Polsce, Czechach, Estonii, Słowacji i Słowenii.

Wraz z zaspokojeniem podstawowych potrzeb, a do takich dóbr zalicza się żywność, gospodarstwa domowe potrzebują i zaspokajają potrzeby wyższego rzędu związane ze spędzaniem wolnego czasu - czyli przeznaczają coraz więcej tak procentowo jak i wartościowo na hotele i restauracje, rekreację i kulturę itp.

Choć stopniowo z roku na rok także w krajach UE-10 zachodzi podobny, co w wyżej rozwiniętych gospodarczo krajach Unii w latach wcześniejszych, proces zmniejszenia znaczenia udziału żywności w wydatkach ogółem, na rzecz wydatków mieszkaniowych, ale także tych związanych z transportem i łącznością wynika, zwłaszcza tych ostatnich z konieczności realizacji codziennych obowiązków w coraz to krótszym czasie i na coraz to większe odległości, żyjemy przecież w dobie społeczeństwa informacyjno-mobilnego.

Tabela 1. Struktura wydatków gospodarstw domowych w krajach UE w latach 1993-2004 (wydatki ogółem=100%)

Table 1. Structure of household expenditure in the EU countries, years 1993 through 2004, %

Kraj/lata	Żywność i napoje bezalkoholowe				Napoje alkoholowe, wyroby tytoniowe, narkotyki				Odzież i obuwie				Utrzymanie mieszkania, woda energia elektryczna, gaz i in.			
	1993	1998	2003	2004	1993	1998	2003	2004	1993	1998	2003	2004	1993	1998	2003	2004
EU -25	:	13.6	13.1	12.7	:	3.8	3.8	3.6	:	6.7	6.1	6.0	:	21.2	21.5	21.3
EU - 15	14.8	13.2	12.8	12.4	3.7	3.6	3.6	3.5	7.3	6.8	6.2	6.0	20.7	21.2	21.4	21.2
Czechy	:	18.8	17.0	17.2	:	9.0	8.8	8.5	:	5.4	5.1	5.0	:	20.2	22.9	21.8
Estonia	36.8	25.9	20.6	20.6	10.1	7.6	9.1	9.8	5.8	5.8	6.1	5.9	17.3	25.2	22.2	21.9
Cypr	:	16.5	16.3	16.4	:	4.9	5.7	5.8	:	7.4	6.9	6.4	:	12.6	12.7	12.2
Łotwa	47.0	28.3	22.2	:	10.1	7.1	7.4	:	6.2	8.7	7.8	:	10.4	20.4	21.0	:
Litwa	48.8	33.4	28.0	:	3.1	8.1	7.4	:	7.1	6.1	5.9	:	8.7	14.5	15.2	:
Węgry	:	21.8	18.5	17.7	:	8.5	8.5	8.1	:	4.9	4.3	4.0	:	19.6	18.2	19.4
Malta	:	16.8	17.5	17.1	:	3.3	3.3	3.5	:	6.4	6.0	6.1	:	5.5a	8.6	8.5
Polska	:	23.0	19.4	19.3	:	7.8	6.6	6.5	:	5.3	4.4	4.5	:	22.1	24.8	24.1
Słowenia	21.2	18.2	17.1	15.8	4.8	4.9	4.8	4.4	7.4	6.2	6.1	6.2	17.4	19.6	19.7	19.3
Słowacja	24.4	26.7	21.2	19.7	7.6	6.6	5.6	5.4	7.3	6.6	3.7	3.4	19.8	19.3	26.5	27.5
Kraj/lata	Wyposażenie mieszkania				Zdrowie				Transport				Łączność			
	1993	1998	2003	2004	1993	1998	2003	2004	1993	1998	2003	2004	1993	1998	2003	2004
EU -25	:	6.9	6.6	6.5	:	3.2	3.5	3.5	:	13.7	13.4	13.5	:	2.2	2.8	2.8
EU - 15	7.3	7.0	6.6	6.6	3.2	3.2	3.4	3.5	13.3	13.8	13.5	13.6	1.9	2.2	2.7	2.8
Czechy	:	6.0	5.4	5.2	:	1.7	1.6	1.6	:	10.9	10.2	10.7	:	2.0	3.4	3.5
Estonia	4.2	4.5	5.2	5.0	1.3	1.3	2.5	2.6	7.1	10.0	11.4	11.7	1.1	2.0	2.9	3.0
Cypr	:	6.8	6.6	7.0	:	3.5	3.7	3.9	:	14.4	14.1	14.5	:	1.9	2.4	2.4
Łotwa	2.9	2.6	3.4	:	3.7	3.7	4.4	:	6.2	10.5	9.7	:	1.5	1.7	4.1	:
Litwa	3.8	4.4	5.1	:	1.7	3.5	3.9	:	6.6	12.9	15.0	:	0.7	1.9	3.1	:
Węgry	:	6.9	6.9	7.4	:	3.0	3.8	3.7	:	13.1	15.7	15.6	:	3.4	4.8	4.6
Malta	:	8.0	9.1	9.1	:	2.5	2.6	2.6	:	14.0	13.1	13.3	:	4.9	5.1	5.1
Polska	:	4.8	4.5	4.4	:	3.9	4.7	4.9	:	9.3	10.5	10.2	:	2.2	3.2	3.2
Słowenia	6.0	5.6	5.9	6.0	1.9	2.7	3.4	3.2	17.0	16.4	14.9	15.0	1.1	2.0	2.8	3.1
Słowacja	5.3	5.3	4.6	4.9	2.0	1.8	2.3	2.7	7.9	8.5	9.3	9.2	1.7	2.5	3.9	3.9
Kraj/lata	Rekreacja i kultura				Edukacja				Restauracje i hotele				Inne wydatki			
	1993	1998	2003	2004	1993	1998	2003	2004	1993	1998	2003	2004	1993	1998	2003	2004
EU -25	:	9.5	9.4	9.7	:	1.0	1.0	1.0	:	8.6	9.0	9.7	:	9.4	9.9	10.7
EU - 15	9.2	9.5	9.4	9.7	0.9	1.0	1.0	1.0	8.8	8.8	9.2	9.7	9.0	9.5	10.0	10.8
Czechy	:	11.6	11.4	11.8	:	0.4	0.4	0.6	:	7.8	6.6	11.8	:	6.3	7.1	7.3
Estonia	3.4	6.8	6.8	6.6	0.7	1.1	1.3	1.0	6.0	4.5	5.5	5.6	6.2	5.3	6.5	6.4
Cypr	:	7.6	8.0	8.2	:	2.5	2.9	2.9	:	13.8	12.6	8.2	:	8.1	8.0	8.3
Łotwa	2.8	4.4	7.1	:	0.3	1.3	2.7	:	5.5	3.8	7.1	:	3.4	5.2	5.1	:
Litwa	1.8	5.5	7.1	:	0.1	0.5	0.7	:	2.6	3.4	3.3	:	15.0	4.8	:	:
Węgry	:	7.5	7.9	7.9	:	1.2	1.3	1.3	:	7.5	7.8	7.9	:	5.3	5.3	5.2
Malta	:	10.6	10.6	11.0	:	1.1	1.2	1.2	:	10.5	10.6	11.0	:	8.9	8.2	8.2
Polska	:	8.7	7.2	7.3	:	1.2	1.7	1.8	:	3.2	2.9	7.3	:	8.5	10.0	11.2
Słowenia	8.8	9.3	9.5	9.9	1.3	0.9	1.0	1.0	7.5	7.2	6.9	9.9	5.6	7.1	7.8	9.1
Słowacja	8.6	8.0	8.3	8.2	0.6	0.6	0.9	1.0	8.3	7.5	7.5	7.2	6.5	6.6	6.2	6.5

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Eurostatu [2005]

Zatem to właśnie te pozycje są kategorią wydatków rosnącą tak dynamicznie. Na **transport** najwięcej procentowo przeznacza się w budżetach domowych w Luksemburgu 18,5% w 2004 r. a najmniej w Grecji 8,5%. Na podobnym, choć nieco niższym o około 1-2pkt,% poziomie co w pozostałych krajach UE-15 oscylują te wydatki również w krajach UE-10, przy czym najwyższe są na Węgrzech, Słowenii i na Litwie około 15% a najniższe około 10% na Słowacji, w Czechach i w Polsce.

Kolejną ważną grupą są wydatki na **kulturę i rekreację**. Są one zróżnicowane w zależności od kraju. Średnio w UE-25 przeznacza się na nie około 9,7% w 2004 r., najmniej w Grecji, Portugalii i Irlandii około 6-7% za to najwięcej, bo w granicach 11-12% w Szwecji i Wielkiej Brytanii, w Austrii, Finlandii i w Czechach. W pozostałych krajach tak UE-10 jak i UE-15 skala wynosi od około 7% do 10%.

Wyposażenie mieszkania i prowadzenie gospodarstwa domowego zamiennie z wydatkami na **odzież i obuwie** stanowi piątą lub szóstą w hierarchii ważności wydatków grupę dóbr. Zajmują one w budżetach od około 4,5% w Polsce w 2004 r. do ponad 9% na Malcie, ale w większości krajów UE-10 nie przekraczają zarówno te pierwsze z wymienionych jak i te drugie 7,5% jak odpowiednio na Węgrzech czy na Cyprze. W przypadku państw UE-15 skala jest wyższa o około 2 pkt.%.

Co ciekawe w kilku krajach „starej” Wspólnoty więcej procentowo w wydatkach rodzinnych przeznacza się na napoje alkoholowe i wyroby tytoniowe niż na zdrowie, tak jak w przypadku Luksemburga, Danii, Grecji, Irlandii, Finlandii, Szwecji i Wielkiej Brytanii. Podobną sytuację można było zaobserwować we wszystkich krajach UE-10.

Wraz ze wzrostem realnych dochodów konsumentów począwszy od połowy lat 90. zmniejsza się w wydatkach gospodarstw domowych w Polsce udział wydatków na tłuszcze zwierzęce, produkty zbożowe, czy ziemniaki, natomiast wzrasta udział wydatków na warzywa, owoce i ich przetwory, nabiał pod postacią napoi mlecznych oraz szlachetniejsze odmiany wędlin i mięsa. W strukturze wydatków na żywność dominuje mięso i jego przetwory stanowiąc około 30%, kolejną pozycją jest pieczywo i produkty zbożowe obejmującą około 17% wydatków, mleko, sery i jaja to wydatek rzędu około 15-16%, a warzywa ok. 11%, natomiast cukier, dżem, miód, czekolada i in. wyroby cukiernicze stanowią podobnie jak owoce oraz oleje i pozostałe tłuszcze około 6%, zaś ryby ok. 3%.

Jeśli wydatki gospodarstw domowych na żywność ogółem (bez napoi alkoholowych i wyrobów tytoniowych) przyjmiemy za 100%, to zdecydowanie najwięcej przeznacza się na produkty mięsne, kolejną pozycję zajmuje pieczywo i produkty zbożowe (poza Grecją i Finlandią mleko, sery i jaja), trzecią jest nabiał-mleko, sery i jaja, następną w zależności od kraju warzywa, ale również ryby i owoce morza w Grecji, owoce we Włoszech, czy cukier i wyroby cukiernicze w Danii (tab. 3).

Tabela 2. Struktura wydatków gospodarstw domowych UE-15 w latach 1993-2004 (wydatki ogółem=100%)
Table 2. Structure of household expenditure in the EU-15 countries, years 1993 through 2004, %

Kraj/lata	Żywność i napoje bezalkoholowe				Napoje alkoholowe, wyroby tytoniowe, narkotyki				Odzież i obuwie				Utrzymanie mieszkania, woda energia elektryczna, gaz i in.			
	1993	1998	2003	2004	1993	1998	2003	2004	1993	1998	2003	2004	1993	1998	2003	2004
Belgia	.	13.7	13.7	13.6	.	3.9	3.9	3.9	.	5.9	5.4	5.3	.	23.3	23.1	22.9
Dania	14.0	13.1	12.5	11.4	5.5	4.6	4.5	4.1	5.2	5.1	5.1	5.0	28.8	27.3	27.8	27.3
Niemcy	13.1	12.1	12.2	11.7	4.0	3.9	4.1	3.6	7.7	6.6	5.9	5.4	22.1	23.3	23.8	23.8
Grecja	18.4	16.8	15.4	15.0	4.2	4.5	4.7	4.6	10.7	11.0	10.2	10.1	18.1	17.4	15.7	15.4
Hiszpania	.	15.9	16.0	.	.	3.1	3.2	.	.	6.6	5.9	.	.	14.6	14.4	.
Francja	15.4	14.7	14.4	14.1	3.3	3.5	3.3	3.2	6.1	5.2	4.5	5.0	23.6	23.5	23.5	23.8
Irlandia	17.5	10.3	7.0	9.3	6.2	6.4	6.3	5.6	6.9	7.3	5.6	4.8	15.7	17.9	20.6	20.7
Włochy	18.1	15.3	15.1	14.8	2.7	2.5	2.4	2.4	9.8	9.7	9.0	8.9	18.8	19.4	20.3	20.5
Luksemburg	11.3	10.8	9.8	9.7	9.3	9.6	11.2	11.7	6.2	5.5	4.5	3.9	20.6	20.7	21.5	21.0
Holandia	13.6	12.0	11.2	11.0	3.6	3.2	3.2	3.1	7.2	6.4	5.6	5.4	20.0	21.0	21.4	21.6
Austria	13.7	11.9	10.9	10.8	2.9	2.9	3.0	3.1	8.7	7.4	.	6.7	16.7	19.2	19.1	19.5
Portugalia	21.5	19.0	18.6	17.0	4.3	4.1	4.0	3.8	8.5	7.9	7.9	7.9	10.2	13.1	13.6	13.5
Finlandia	17.3	13.2	12.8	12.5	6.7	5.8	5.8	5.2	4.6	5.1	4.7	4.8	24.8	25.4	25.7	25.4
Szwecja	14.6	12.8	12.4	12.3	4.8	4.0	3.9	3.7	5.7	5.2	5.6	5.2	32.3	31.0	28.9	28.6
W. Brytania	11.8	10.3	9.1	8.9	4.4	4.2	4.0	3.9	6.2	6.0	6.1	6.0	18.4	18.0	18.4	18.7
Kraj/lata	Wyposażenie mieszkania				Zdrowie				Transport				Łączność			
	1993	1998	2003	2004	1993	1998	2003	2004	1993	1998	2003	2004	1993	1998	2003	2004
Belgia	.	5.6	5.4	5.4	.	3.9	4.5	4.4	.	13.9	14.3	14.6	.	1.8	2.2	2.3
Dania	5.6	5.8	5.8	5.9	2.6	2.5	2.6	2.6	11.2	13.6	11.6	12.5	1.9	1.8	2.2	2.3
Niemcy	8.1	8.1	7.2	7.1	3.6	4.1	4.4	4.7	13.5	13.8	13.5	13.8	2.0	2.3	2.9	2.9
Grecja	6.5	6.3	6.3	6.2	4.9	5.4	5.8	6.0	11.1	8.7	8.1	8.5	1.0	1.8	2.6	2.4
Hiszpania	.	6.1	5.8	5.8	.	3.2	3.5	3.5	.	12.7	12.2	12.2	.	2.1	2.5	2.5
Francja	6.5	6.3	5.9	5.9	3.6	3.6	3.7	3.4	14.2	14.6	14.7	14.6	1.8	1.9	2.4	2.7
Irlandia	6.9	7.4	7.2	7.1	3.1	2.7	3.5	3.5	10.6	11.6	10.6	10.6	1.7	1.9	3.2	3.4
Włochy	9.4	8.5	7.8	7.8	2.8	3.3	3.3	3.2	12.5	13.9	13.4	13.5	1.9	2.3	2.8	2.8
Luksemburg	8.6	8.4	8.4	8.0	1.4	1.7	1.4	1.4	16.1	15.8	17.2	18.5	1.1	1.9	1.7	1.6
Holandia	7.7	7.4	6.8	6.4	3.9	4.4	5.1	5.3	12.2	12.0	11.3	11.4	1.8	2.9	4.1	4.7
Austria	9.3	8.7	7.7	7.5	3.0	3.3	3.3	3.2	11.8	12.2	12.4	12.8	1.8	2.3	2.5	2.5
Portugalia	6.9	7.4	7.3	7.1	7.3	4.6	4.9	4.9	15.7	17.3	13.7	.	2.1	2.4	2.8	2.8
Finlandia	4.3	4.9	5.0	5.3	3.6	3.6	4.1	4.1	12.0	13.6	13.0	12.7	1.5	2.7	3.2	3.3
Szwecja	4.7	4.6	5.0	5.0	2.1	2.4	2.7	2.7	12.1	13.3	13.1	12.9	2.1	3.0	3.2	3.2
W. Brytania	5.9	5.8	6.3	6.4	1.5	1.5	1.8	1.8	14.1	15.0	14.4	14.2	2.0	2.1	2.3	2.3
Kraj/lata	Rekreacja i kultura				Edukacja				Restauracje i hotele				Inne wydatki			
	1993	1998	2003	2004	1993	1998	2003	2004	1993	1998	2003	2004	1993	1998	2003	2004
Belgia	.	9.9	9.1	9.2	.	0.5	0.6	0.6	.	5.3	5.3	5.2	.	11.8	11.9	12.5
Dania	10.4	10.6	10.2	10.6	0.7	0.8	0.8	0.8	5.9	5.3	4.9	4.5	8.3	9.5	10.2	12.8
Niemcy	9.6	9.4	9.1	9.4	0.7	0.7	0.7	0.7	5.7	5.5	5.3	5.2	9.2	9.6	10.1	11.8
Grecja	4.3	5.2	5.8	6.0	1.8	1.7	1.7	1.6	14.1	16.2	17.7	18.4	4.9	5.0	5.8	5.9
Hiszpania	.	8.6	8.4	8.4	.	1.8	1.6	1.6	.	18.7	19.5	19.5	.	6.7	7.0	7.0
Francja	8.5	8.7	9.0	9.3	0.6	0.7	0.6	0.7	7.5	7.4	7.6	.	8.8	8.1	9.5	11.0
Irlandia	8.3	7.3	6.6	7.3	1.0	0.9	1.1	1.3	14.5	15.3	14.5	14.2	8.2	8.1	9.5	12.3
Włochy	7.5	7.4	7.3	7.2	1.0	1.0	1.0	0.9	8.6	8.8	9.7	9.7	7.6	7.9	8.6	9.0
Luksemburg	8.2	8.1	8.3	8.1	0.2	0.3	0.4	0.3	9.3	8.3	7.3	6.8	7.7	9.0	7.0	9.0
Holandia	11.1	11.2	10.7	10.3	0.8	0.6	0.6	0.6	5.9	5.8	5.6	5.2	12.3	13.7	14.4	15.1
Austria	11.2	11.6	11.6	11.9	0.4	0.5	0.7	0.6	11.4	10.9	11.8	12.3	9.0	8.8	9.3	9.4
Portugalia	5.4	6.6	6.2	6.6	1.4	1.2	1.2	1.2	9.4	9.8	9.8	10.8	7.2	9.1	10.0	10.7
Finlandia	10.4	11.2	11.1	11.2	0.5	0.6	0.4	0.5	7.0	7.0	6.5	6.4	7.2	7.0	7.5	8.7
Szwecja	10.6	11.4	11.9	11.9	0.1	0.2	0.1	0.3	4.4	4.9	5.0	5.0	6.5	7.3	8.0	9.1
W. Brytania	10.6	12.2	12.6	12.7	1.3	1.5	1.4	1.4	11.5	11.5	11.4	11.4	12.2	11.8	11.5	11.4

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Eurostatu [2005]

Tabela 3. Struktura wydatków gospodarstw domowych w wybranych krajach Unii Europejskiej w 1999 roku, %
Table 3. Structure of household expenditure in selected EU-15 countries, in 1999, %

Rodzaj produktu	Austria	Belgia	Dania	Francja *	Finlandia	Grecja	Hiszpania	Irlandia	Luksemburg	Holandia	Portugalia *	Włochy	Wielka Brytania
Mięso	2,9	3,6	2,8	4,5	2,7	4	5,1	3,8	2,7	2,2	6,2	4,7	2,4
Pieczywo i produkty zbożowe	2,2	2,4	2,2	2,8	2,4	2,0	2,8	2,4	1,6	1,8	3,2	3,3	2,0
Mleko, sery, jaja	1,8	1,6	1,9	2,2	2,5	2,5	2,5	2,0	1,3	1,6	2,5	2,8	1,3
Warzywa	1,0	1,2	1,3	1,8	1,3	1,9	1,4	1,7	0,9	1,3	2	1,7	1,5
Owoce	1,0	0,8	0,7	1,1	1,0	1,4	1,4	0,7	0,8	0,8	1,6	1,8	0,7
Cukier, dżem, czekolada, wyroby cukiernicze	1,0	0,9	1,5	0,8	1,1	1,0	0,6	1,3	0,6	0,7	0,5	0,7	0,7
Tłuszcze roślinne i zwierzęce	0,5	0,3	0,4	0,4	0,4	1,5	0,7	0,4	0,3	0,3	1,2	0,9	0,2
Ryby i owoce morza	0,3	0,8	0,6	1,0	0,5	1,3	2,4	0,4	0,5	0,3	3,2	1,6	0,4
Pozostałe produkty	1,3	0,4	0,3	0,6	1,1	0,1	0,2	0,8	0,3	0,6	0,1	0,2	0,4
Wyroby tytoniowe	1,5	0,8	1,9	1,1	1,1	2,9	1,9	2	0,8	0,8	1,5	1,0	1,5
Napoje bezalkoholowe	1,3	1,3	1,5	1,0	1,3	0,9	1,0	1,6	1,0	1,0	0,7	1,6	0,9
Kawa, herbata, kakao	0,5	0,3	0,6	0,3	0,5	0,3	0,4	0,3	0,3	0,4	0,3	0,6	0,3
Wody mineralne, napoje, soki	0,9	1,0	0,9	0,7	0,7	0,6	0,6	1,3	0,7	0,7	0,4	1,0	0,6
Napoje alkoholowe, wyroby tytoniowe	1,0	1,5	2,3	1,6	1,8	0,6	0,8	5,2	1,2	1,3	1,4	0,9	1,4
Wyroby spirytusowe	0,1	0,2	0,4	0,5	0,5	0,2	0,1	0,8	0,2	0,3	0,2	-	0,3
Wino	0,5	0,9	1,0	1,1	0,5	0,2	0,4	0,7	0,8	0,6	1,0	0,6	0,7
Piwo	0,5	0,4	0,8	-	0,8	0,2	0,2	3,7	0,2	0,4	0,2	0,2	0,4

* 1994

Źródło: [Consumers... 2005].

PODSUMOWANIE

Zmiany w wydatkach konsumpcyjnych gospodarstw domowych krajów należących do UE-15 i UE-10 wykazują pewne podobieństwa w latach 1993-2004. Na podstawie przeprowadzonej analizy można zaobserwować podobny kierunek zmian w przypadku:

- spadku udziału wydatków na żywność i napoje bezalkoholowe w wydatkach ogółem gospodarstw domowych, przy czym wśród krajów UE-15 zmiany te są nieznaczne, natomiast w nowoprzyjętych krajach Wspólnoty bardziej dynamiczne;
- w latach 1998-2003 w krajach UE-10 jak i UE-15 wzrósł procentowy udział kosztów stałych związanych z utrzymaniem mieszkania (opłaty za czynsz, energię elektryczną, gaz, wodę, kanalizację, opał i in.) w strukturze wydatków konsumpcyjnych gospodarstw domowych poza Węgrami i Estonią oraz poza Grecją i Szwecją. W przypadku kilku krajów wydatki te stanowią stabilny poziom,
- spadek udziału wydatków na odzież i obuwie we wszystkich krajach UE-25;
- w większości krajów UE-25 wzrasta udział wydatków na ochronę zdrowia, łączność oraz transport, choć w przypadku kilku jest raczej stabilny,

- w przypadku wydatków na rekreację i kulturę, restauracje i hotele nie można wskazać jednokierunkowych zmian.

Literatura

Gardner G., Assadourian E., Sarin R. (2004): Obecny stan konsumpcji. [W:] State of The World 2004. The Worldwatch Institute. Earth Conservation.
 Consumers in Europe. Facts and Figures. (2005). Eurostat.
 Mały Rocznik Statystyczny Polski. GUS, Warszawa, lata 1990-2005.
 The Agricultural Situation in the Community – Report. (2000). [Lata 1990-2000], National Accounts ESA. Detailed tables by branch 1970-1997. Eurostat.

Abstract. This study evaluated the changes in household spending in Poland compared with other European Union countries in the period 1993-2004. The article presents the changes in the level and structure of expenditures by household and by country.

Key words: households, expenditures, European Union countries

Marzena Długokęcka¹

Nina Drejerska²

Katedra Polityki Agrarnej i Marketingu
SGGW

SZKOLENIE PRACOWNIKÓW JAKO NARZĘDZIE WSPOMAGANIA ROZWOJU OBSZARÓW WIEJSKICH

EMPLOYEE TRAINING AS A SUPPORT INSTRUMENT OF RURAL DEVELOPMENT

Synopsis. W ramach projektu RURALpro przeprowadzono badania potrzeb kształcenia dorosłych w problematyce rozwoju zrównoważonego w 5 krajach Unii Europejskiej. Wyniki pokazują, że szkolenia powinny być bardzo specjalistyczne, a szkolenia wieloaspektowe być przeznaczone dla pracujących w tej dziedzinie albo dla specjalistów w wąskiej dziedzinie.

Słowa kluczowe: szkolenie zawodowe, rozwój zrównoważony, projekt RURALpro

Wstęp

Życie zawodowe wymaga obecnie ustawicznego uczenia się i rozwoju, który musi być wspierany przez odpowiednie poradnictwo zawodowe. Biała Księga Komisji Europejskiej „Na drodze do społeczeństwa kognitywnego” eksponuje trzy główne cele przemian gospodarczo-społecznych w Europie, do których należą: globalizacja gospodarki, cywilizacja naukowo-techniczna oraz przekształcenie w społeczeństwo informacyjne [Trzeciak 2006, s. 6].

Rozwój społeczeństwa informacyjnego ma wpływ na kształtowanie się form i warunków pracy. Do najistotniejszych elementów należy coraz łatwiejszy dostęp do wiedzy i informacji. Społeczeństwo informacyjne będzie na tyle konkurencyjne, na ile jego gospodarka będzie oparta na wiedzy a kluczem do wiedzy jest edukacja [Kandefer 2005].

Celem opracowania jest zaprezentowanie oczekiwań pracowników instytucji związanych ze wspieraniem rozwoju obszarów wiejskich wobec szkoleń prowadzonych w tym zakresie, w szczególności wobec propozycji szkolenia przygotowanego przez międzynarodowy zespół projektu RURALpro. Zadaniem RURALpro jest przedstawienie uczestnikom całościowego poglądu na szanse i wyzwania zrównoważonego rozwoju obszarów wiejskich w Europie, wychodząc poza pojedyncze (akademickie) podejścia a przy wykorzystaniu wielodyscyplinarnego dialogu oraz zaprezentowania innowacyjnych i inspirujących metod nauczania zagadnień związanych z rozwojem obszarów wiejskich. Kurs

¹ Dr inż., ul. Nowowarszawska 166, 02-787 Warszawa, email: marzena_długokecka@wp.pl

² Mgr, doktorant.

wpisuje się w rozwijaną obecnie bardzo dynamicznie koncepcję „life-long learning”, czyli kształcenia w ciągu całego życia.

Rola kompetencji w podnoszeniu kwalifikacji zawodowych

Zmiany, które następują w wyniku rozwijającego się rynku, w tym zmiany w technice i technologii, otoczeniu konkurencyjnym powodują iż rozwój kadr staje się nieodzowny by na tym rynku się dalej utrzymać.

Sukces w rozwoju pracownika to jednocześnie spełnienie oczekiwań pracownika i pracodawcy w przygotowaniu tego pierwszego do odgrywania określonej roli w przedsiębiorstwie, a pracodawcy do powierzenia mu tej roli [Kryński 2001, s. 101].

Kapitał ludzki to przede wszystkim kompetencje menedżerów i pracowników. Ich wiedza, umiejętności, motywacje, zachowania i postawy wobec pracy coraz częściej decydować będą o tym, czy przedsiębiorstwo jest konkurencyjne, czy takim nie jest [Kryński 2001].

Kreowaniu kompetencji sprzyjają takie czynniki jak wiedza, umiejętności i osobowość, które powodują, że doświadczenie zawodowe pracownika staje się przydatne organizacji. Te doświadczenia wynikają przede wszystkim z przeżywania pewnych sytuacji w pracy i życiu, wśród których kluczową rolę odgrywają [Rozwój... 2002, s. 49]:

- zmiany pełnionych funkcji, zmiany stanowisk;
- zajmowanie stanowiska o znacznej odpowiedzialności;
- trudności i niepowodzenia, a zwłaszcza trudne kontakty z podwładnymi i ze współpracownikami, niepowodzenia w życiu zawodowym czy problemy osobiste.

Kompetencje mają charakter utylitarny i wiążą się z biegłością rozwiązywania problemów, z jednej strony umożliwiają rozwój jednostki, z drugiej jednak wymagają ciągłego rozwijania. Możemy tu wyszczególnić etapy [Rozwój... 2002, s. 50]:

- w drodze kształcenia zawodowego, jeszcze przed rozpoczęciem życia zawodowego,
- w trakcie życia zawodowego poprzez szkolenie i doskonalenie,
- poprzez rozwój kariery.

Zaplanowany cel rozwoju pracowników osiągnąć można wykorzystując szeroki wybór metod i technik szkolenia. Coraz większą uwagę przywiązuje się do metod aktywizujących. Tabela 1 ukazuje techniki szkolenia na stanowisku pracy i poza nim.

Tabela 1. Rozwijanie kompetencji
Table 1 Competence development

Techniki szkolenia lub doskonalenia zawodowego	
Techniki szkolenia na stanowisku pracy on the job training techniques	Techniki szkolenia poza stanowiskiem pracy off the job training techniques
- rotacja na stanowiskach pracy - powierzanie zadań zleconych - udział w pracach projektowych - wzorowanie się - instruktaż na stanowisku - patronat	- wykład - analiza przypadków - konferencja - seminarium - zaproponowany instruktaż - kursy na świeżym powietrzu - trening wrażliwości - techniki treningu potencjału kierowniczego (trening kierowniczy)

Źródło: [Rozwój... 2002, s. 59]

Polityka szkoleniowa musi decydować, w jaki sposób korzystać z wiedzy ukrytej, jak czynić z niej jawne i dostępne źródło informacji. Zarządzanie wiedzą ukrytą to w istocie zarządzanie konkretnymi kompetencjami i zdolnościami pracowników [Kossowska i Sołtysińska 2002, s. 23].

Potrzeby edukacyjne pracowników instytucji związanych z rozwojem obszarów wiejskich

Ważną rolę w kształceniu i doskonaleniu zawodowym stanowi zwiększenie mobilności zawodowej i zdolności do uzyskiwania i utrzymania zatrudnienia na lokalnym, krajowym i europejskim rynku pracy.

Zmiany zachodzące na współczesnym rynku pracy pociągają za sobą zmiany w pożądanym profilu kwalifikacyjnym kadr. Zjawisko to jest spowodowane nie tylko metamorfozą natury samej pracy i sposobu jej organizacji, lecz także powstawaniem nowych zawodów. Klasyfikacje kwalifikacji kluczowych przyjmują coraz częściej charakter list kluczowych kompetencji. W obliczu tych trendów kształtowanie postaw przedsiębiorczych kadr w uaktualnianiu i pozyskiwaniu nowych kompetencji wydaje się być działaniem o podstawowym znaczeniu dla ich zdolności adaptacyjnych na rynku pracy [Kwitkiewicz 2004, s. 155].

Programy nauczania o strukturze modułowej pozwalają na szybkie aktualizowanie treści kształcenia zawodowego stosownie do rozwijającej się techniki i nowej technologii. Wdrażanie kształcenia modułowego zwiększa efektywność procesu kształcenia zawodowego [Głąbicka 2005, s. 219].

Jednym z kursów kształcenia zawodowego i podnoszenia kwalifikacji dostępnym dla obywateli Unii Europejskiej w ramach programu Socrates-Gruntvig jest kurs RURALpro („Europejski kurs szkoleniowy dla przyszłych profesjonalnych nauczycieli regionalnego i

zrównoważonego rozwoju”). Jest to sześciodniowe praktyczne szkolenie dla nauczycieli i doradców pracujących w różnych instytucjach związanych z rozwojem obszarów wiejskich takich jak: rolnictwo, leśnictwo, studia społeczne, przedsiębiorczość, turystyka, zarządzanie środowiskowe itp.

Prace nad koncepcją i realizacją kursu są prowadzone od listopada 2004 w ramach wspólnej inicjatywy sześciu instytucji edukacyjnych z Austrii, Węgier, Holandii, Polski i Finlandii. Ich reprezentanci (około 25 osób) tworzą międzynarodowy zespół odpowiedzialny za przygotowanie i realizację szkolenia.

Kurs testowy miał miejsce w Schlierbach, w Austrii, w październiku 2005, a dwa kursy pilotażowe odbyły się w Biezenmortel w Holandii (8-13 maja 2006) i w Krakowie (12-17 maja 2006). Wymienione kursy pilotażowe, jak również dwa następne w Finlandii i na Węgrzech, które odbędą się wiosną 2007 są otwarte dla aplikantów Grundtvig 3.

W celu przygotowania kursu, który w jak największym stopniu spełniłby potrzeby i oczekiwania grupy docelowej, przeprowadzona została ankieta wśród potencjalnych odbiorców szkolenia, aby zdiagnozować ich oczekiwania odnośnie takiego „produktu edukacyjnego”. Informacje zebrane w badaniu pilotażowym oraz pomysły i koncepcje powstałe na poziomie narodowym zostały podsumowane, a na ich podstawie powstały plany badań przeprowadzonych w każdym kraju.

Ze względu na znaczne różnice w strukturze instytucji zajmujących się kształceniem w zakresie rozwoju obszarów wiejskich w poszczególnych krajach (zakres działalności i status jednostek kształcenia dorosłych, typy instytucji kształcących dorosłych) badanie zostało przeprowadzone odrębnie w każdym z państw uczestniczących w projekcie. Różnice polegały na zastosowaniu różnych metod badawczych, zaproponowanych przez poszczególne instytucje realizujące projekt. Generalnie jednak starano się uzyskać informacje na temat potrzeb edukacyjnych osób zaangażowanych w kształcenie dorosłych w zakresie rozwoju obszarów wiejskich, jak również opinie na temat krótko przedstawionego kursu RURALpro. Zebranie wszystkich rezultatów badania zostało zakończone w listopadzie 2005 roku i opracowane w postaci raportu [Report... 2004]..

Metoda i rezultaty badania w Austrii i Holandii

Austriacka ankieta grupy docelowej polegała na ustrukturalizowanych wywiadach przeprowadzonych telefonicznie w maju 2005 przez Kim Meyer-Cech (reprezentantkę projektu z ramienia University of Natural Resources and Applied Life Science z Wiednia). Z listy instytucji zaangażowanych w kształcenie dorosłych w zakresie zrównoważonego

rozwoju obszarów wybrano w sposób celowy pięć takich, które związane są z różnymi sektorami gospodarki ale jednocześnie swoją działalnością obejmują rolnictwo oraz planowanie przestrzenne. W trakcie badania wyszczególniono następujące obszary zainteresowań analizowanych instytucji:

- produkcja rolnicza z coraz większym zainteresowaniem kwestiami ogólnorozwojowymi;
- edukacja dorosłych w obszarze dziedzictwa kulturowego, jak również kultury współczesnej;
- wymiar duchowy kształcenia, również w powiązaniu ze zrównoważonym rozwojem obszarów wiejskich;
- zrównoważony rozwój obszarów wiejskich.

Analizowane instytucje organizują kursy nie trwające na ogół dłużej niż 3 dni, w bardzo niewielu przypadkach tygodni. Jedna z nich przygotowała szkolenie w systemie modułowym ale większość uczestników rezygnowała z niego po ukończeniu kolejnych etapów.

Badane instytucje z reguły zatrudniają kilku pracowników ale dominującą jest dla nich kadra wolontariuszy, którzy mają bardzo konkretne potrzeby edukacyjne, takie jak: rozwój osobisty, techniki moderacji, dydaktyka, przywództwo, administracja. W związku z tym, ich nastawienie do tak kompleksowego podejścia i metodologii jaką zaproponowano w ramach projektu RURALpro było bardzo różne. Niektórzy z badanych podkreślali, że podejście holistyczne jest zaletą, inni natomiast, że kadra szkoleniowa potrzebuje bardziej wyspecjalizowanych programów. Wskazywano również na fakt, że tego typu podejście mogłoby być dobrym startem dla dopiero zaczynających pracę nauczycieli i trenerów, jako wstęp do bardziej specjalistycznych zagadnień.

Holenderskie badanie grupy docelowej składało się również z wywiadów telefonicznych oraz w niektórych przypadkach rozmów osobistych (na podstawie ustalonej listy pytań) z przedstawicielami instytucji kształcenia dorosłych, lokalnej organizacji rolniczej oraz uczelni wyższej zajmującej się kształceniem zawodowym (łącznie 5 jednostek) i zostało przeprowadzone przez Christa Tielemansa z Instytutu HAS Den Bosch.

Większość pytanych osób wskazało na istotną potrzebę uczestnictwa w szkoleniach oferujących całościowe podejście do rozwoju obszarów wiejskich jako alternatywę dla dotychczas realizowanych programów kształcenia ograniczających się do tradycyjnej edukacji rolniczej. Przedstawiciel organizacji rolniczej uznał nawet, że kursy zakładające

wyjazdy do innych państw są dobrym rozwiązaniem nie tylko dla kadry stowarzyszenia ale przede wszystkim bezpośrednio dla rolników, ponieważ pozwalają im na poznanie konkretnych projektów i sposobów ich realizacji. Wśród umiejętności wskazywanych jako ważne dla kadry szkoleniowej wskazano:

- zarządzanie projektami,
- zarządzanie procesami rozwojowymi,
- komunikacja z szerszą społecznością lokalną (nie tylko z pojedynczymi osobami lub ich konkretnymi grupami),
- wykorzystanie kreatywnych rozwiązań w kwestiach rozwoju obszarów wiejskich,
- rozwój przedsiębiorczości,
- techniki uczenia się,
- kwestie zmiany nastawienia społeczności lokalnych.

Dotychczas niewielu pracowników z ankietowych instytucji uczestniczyło w doksztalcaniu związanym z rozwojem obszarów wiejskich, preferując tradycyjną tematykę produkcji rolniczej. Wyrażono dość duże zainteresowanie proponowanym w ramach projektu kursem, szczególnie wśród przedstawicieli instytucji kształcenia zawodowego. Pozostali respondenci wskazywali na brak czasu, który mogliby poświęcić na uczestnictwo w aż sześciodniowym kursie. Wyszczególniono także innych potencjalnych beneficjentów kształcenia w zaproponowanym zakresie, a mianowicie: polityków, przedstawicieli samorządów lokalnych, przedsiębiorców oraz kadrę agencji doradczych.

Metoda i rezultaty badania na Węgrzech i w Polsce

Badanie na Węgrzech zostało przeprowadzone przez dwie współpracujące w ramach projektu instytucje: Uniwersytet Zachodnich Węgier (University of West Hungary) oraz rolniczą szkołę średnią (Csukas Zoltan Agricultural Secondary School). Kwestionariusze ankiety wysyłano drogą elektroniczną lub wypełniano je w trakcie bezpośrednich rozmów z doradcami rolniczymi oraz przedstawicielami instytucji edukacyjnych, uniwersytetów, izb rolniczych oraz pracowników dwóch wspomnianych wyżej instytucji.

W części badania przeprowadzonej przez Csukas Zoltan Agricultural Secondary School stwierdzono, że ankietowani uczestniczą w różnego rodzaju kursach średnio 1-3 razy w roku. Przy czym najbardziej zainteresowani są poznawaniem konkretnych przykładów zrównoważonego rozwoju obszarów wiejskich, wymianą doświadczeń i informacji na poziomie międzynarodowym. Ważne jest również umiejętne połączenie teorii i praktyki. Wśród konkretnych potrzeb edukacyjnych wymieniano: prezentację dobrych praktyk, dostęp

do informacji na tematy związane z integracją europejską, zakładanie przedsiębiorstw, europejskie oznakowanie produktów czy produkty regionalne, jak również nowoczesne metody uczenia się i nauczania. Respondenci znający język angielski wykazywali zainteresowanie wzięciem udziału w szkoleniu za granicą z tym językiem roboczym, natomiast nie posiadający odpowiednich umiejętności językowych preferowali kurs organizowany we własnym kraju (tylko nieliczni zdecydowaliby się na wyjazd za granicę i pracę przy pomocy tłumacza). Wskazano również innych potencjalnych uczestników tego typu szkoleń, przy czym propozycje te pokrywały się właściwie z rezultatami badania holenderskiego. Dodano jeszcze tylko przedstawicieli izb rolniczych i różnego typu organizacji pozarządowych.

Ankietowani przez pracowników University of West Hungary biorą średnio udział w jednym do dwóch szkoleń rocznie. Wskazane potrzeby edukacyjne pokrywały się właściwie z rezultatami badania przeprowadzonego przez Csukas Zoltan Agricultural Secondary School. Dodano jednak jeszcze kilka ważnych aspektów, a mianowicie: możliwości i sposoby łączenia różnych źródeł finansowania przy realizacji projektów w zakresie zrównoważonego rozwoju obszarów wiejskich oraz praktyczne rady jak unikać różnego typu błędów organizacyjnych przy ich realizacji.

W Polsce kwestionariusze ankiety zostały wysłane pocztą do 16 wojewódzkich ośrodków doradztwa rolniczego, do Centrum Doradztwa Rolniczego z siedzibą w Brwinowie i jego oddziałów w Krakowie, Poznaniu i Radomiu oraz kilku wybranych średnich szkół rolniczych przez zespół zaangażowany w projekt w Szkole Głównej Gospodarstwa Wiejskiego. Otrzymano w odpowiedzi 14 wypełnionych kwestionariuszy, w których wskazano następujące potrzeby edukacyjne: prezentacja dobrych międzynarodowych praktyk i zrealizowanych już projektów oraz poznanie różnych kultur. Znacznym problem są jednak umiejętności językowe. Wszyscy respondenci stwierdzili, że kurs powinien być przeprowadzony w języku polskim, co powoduje pewne komplikacje przy organizacji dla międzynarodowej grupy uczestników. Według zebranych opinii ważnym rezultatem udziału w szkoleniach jest nawiązanie nowych kontaktów, które mogą być wykorzystywane w dalszej pracy.

Metoda i rezultaty badania w Finlandii

Ankieta została przeprowadzona przez pracowników North Karelia University of Applied Sciences przy wykorzystaniu kwestionariusza internetowego wśród nauczycieli i trenerów średnich szkół zawodowych, politechnik i ośrodków doradztwa. Ostateczna lista

ankietowanych zawierała 190 osób a ankiet została tak skonstruowana, że jej wyniki automatycznie tworzyły zestawienia. Na wstępie przeprowadzono badanie pilotażowe wśród dziewięciu pracowników Politechniki, które wykazało, że tak skonstruowany instrument badawczy nie stwarza problemów ankietowanym. Otrzymano 10% odpowiedzi głównie ze średnich szkół zawodowych oraz pojedyncze z politechnik i ośrodków doradztwa. Wskazywano w nich na ważne aspekty szkoleń w zakresie zrównoważonego rozwoju obszarów wiejskich, takie jak: możliwości wymiany doświadczeń międzynarodowych i stworzenia sieci współpracy, całościowe podejście do procesów rozwojowych oraz większy nacisk na zagadnienia praktyczne niż teorię. Generalnie ankietowani byli zainteresowani udziałem w przedstawionym im kursie, odpowiedzi negatywne uzasadniano natomiast brakiem odpowiednich umiejętności językowych, brakiem czasu lub odwagi do wzięcia udziału oraz bardzo dużą ofertą kursów postrzeganych jako bardziej przydatne w pracy.

Podsumowanie i wnioski

Wspólnotowa polityka zatrudnienia opiera się na działalności na rzecz zasobów ludzkich finansowanych ze środków funduszy strukturalnych. Dotyczą one przede wszystkim wspierania kształcenia na poziomie podstawowym, kształcenia zawodowego i możliwości ustawicznego podnoszenia kwalifikacji, wspierania zatrudnienia oraz rozwoju małej i średniej przedsiębiorczości, udoskonalanie struktur kształcenia, zdolności pracobiorców do przekwalifikowania się oraz równości szans [Głąbicka 2005, s. 127].

Potrzeba kształcenia i doskonalenia zawodowego, również w zakresie zrównoważonego rozwoju obszarów wiejskich, jest dostrzegana przez wszystkich ankietowanych. Jednakże wskazują oni raczej na bardzo konkretne potrzeby edukacyjne, podejście całościowe rekomendując raczej początkującym nauczycielom i trenerom lub ewentualnie bardziej doświadczonej wąsko wyspecjalizowanej kadrze. Zauważono również, iż zapotrzebowanie na tego typu szkolenia może istnieć wśród organizacji lub instytucji nieformalnie zaangażowanych w rozwój obszarów wiejskich, takich jak: lokalne stowarzyszenia czy nawet organizacje religijne. Ponadto wszelkiego rodzaju oferty szkoleń powinny być kierowane do bardzo konkretnie określonych grup odbiorców, na przykład oddzielenie dla kadry zaangażowanej w kwestie ekonomiczne a oddzielnie w zagadnienia społeczne lub kulturowe.

W kwestii oceny konkretnego kursu jakim jest RURALpro otrzymano pozytywne opinie doceniające między innymi całościowe podejście do koncepcji zrównoważonego rozwoju obszarów wiejskich, równowagę teorii i praktyki, wsparcie dla uczestników jeszcze

przed rozpoczęciem szkolenia oraz współpracę międzynarodową. W nowych krajach członkowskich położono również nacisk na propagowanie przykładów dobrych praktyk i możliwość poznania rozwiązań konkretnych problemów. Z kwestii technicznych warty dokładnego ustalenia w procesie przygotowywania oferty szkoleniowej najważniejszymi okazały się umiejętności językowe. Powstał tu jednak pewien dylemat. Z jednej strony ich brak nie powinien być ostateczną przeszkodą w uczestnictwie z drugiej zaś tłumaczenia w trakcie kursu mogą znacznie spowolnić cały proces.

Ze względu na różnice w podejściach podyktowane przede wszystkim specyfiką systemu kształcenia dorosłych w każdym z krajów projektu, przeprowadzone badanie grupy docelowej nie może być uogólniane a wnioski przenoszone na całą populację kadry kształcenia dorosłych. Można jednak potraktować je jako wstęp do dalszej diagnozy potrzeb edukacyjnych dorosłych w zakresie zrównoważonego rozwoju obszarów wiejskich.

Literatura

- Głębicka K. (2005): Rynek pracy w jednoczącej się Europie, Wyd. WSP TWP, Warszawa.
- Kandefer K. (2005): Społeczeństwo informacyjne – obowiązek czy konieczność. [W:] Zarządzanie wiedzą w agrobiznesie w warunkach polskiego członkostwa w Unii Europejskiej, Adamowicz M. (red.), Wyd. SGGW, Warszawa.
- Kossowska M., Sołtysińska I. (2002): Szkolenia pracowników a rozwój organizacji, Wyd. Oficyna Ekonomiczna, Kraków.
- Kryński Z. (2001): Rozwój pracowników. [W:] Zarządzanie Zasobami Ludzkimi, Czubasiewicz H. (red.), Wyd. Akademickie, Warszawa.
- Kwitkiewicz A. (2004): Dynamika rynku pracy a kształtowanie postaw przedsiębiorczych. [W:] Kapitał ludzki a kształtowanie przedsiębiorczości, Juchnowicz M. (red.), Wyd. Poltext, Warszawa.
- Report. Target Group Survey. (2004). RURALpro Agr. No 116681-CP-1-2004-1-GRUNDVIG-G11.
- Rozwój pracowników – przesłanki, cele, instrumenty. (2002). Szalkowski A. (red.), Wyd. Poltext, Warszawa.
- Trzeciak W. (2006): Niepubliczne poradnictwo zawodowe – perspektywy jego rozwoju. *Śłużba Pracownicza* 1.

Abstract. Vocational training is a very important aspect of contemporary work. There is actually a necessity of competence development during the whole life time. That is why there is a wide range of possibilities to improve employees' skills and knowledge. One of them was created by an international team of trainers from five European educational institutions developed within a project RURALpro. In order to get an indication of the demand for training which can be met by such a course, research in adult educational institutions in those five countries was conducted. The main conclusion from this research is that there is a real necessity to train people in sustainable development, but they usually need very specialized programs. A holistic approach can be appropriate for people who have already started working in this area or are specialists in a narrower field.

Key words: vocational training, rural development

METODY OCENY KADR W WARUNKACH RYNKOWYCH

METHODS OF STAFF APPRAISAL IN A MARKET ECONOMY

W czasie obecnym stosunki rynkowe wyznaczają strukturę i zbył produkcji oraz efektywność działalności gospodarczej każdego zakładu przemysłowego. Z reguły organizacje wyżej stojące tworzą dobre umowne warunki funkcjonowania sprzyjające możliwościom rozwoju zakładów przemysłowych. Organizować działalność gospodarczą powinny kadry zakładów przemysłowych, w pierwszej kolejności kadry kierownicze. Rozwiązywać problemy tego rodzaju mogą i powinny profesjonalnie doświadczone kadry, które mają niezbędną wiedzę, umiejętności i doświadczenie w prowadzeniu wytwórczości w nowych warunkach.

Kadry, nawet najbardziej wykształcone, nie mogą działać nie uwzględniając koniunktury rynkowej, popytu konsumenckiego i płatniczych możliwości konsumentów. To znaczy, że decydują nie tylko kadry, ale i stosunki rynkowe i, jak pokazuje badanie, ich rola jest prawie jednakowo ważna. Wygrywają te zakłady przemysłowe i kadry, które dobrze znają ekonomikę rynku i koniunkturę, mają szerokie informacje i wobec tego mogą orientować się w bieżącej sytuacji i przewidzieć możliwy jej rozwój.

Tak więc, wiele albo wszystko zależy od decyzji kadry kierowniczej zakładów przemysłowych, posiadającej profesjonalizm, doświadczenie, a nawet intuicję. Niestety takich kadr w agroprzemysłowych organizacjach jest teraz bardzo mało i nie ma zachęt do zainteresowania ich taką pracą.

Trzeba zaznaczyć, że teraźniejszy skład kadry kierowniczej zakładów w ogólności nie tylko nie odpowiada potrzebom gospodarki rynkowej, ale jest nawet o wiele słabszy od tego, który istniał w republice na początku 90-tych lat zeszłego stulecia. W okresie przejścia od nakazowego do współczesnego systemu stosunków gospodarczych liczba pracowników z wykształceniem wyższym powiększyła się.

¹ Mgr, email gudnatt@mailru

Tabela 1. Struktura pracowników według poziomu wykształcenia (na koniec roku, %)
Table 1. Structure of staff by level of education (in the end of year, %)

Wykształcenie pracowników	Rok		
	2000	2003	2004
Pracowników w sumie,	100,0	100,0	100,0
w tym mających wykształcenie:			
wyższe	18,8	21,4	22,4
średnie zawodowe	22,4	22,5	22,6
zawodowe techniczne	15,5	17,6	18,2
średnie ogólnokształcące	50,6	33,1	32,1
podstawowe (włączając ogólne powszechne)	8,2	5,4	4,8

Źródło: [Rolnictwo... 2005]

Source: [Rolnictwo... 2005]

Przyczyną tego jest szybka zmienność i migracja kadry kierowniczej. W poszczególnych zakładach rolniczych i nawet rejonach coroczna wymiana kadry kierowniczej wynosi do 20 %. Przy takiej zmienności personelu kierowniczego niemożliwe jest wprowadzenie strategicznego stabilnego kursu na rozwój gospodarki i zapewnienie stabilizacji produkcji.

Tabela 2. Przyjęcia i zwolnienia pracowników w sektorach gospodarki (tys. osób)

Table 2. Admissions and dismissals of personnel by branches of economy (thousand person)

Sektor gospodarki	Przyjęto pracowników w ciągu roku		Zwolniono pracowników w ciągu roku	
	2000	2004	2000	2004
Pracowników w sumie, w tym:	849,9	866,1	887,6	852,0
przemysł	219,4	209,6	233,2	212,4
rolnictwo	92,8	111,6	116,9	116,9
budownictwo	93,0	116,5	112,2	102,9
transport	51,8	44,9	57,0	45,9
administracja państwowa	12,8	13,9	11,2	12,1
inne	380,1	369,6	357,1	361,8

Źródło: [Rolnictwo... 2005]

Source: [Rolnictwo... 2005]

Badanie pozwoliło wyodrębnić zasadnicze przyczyny szybkiej wymiany i migracji kadry kierowniczej zakładów rolnych. Wśród nich trzeba szczególnie podkreślić następujące:

- istnienie komplikacji w związku z naruszaniem parytetu cen produkcji rolniczej i przemysłowych środków tej produkcji i z pogorszeniem poziomu technicznego wyposażenia zakładów przemysłowych;

- spadek w okresie przejściowym rozmiarów produkcji, zysku i rentowności działalności gospodarczej (w wielu przypadkach powstanie strat), co nie pozwalało zgromadzić potrzebnych funduszy na wynagrodzenia dla pracowników;

- powstanie niewypłacalności gospodarstw (kredyty), co często doprowadzało do odwoływania terminów wypłaty wynagrodzenia (w wielu wypadkach forma pieniężna była zamieniana na formę naturalną, w postaci materiałów, artykułów spożywczych i innej);

- spadek wysokości zarobków w latach 1990-2000 w stosunku do podstawowego obrachunkowego parytetu ich siły nabywczej, brak możliwości indeksacji funduszu płac i płacy roboczej proporcjonalnie do inflacji środków pieniężnych;

- wzmocnienie funkcji administracyjnych organów kierowniczych, co spowodowało dużą ilość nieusadnionych kontroli i dyrektyw, które zbyt ograniczyły samodzielność działalności gospodarczej kadry kierowniczej;

- lekceważący i niesprawiedliwy stosunek do kadry kierowniczej ze strony wyżej stojących organów zarządzających i służb kontroli.

Trzeba powiedzieć, że to tylko niektóre podstawy dobrowolnej i przymusowej fluktuacji kadr w rolnictwie. W gruncie rzeczy tych podstaw jest dużo więcej, są one często poprzepłatane między sobą, co czyni ich rozwikłanie trudnym i problematycznym.

Kadry to taki decydent, który uruchamia wszystkie dostępne fundusze i środki, określa możliwości ich zbilansowania i substytucji przy dążeniu do wytyczonego celu.

Oczywiście nie wszystkie kadry są w stanie organizować efektywną produkcję w ekstremalnych warunkach, jakimi są stosunki rynkowe. Tym bardziej cenniejsze są kadry, które potrafią prowadzić efektywną produkcję w warunkach braku zasobów materialnych i niepewnej koniunktury rynku. Takie kadry trzeba chronić i stwarzać im sprzyjające warunki samodzielnego i przedsiębiorczego gospodarowania.

Cenniejszymi i skutecznymi są kadry, które mają nie tylko potrzebny poziom wiedzy. Także te, które ze względu na swoje cechy charakterologiczne mogą rozwiązywać trudne problemy i efektywnie prowadzić działalność gospodarczą w trudnych warunkach.

W związku z tym przedsiębiorczą, zarządzającą, efektywną i odpowiedzialną pracę powinno się w odpowiedni sposób motywować i oceniać. Nie można osiągnąć wysokich wyników produkcyjnych przy niskiej motywacji do pracy, jak i nie można osiągnąć konkurencyjnej rywalizacji w osiąganiu najwyższych wskaźników efektywności działalności gospodarczej przy wyrównanym rozdysponowaniu środków materialnych na opłacanie pracy. Dlatego system motywacji i oceny pracy powinien być związany z wynikami produkcji. Szczególnie wydajna praca powinna spotykać się z podwyższonymi rozmiarami

środków motywujących. Oznacza to, że powinno się w odpowiedni sposób stymulować profesjonalizm, powodujący wzrost wyników, a dla wysokich wyników produkcyjnych powinno się przewidzieć odpowiednie rozmiary i poziomy motywacji i, naturalnie, adekwatnie je oceniać.

Jeden z bardzo trudnych problemów, które występują w obecnym czasie w pracy służb kadrowych i kierowników jakiegokolwiek stopnia jest problem oceny pracy personelu.

Pracę kierowniczą, jako pracę specyficznego rodzaju, niełatwo jest ocenić. W teorii i praktyce wypracowano dużo metod oceny kadr, od prostego "podoba się - nie podoba się" do poważnych metod, opartych na zbilansowanym systemie wskaźników. Wybór sposobu oceny zależy od skali i stadium rozwoju organizacji.

Kadra kierownicza to kluczowe ogniwo w działalności organów kierownictwa. Właśnie dlatego zagadnieniom doboru i oceny kadr kierowniczych organa państwowe powinny poświęcać pilną uwagę.

„Klasyczną” metodą oceny kierowniczych i innych kadr jest atestacja (to jest procedura, w czasie której ustala się czy ten, kto jest kierownikiem, ma cechy, które odpowiadają jego stanowisku). Dzisiaj to słowo dla wielu przedstawicieli organizacji białoruskich ma znaczenie negatywne. Istniejąca atestacja jako forma oceny odpowiedniości profesjonalnych i rzeczowych cech kierownika do potrzeb zajmowanego stanowiska wymaga kontroli.

Atestacje kadry kierowniczej zakładów i organizacji przeprowadza się zgodnie z rozporządzeniem Ministra Pracy Republiki Białorusi [Rozporządzenie... 1996], a także z dekretem Prezydenta RB [Dekret... 1999]. Te dokumenty zobowiązują pracodawcę do okresowego przeprowadzenia atestacji (raz na trzy lata).

Obecnie w czasie atestacji są przyjmowane różne metody oceny, takie jak rating, porównanie, sytuacje krytyczne. Lecz atestacja to wieloaspektowa ocena kadr, i taką wielostronnej oceny nie można przeprowadzić oceniając pracujących tylko jednym sposobem. Zastosowanie tylko jednej metody atestacji powoduje powstanie znacznych problemów.

Treść pojęcia „atestacja” w czasie obecnym sprowadza się do tego, że co pewien okres dokonuje się banalnego przeglądu wyników pracy przewodniczących i specjalistów. Pod pewnymi względami stosowane metody są dobre, ale współczesne białoruskie organizacje przypuszczają, że są zbyt prymitywne, bo nie dają informacji o osobistych cechach pracownika i jego potencjale.

Popularne stają się nowe metody oceny kwalifikacji zawodowych. Białoruscy przewodniczący coraz częściej używają takich nazw jak „assessment-centre” albo „keys” i używają tych nowinek w swoich zakładach.

Po co przeprowadza się atestację? Z jej pomocą przedsiębiorstwo dąży do rozwiązania różnych problemów. Takich na przykład, jak planowanie kariery pracownika, formowanie rezerwy kadrowej, określenie potrzeb w nauczaniu, ocena wyników pracy i sprawdzenie adekwatności zajmowanego stanowiska i kompetencji pracownika. Naturalnie jest atestacja jednym z głównych wymagań w czasie wyboru kandydata na wolne miejsce. Z reguły każda organizacja określa dla siebie zbiór problemów, które chce rozstrzygnąć przy pomocy oceny. Im większa jest organizacja, tym bardziej pełny jest ten zbiór. I na odwrót, dla niewielkich firm procedury oceny są tylko instrumentem kontroli wydatków na szkolenie personelu. W każdym przypadku, wybierając metodę przedsiębiorstwa orientują się na niektóre fundamentalne wskaźniki.

Wszystkie współczesne procedury atestacyjne specjaliści rozdzielają na trzy grupy: ocena wyników działalności, ocena zawodowych kompetencji pracownika (ocenia się, w jakim stopniu poziom kwalifikacji danego specjalisty odpowiada poziomowi niezbędnemu) i ocena zachowania się (ocenia się cechy osobowe: pracowitość, przywódczy styl pracy, umiejętność rozstrzygania problemów i inne).

Nie ma jednak idealnej metody oceny personelu. Wywiady i testy nie mogą zaspokoić potrzeby informacji o człowieku w 100%. Występuje też przy nich bardzo duża subiektywność. Jediną metodą, która może w 80-90% pokazać kadrowe podstawy organizacji jest metoda centrum oceny („assessment centre”).

„Assessment centre” polega na modelowaniu sytuacji, typowych dla wykonywanej działalności, w celu oceny kompetencji personelu. Sens metody zawiera się w tym, żeby stworzyć ćwiczenia, które modelują kluczowe momenty działalności tego, kogo się ocenia, i w których wyjawiają się jego ważne cechy zawodowe.

Po raz pierwszy metoda była zastosowana w latach 1930-1940 w USA przy doborze kadr w wojsku.

Jeszcze jedną popularną w dzisiejszych czasach metodą jest metoda „360 stopni”. Różni się ona od tradycyjnych atestacji tym, że zamiast oceny ludzi przez kierownika, tutaj ocena wykonywana jest przez cały kolektyw. To zapewnia wysoki poziom obiektywności i możliwości sprzężenia zwrotnego. Jednak ta metoda ma niedoskonałości, które trzeba uwzględniać. Po pierwsze „360 stopni” to metoda demokratyczna. Nie wszystkim podoba się, że ich oceniają inni ludzie, w tym i podwładni. Po drugie, dla oceny dużej liczby pracowników potrzeba dużo wysiłku i straty czasu.

Tablica 3. Analiza porównawcza różnych metod oceny personelu
Table 3. The comparative analysis of various methods of the personnel appraisal

Metoda	Zalety	Wady	Uwagi	Oce- na wiary god- ności, %
Wywiad nt. kluczowych kompetencji	Niski koszt	Nie zawsze dostateczne kompetencje osoby, która prowadzi wywiad	Prowadzi bezpośredni kierownik z udziałem HR-menedżera	63,8
Testowanie	Uniwersalność Prosty sposób na: - ujawnienie poziomu profesjonalnych kwalifikacji pracownika - ocena zdolności osobistych	Nie ma obiektywnego obrazu, czasem niski poziom obiektywności testowych metodyk	Najczęściej wykorzystuje się jako dodatkową metodykę oceny w połączeniu z innymi, na przykład z wywiadem	50,6
Atestacja	Wszechstronna ocena, w pracy komisji atestacyjnej proponuje się wykorzystanie: wywiadu nt. kluczowych kompetencji, oceny wyników działalności, wypełnionych ankiet, analizy wyników testowania itd. W skład komisji mogą wchodzić kierownicy, eksperci, psycholodzy i inni specjaliści	Niska operatywność komisji i formalizm przy realizacji	Mocne asocjacje tej metody z przeszłością radziecką	35,0
Ocena eksperta	Łatwo łączy się z innymi metodami oceny	Niska obiektywność		27,5
System „360°”	Wysoki poziom obiektywności	Duża ilość przetwarzanej informacji	Możliwości i wyniki działalności pracownika ocenia cały kolektyw (możliwe jest przyciągnięcie zewnętrznych kontrahentów pracownika)	55,0
Keys-metodyki	Obecność interakcji z pracownikiem	Niezbędność odnawiania sytuacji keysowych, inaczej prawidłowe odpowiedzi będą wiadome wszystkim z góry	Znalezienie przez pracownika prawidłowego rozwiązania w sytuacji bezstresowej nie daje gwarancji, że znajdzie on wyjście w sytuacji krytycznej	63,8
Metoda porównania	Sprawdzenie praktycznych przyzwyczajęń pracownika	Nie uwzględnia się możliwości rozwoju pracownika		36,3
Kwestionariusz osobowy	- Poglądowość - Ograniczoność	Można policzyć "prawidłowe" i "nieprawidłowe" odpowiedzi	Dla zwiększenia wiarygodności rezultaty trzeba potwierdzić innymi metodami	41,3
Assessment centre	Jedna z najbardziej efektywnych metodyk	Wysoki koszt; nadmiar informacji wyjściowych	Metoda kompleksowa, łączy kilka procedur oceny: testowanie, wywiad, gry decyzyjne	83,3

*Rating wiarygodności jest obliczony w oparciu o dane pochodzące od wiodących białoruskich HR-menedżerów.

* The rating of reliability is calculated on the basis of interrogation of leading Byelorussian HR-managers.

W większości wypadków postępowanie atestacyjne ujawnia tych pracowników, którzy pracują lepiej niż inni po to, żeby zapewnić im rozwój kariery lub podwyższenie zarobków. We współczesnych warunkach, kiedy stałą dobrze opłacaną pracę znaleźć jest trudno, kierownik zakładu może być niezainteresowany w atestacji, bo zgodnie z jej wynikami powinien podwyższyć zarobki niektórym, a kogoś skierować na szkolenie, co kosztuje niemałe sumy pieniędzy. Jednak większość kierownictwa lekceważy jeden z najważniejszych warunków atestacji, to, że atestacja personelu powinna być związana z systemem opłacania pracy. Ocena dla samej oceny to nie jest prawidłowe. Atestacja jest potrzebna zakładowi, żeby ujawnić i utrzymać dobrych pracowników, którzy posiadają niezbędną wiedzę do prowadzenia produkcji w nowych warunkach.

Powyższe rozważania prowadzą do następujących wniosków. Atestacja kadr w dzisiejszej formie zestarzała się i nie odpowiada zapotrzebowaniom czasu. Pracownik ma prawo do obiektywnej, systematycznej oceny swych kwalifikacji i do opłaty pracy według poziomu swej wiedzy i umiejętności. W jakiej formie będzie ta ocena, to kłopot kierownika organizacji i jego służby kadrowej. Głównie chodzi o to, żeby była ona poważną, obiektywną, profesjonalną.

Takie podejście do oceny personelu będzie odpowiadać zasadom demokracji, prawu pracownika do pracy i sprawiedliwego jej opłacania oraz przestrzeganiu równowagi między interesem właściciela i pracowników.

Literatura

- Rolnictwo Republiki Białoruś. Statystyczny zbiór. (2005). Ministerstwo Statystyki i Analizy Republiki Białoruś, Mińsk.
- Dekret Prezydenta RB z 26 czerwca 1999 № 29 „O koniecznych sposobach doskonalenia stosunków pracowniczych i umacnianiu dyscypliny pracowniczej i wykonawczej.” (1999).
- Rozporządzenie Ministra Pracy Republiki Białorusi z 31 października 1996 №84 „Typowa metodyka atestacji przewodniczących i specjalistów zakładów, instytucji, organizacji”.

Abstract. The author discusses problems of the managerial staff appraisal in Byelorussia. A comparative analysis of modern methods of staff appraisal is performed. The reasons for a high level of migration of the administrative staff in the country and problems with their payment are revealed.

Key words: staff appraisal, Byelorussia

SPÓŁDZIELCZOŚĆ W ROLNICTWIE I GOSPODARCE ŻYWNOŚCIOWEJ W POLSCE W ASPEKTCIE EUROPEJSKICH PROCESÓW INTEGRACYJNYCH

THE COOPERATIVE MOVEMENT IN AGRICULTURE AND THE FOOD ECONOMY IN POLAND IN LIGHT OF THE EUROPEAN INTEGRATION PROCESS

Synopsis. W opracowaniu dokonano charakterystyki stanu i znaczenia gospodarczego spółdzielni agrobiznesu w Polsce i innych krajach Unii Europejskiej. Przeprowadzono także analizę głównych kierunków przekształceń spółdzielczości wiejskiej w starych krajach członkowskich UE uznając, iż po integracji podobną drogą przemian będzie zmierzać również spółdzielczość agrobiznesu w Polsce.

Słowa kluczowe: spółdzielczość, gospodarka żywnościowa, integracja europejska

Wstęp

W latach 90. spółdzielczość działająca w sferze rolnictwa i gospodarki żywnościowej, określana jako spółdzielczość agrobiznesu lub spółdzielczość wiejska, podlegała zasadniczej transformacji, której towarzyszyły głębokie zmiany organizacyjne i regulacyjne. Ustawa o zmianach w organizacji i działalności spółdzielczości [Ustawa...1990] spowodowała zwiększenie samodzielności i zapoczątkowała proces przekształceń strukturalno-organizacyjnych [Klepacki 2002]. Przyniosła także skutki negatywne pozbawiając spółdzielnie nadzoru, doradztwa prawnego i gospodarczego.

Rezultatem okresu transformacji jest bardzo bolesny dla spółdzielczości bilans. Udział spółdzielczości w skupie płodów rolnych, przetwórstwie rolno – spożywczym, obrocie towarami i innych dziedzinach w pierwszej połowie lat 90. spadł kilkakrotnie w stosunku do stanu sprzed transformacji gospodarki. Liczba spółdzielni zmniejszyła się o połowę, zaś ich udział w tworzeniu PKB spadł do 2% [Domagalski 2005].

Przeobrażenia, jakie nastąpiły w sektorze spółdzielczości agrobiznesu powoli zaczęły przynosić jednak pozytywne skutki. Nastąpiło ustabilizowanie sytuacji ekonomiczno-finansowej sektora i zahamowanie dużego tempa procesów upadłościowych. Spółdzielnie zaczęły z powodzeniem konkurować na rynku z innymi typami podmiotów gospodarczych.

Odbudowa wiejskiego ruchu spółdzielczego napotyka obecnie na wiele barier i trudności rozwojowych, wśród których na czoło wysunąć należy obserwowaną bierność i

¹Dr inż., Uniwersytet Rzeszowski, Wydział Ekonomii, Katedra Marketingu, 35-601 Rzeszów, ul. M. Œwiklińskiej 2, tel: (0-17) 872-16-02, email: marka@univ.rzeszow.pl

²Dr inż., Uniwersytet Rzeszowski, Wydział Ekonomii, Zakład Finansów, 35-002 Rzeszów, pl. Ofiar Getta 4/5, tel: (0-17) 852-88-13, email: rdkata@poczta.onet.pl

niechęć mieszkańców wsi do zespołowych form gospodarowania oraz brak wzorów efektywnie działających spółdzielni w świadomości społecznej wsi [Lewczuk 2002].

Spółdzielczość w agrobiznesie ma do wykonania wiele funkcji i zadań, które nawet w warunkach gospodarki rynkowej nie są możliwe do zastąpienia przez inne podmioty gospodarcze, jednostki i struktury organizacyjne. Współczesny sektor żywnościowy i wielofunkcyjna wieś wymagają przede wszystkim dobrze zorganizowanej spółdzielczości bankowej, spółdzielni handlowych, spółdzielni zaopatrzenia i zbytu oraz wyspecjalizowanych spółdzielni przetwórstwa rolno – spożywczego, a nawet spółdzielni turystyczno – wypoczynkowych.

Przystąpienie Polski do Unii Europejskiej, które miało miejsce w maju 2004 r. zmieniło warunki funkcjonowania rolnictwa i jego otoczenia, otwierając także nowe możliwości rozwoju dla spółdzielczości wiejskiej. Aby sprostać konkurencji na wspólnym europejskim rynku, a także wykorzystać możliwości wynikające z integracji, rodzima spółdzielczość musi być do tego dobrze przygotowana. Nie może powtórzyć błędów z okresu transformacji gospodarki, kiedy zaniechanie lub zbyt wolne wprowadzanie przekształceń dostosowujących spółdzielnie do nowych warunków rynkowych, skutkowało dotkliwymi stratami jakie poniosła spółdzielczość wiejska.

Przedmiotem opracowania jest ukazanie stanu spółdzielczości agrobiznesu w Polsce i jej porównanie z innymi krajami Unii Europejskiej. Celem takiej analizy jest określenie znaczenia spółdzielczości w strukturach rolnictwa i gospodarce żywnościowej, a także próba określenia kierunków rozwoju polskich spółdzielni agrobiznesu w poszerzonej Europie.

Stan spółdzielczości agrobiznesu po przystąpieniu Polski do Unii Europejskiej

Spółdzielczość w agrobiznesie obejmuje różnego rodzaju spółdzielnie, dostosowane w swojej działalności do szczególnych cech sektora żywnościowego oraz środowiska wiejskiego i mające na celu zaspokojenie ekonomicznych potrzeb rolników i mieszkańców wsi.

Na koniec 2004 roku, zarejestrowanych było w Polsce ponad 4.251 spółdzielni wiejskich różnego typu, co oznacza, że funkcjonowało ich prawie dwukrotnie mniej niż w roku 1988. Co prawda niewielki wzrost liczby spółdzielni zanotowano na początku lat 90. lecz było to spowodowane podziałami dużych spółdzielni na mniejsze podmioty. Od roku 1994 notowany jest sukcesywny spadek liczby spółdzielni działających na wsi i na rzecz wsi i rolnictwa. Nie przekreśla to jednak faktu, że spółdzielnie wciąż pełnią istotną rolę w obsłudze tej sfery gospodarki oraz w wielofunkcyjnym rozwoju obszarów wiejskich (tab. 1). Są one

często jedynymi znaczącymi podmiotami działającymi na terenie gminy, powiatu czy kilku powiatów, zajmującymi się skupem i przetwórstwem płodów rolnych, usługami na rzecz rolnictwa, czy też obsługą finansową i kredytowaniem gospodarstw rolniczych. Ich atutem jest znajomość problemów wsi i rolnictwa, doświadczenie w ich obsłudze oraz duża asymilacja ze środowiskiem lokalnym, w którym funkcjonują.

Tabela 1. Liczba spółdzielni agrobiznesu w Polsce według branż w latach 1988 – 2004

Table 1. The number of agribusiness cooperatives in Poland by branches between 1988 and 2004

Rodzaj spółdzielni	Rok				Dynamika zmian 2004/1988
	1988	1994	2000	2004	
Gminne Spółdzielnie „Sch”	1.912	2.402	1.691	1.508	78,9
Spółdzielnie Mleczarskie	323	469	250	214	66,3
Spółdzielnie Ogrodniczo – Pszczelarskie	140	285	143	119	85,0
Rolnicze Spółdzielnie Produkcyjne	2.089	2.218	1.085	921	44,1
Spółdzielnie Kółek Rolniczych	2.006	1.899	1.125	879	43,8
Banki Spółdzielcze	1.663	1.734	743	610	36,7
Ogółem	8.133	9.007	5.037	4.251	52,3

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Krajowej Rady Spółdzielczej

Wciąż dochodzi do zbyt wielu upadłości spółdzielni. Z drugiej strony, jednak powstają grupy producentów, z których część wybiera spółdzielnię jako podstawę prawną.

Sytuacja finansowa w spółdzielczości wiejskiej jest zróżnicowana, wciąż jednak dosyć trudna w wielu jej segmentach. Trudności ekonomiczne dotyczą zwłaszcza pionu gminnych spółdzielni „Samopomocy Chłopskiej”. Wciąż dominują w nim małe i średnie przedsiębiorstwa działające na skalę lokalną, w warunkach zdeorganizowanego spółdzielczego rynku zaopatrzenia rolnictwa i zbytu produktów rolnych. W zakresie działalności produkcyjno-usługowej na rzecz wsi, działają zaś w warunkach dużej konkurencji ze strony sektora prywatnej przedsiębiorczości. W spółdzielniach tych obserwuje się postępujące zadłużenie, zaś słabe wyniki finansowe - a w wielu przypadkach notowane straty - powodują pogorszenie się płynności finansowej i obniżenie wielkości kapitału pracującego. Taka tendencja utrzymująca się w kolejnych latach grozi dalszą falą upadłości tego typu spółdzielni [Brzozowki 2005]. Podobne trudności ekonomiczne dotyczą także spółdzielni ogrodniczo-pszczelarskich oraz rolniczych spółdzielni produkcyjnych.

W znacznie lepszej sytuacji ekonomicznej - zwłaszcza po przystąpieniu Polski do UE - są spółdzielnie mleczarskie. Jak wynika jednak z badań M. Pietrzaka ustępują one innym formom prawnym przedsiębiorstw działających w tej branży pod względem większości istotnych parametrów ekonomicznych - zwłaszcza efektywnościowych (wskaźniki rentowności, sprawności działania) [Pietrzak 2005]. W konsekwencji spółdzielnie mleczarskie stopniowo tracą swoją dominującą pozycję na rzecz innych form prawnych

(zwłaszcza spółek handlowych), które są efektywniejsze ekonomicznie. Świadczy o tym najlepiej spadek udziału spółdzielni mleczarskich w przychodach ze sprzedaży produktów sektora z 76% do 65% i spadek udziału w majątku trwałym z 74% do 54% w latach 1997-2002.

Najlepszą sytuację ekonomiczno-finansową posiadają banki spółdzielcze, które w ostatnich latach radzą sobie coraz lepiej na rynku finansowym. Od roku 1998 nieprzerwanie uzyskują one lepsze parametry efektywnościowe od banków komercyjnych (np. wskaźniki rentowności kapitałów i aktywów), a także zwiększają sukcesywnie swój udział na rynku bankowym. Przykładowo ich udział w rynku kredytów dla klientów wzrósł w latach 1998-2004 z 5% do 7,2%, zaś depozytów klientów z 5,2% do 6,6% [Sytuacja...2005].

Spółdzielnie agrobiznesu w Unii Europejskiej

Organizacje spółdzielcze mają silną i ustabilizowaną pozycję na rynku rolnym Unii Europejskiej. Odgrywają one ważną rolę w organizowaniu i funkcjonowaniu rynków poszczególnych produktów rolnych oraz usług związanych z obsługą wsi i rolnictwa. Ich pozycja i siła ekonomiczna wynika także z faktu, iż nie działają one pojedynczo lecz łączą się w związki branżowe regionalne i krajowe.

Zorganizowana spółdzielczość zaopatrzenia i zbytu w rolnictwie, tworzy przeciwwagę dla koncentrującego się kapitału w obrocie i produkcji, w obronie interesów licznych, rozproszonych i relatywnie słabych ekonomicznie gospodarstw rolnych [Kawa i Woźniak 2004]. Podobnie spółdzielczość oszczędnościowo-kredytowa jest przeciwwagą dla dużych komercyjnych pośredników finansowych, bardziej zainteresowanych drenażem finansowym lokalnych społeczności, mniej zaś finansowaniem rolnictwa (zwłaszcza rozdrobnionego) i drobnej przedsiębiorczości pozarolniczej na wsi [Kata 2003].

Po ostatnim rozszerzeniu, w krajach Unii Europejskiej funkcjonuje ponad 37 tysięcy spółdzielni, które zrzeszają ponad 11 milionów członków, a liczba zatrudnionych przekracza 860 tysięcy osób (tab. 2).

Liczba i wielkość spółdzielni agrobiznesu w krajach UE jest bardzo zróżnicowana. Dotyczy to także udziału spółdzielni w zatrudnianiu ludności wiejskiej czynnej zawodowo. Największa liczebność przedsiębiorstw spółdzielczych występuje w krajach o relatywnie rozdrobnionym rolnictwie, tj. Włoszech, Hiszpanii, Grecji oraz Polsce. W tych czterech krajach koncentruje się ponad 61% ogólnej liczby spółdzielni. Z kolei największą liczbę członków zrzeszają spółdzielnie w Austrii, Niemczech, Hiszpanii i Francji (62,7% ogólnej liczby członków w krajach UE). W Austrii, a także Szwecji, Niemczech i Grecji występuje

najwyższy w UE wskaźnik uspołdzielczenia ludności rolniczej, co wskazuje na silną pozycję idei spółdzielczości w świadomości ludności rolniczej w tych krajach. W Polsce wskaźnik ten wynosi zaledwie 1,4% i jest prawie dziesięciokrotnie niższy niż w krajach „starej” europejskiej 15-nastki (tab. 2).

Tabela 2. Stan spółdzielczości agrobiznesu w krajach Unii Europejskiej

Table 2. Agribusiness cooperatives movement in the European Union member states

Kraj	Spółdzielnie		Członkowie (w tys.)	Wskaźnik uspołdzielczenia ludności rolniczej*	Zatrudnienie (w tys.)	Udział w zatrudnieniu ludności rolniczej
	liczba	% w UE				
Austria	1074	2,8	1834	69,7	44	21,7
Belgia	300	0,8	50	6,4	21	26,6
Dania	18	0,1	95	11,9	42	36,3
Niemcy	4044	10,7	2957	29,4	140	13,1
Grecja	6330	16,7	739	17,5	18	2,3
Finlandia	68	0,2	110	5,1	14	9,0
Francja	3700	9,8	1100	7,6	120	12,8
Irlandia	122	0,3	186	11,9	37	22,6
Włochy	7026	18,6	899	4,7	58	4,1
Luksemburg	9	0,1	3	9,1	1	7,3
Holandia	115	0,3	257	15,5	59	23,5
Portugalia	1072	2,8	588	17,1	38	5,7
Hiszpania	5528	14,6	1120	12,7	57	4,3
Szwecja	53	0,1	300	20,4	14	8,7
Wielka Brytania	565	1,5	241	3,8	14	2,5
Czechy	859	2,3	264	10,1	63	13,0
Estonia	400	1,0	10	2,4	8	8,2
Litwa	323	0,9	11	0,9	11	4,5
Łotwa	190	0,5	8	0,8	6	4,0
Malta	15	0,1	3	8,6	0,1	3,3
Polska	4299	11,4	200	1,4	20	0,5
Słowacja	605	1,6	62	2,7	22	8,5
Słowenia	177	0,5	23	2,3	4	18,2
Węgry	860	2,3	120	3,4	53	9,9
Cypr	-	-	-	-	-	-
Razem kraje UE	37752	100,00	11180	10,8	864,1	5,5
Kraje 15-stki	30024	79,4	10479	13,5	677	6,4
Kraje nowo przyjęte do UE	7728	20,6	701	2,6	187,1	3,0

* liczba członków spółdzielni wiejskich \ liczba ludności rolniczej x 100%

Źródło: [Agricultural 2002] oraz obliczenie własne na podstawie danych Eurostatu.

Miarą znaczenia spółdzielczości wiejskiej w poszczególnych krajach jest jej udział w zatrudnieniu ludności rolniczej [Brzozowski i Brzozowska 2004] oraz udział w rynku podstawowych produktów rolnych. Biorąc po uwagę pierwszą relację, należy podkreślić duże znaczenie spółdzielczości w rolnictwie takich krajów jak Dania, Belgia, Holandia, Irlandia i

Austria, w których co piąty rolnik znajduje zatrudnienie w spółdzielni. Kraje nowo przyjęte do UE nie osiągają takiego poziomu. W tej grupie członków UE, najwyższy odsetek ludności rolniczej znajduje zatrudnienie w spółdzielczości w Słowenii i Czechach, najniższy zaś w Polsce (tab. 2).

Udział spółdzielni w rynku poszczególnych produktów rolnych w krajach UE jest zróżnicowany. Niemal we wszystkich krajach członkowskich spółdzielnie posiadają najwyższy udział w skupie i przetwórstwie mleka, przy czym waha się on od 40% do blisko 100%. Biorąc pod uwagę najważniejsze produkty rolne, spółdzielnie posiadają dominujący lub bardzo wysoki udział w ich rynkach w krajach skandynawskich oraz w Holandii, Austrii, Irlandii, a także Niemczech i Francji. Przykładowo w Danii w 2002 roku 97% produktów mlecznych, 91% wieprzowiny, 60% jaj i 30% owoców i warzyw było produkowanych w przedsiębiorstwach spółdzielczych [Bogetoft 2005]. W Polsce jedynie udział spółdzielni mleczarskich w rynku produktów mlecznych jest dominujący i wynosi ok. 65%, przykładowo zaś udział spółdzielni ogrodniczo-pszczelarskich w rynku owoców i warzyw wynosi zaledwie 8%.

Zaprezentowane dane wskazują, że rozwój spółdzielczości wiejskiej idzie zazwyczaj w parze z wysokim poziomem rozwoju gospodarczego krajów członkowskich i sprzyja wysokiej konkurencyjności rolnictwa i całego sektora żywnościowego. W grupie krajów członkowskich UE, te które posiadają dobrze rozwiniętą i silną ekonomicznie spółdzielczość rolniczą, osiągają także dodatnie saldo w obrocie zagranicznym towarami rolno - spożywczymi. Dotyczy to takich krajów jak Dania, Holandia, Irlandia, Austria czy Grecja [Rocznik 2003].

Wpływ integracji na tendencje w rozwoju spółdzielczości agrobiznesu

Przystąpienie Polski do UE stwarza nowe impulsy i nadzieje na rozwój spółdzielczości wiejskiej, wynikające chociażby ze znacznego wzrostu środków finansowych kierowanych na wsparcie rozwoju wsi i rolnictwa, w tym także pozarolniczych sfer agrobiznesu. Z badań P. Grzegorzewskiego wynika, że w kontekście przystąpienia Polski do UE spółdzielcy, liczą na pozyskanie środków finansowych z funduszy unijnych, a także pokładają nadzieję we wzroście możliwości eksportu do państw UE oraz korzystnej współpracy ze spółdzielniami z innych państw członkowskich [Grzegorzewski 2004].

Z kolei największe zagrożenia, w opinii spółdzielców, wiążą się ze wzrostem konkurencji ze strony zagranicznych podmiotów gospodarczych (niespółdzielczych i spółdzielczych). Trudność w sprostaniu tej konkurencji ze strony rodzimych spółdzielni

wynika m. in. z głębokiej luki technologicznej dzielącej je od zagranicznych konkurentów, wysokiego stopnia zużycia technicznego majątku produkcyjnego, czy też braku dostatecznej wiedzy i umiejętności menedżerskich obecnych kadr kierowniczych spółdzielni.

Prezesi spółdzielni, wśród utrudnień w konkurowaniu ich przedsiębiorstw na wspólnym rynku europejskim, dostrzegają takie aspekty jak; nieprawidłowo układające się relacje (a nawet konflikty) pomiędzy kadrą kierowniczą spółdzielni a jej członkami, zbyt silny ich zdaniem, wpływ organów samorządu spółdzielczego na decyzje podejmowane przez zarząd, czy też tradycyjny, kolegialny system zarządzania spółdzielnią [Grzegorzewski 2004].

W tym świetle jest sprawą trudną do rozstrzygnięcia, który z trzech modeli spółdzielni stosowany w krajach o rozwiniętej gospodarce rynkowej uznać należałoby za wzorzec do przeniesienia w naszą rzeczywistość, czy:

- tradycyjny, w którym potrzeby członków wyznaczają działania spółdzielni w sposób definitywny,
- zintegrowany, w którym wymogi członków i wymogi spółdzielni jako przedsiębiorstwa współdziałają ze sobą, poszukując rozwiązań pośrednich,
- skomercjalizowany, w którym wymogi rynku decydują o kierunkach produkcji przedsiębiorstwa spółdzielczego, zaś nadrzędnym celem jest maksymalizacja efektywności ekonomicznej.

W ostatnich latach kryzys w rozwoju spółdzielczości wiejskiej daje się zauważyć nie tylko w Polsce, ale także innych krajach UE. Dlatego też podejmowane są różnorodne działania zmierzające do stworzenia nowych bardziej atrakcyjnych form, zdolnych do konkurowania na zmieniającym się rynku. Chodzi m.in. o stosunek do roli kapitału i jego pozyskiwania oraz sposobu zarządzania spółdzielnią. Przemiany te zbliżają spółdzielnie do spółek kapitałowych, co nie zawsze jest zgodne z misją spółdzielczości [Brzozowski 2003]. Wynika to jednak z wymagań rynku i konieczności rozwoju sektora spółdzielczości wiejskiej.

Odpowiedzą na silną konkurencję na rynku są przekształcenia spółdzielczości wiejskiej, wśród których do najważniejszych procesów należy zaliczyć:

- procesy konsolidacyjne, tj. łączenie się spółdzielni w większe jednostki gospodarcze, a także tworzenie większych związków federacyjnych (także międzynarodowych),
- procesy polaryzacji sektora, tj. z jednej strony powstawanie dużych spółdzielni w wyniku koncentracji kapitałowej i organizacyjnej, z drugiej zaś tworzenie małych „niszowych” spółdzielni działających na rynkach lokalnych, często powstałych dla realizacji

konkretnego celu, świadczenia na rzecz członków wyspecjalizowanych usług, np. wiejskie spółdzielnie telefoniczne,

- zastępowanie tradycyjnych form kolegiального zarządzania systemem menedżerskim [Dyka i Grzegorzewski 2000],
- nastawienie spółdzielni głównie na obsługę wysoko towarowych gospodarstw farmerskich oraz ich wkraczanie w cały cykl produkcji i obiegu żywności.

Podstawową cechą obecnej działalności spółdzielczej jest jej ukierunkowanie głównie na sprawy lokalne. Tu, bowiem znajdują się członkowie i ich potrzeby. Wydaje się jednak, że wymienione wyżej tendencje rozwoju spółdzielczości obserwowane głównie w „starych” krajach członkowskich UE, nie mogą ominąć również rodzimej spółdzielczości wiejskiej. Wymaga tego szczególnie rosnąca konkurencja na rynku oraz potrzeba otwarcia spółdzielczości na współpracę wewnątrz struktur UE.

Wnioski

1. Spółdzielczość wiejska w Polsce, mimo kryzysu w ostatnich latach, ma szansę pozostać ważnym elementem rolnictwa i gospodarki żywnościowej. Spółdzielnie mogą w szczególności stawać się ważną formą integracji poziomej i pionowej w agrobiznesie.
2. Rozwój spółdzielczości prowadzić powinien przez kształtowanie takiej strategii działania na rynku, która pozwoli na pełne wykorzystanie potencjału ekonomicznego spółdzielczości oraz kapitału społecznego jaki posiadają w środowisku lokalnym. W tym celu niezbędny jest jednak odpowiedni klimat społeczny i polityczny dla tej formy gospodarowania oraz popularyzacja dobrych istniejących spółdzielni.
3. Obecność Polski w UE stwarza rodzimym spółdzielniom możliwość skorzystania w wielu dziedzinach z doświadczeń spółdzielczości europejskiej, jej dorobku organizacyjnego i prawnego oraz włączenia się w jej struktury. Stwarza wreszcie możliwość korzystania z wsparcia finansowego w ramach funduszy strukturalnych Unii przeznaczonych na restrukturyzację sektora żywnościowego i różnicowanie działalności gospodarczej na obszarach wiejskich. Z drugiej strony jednak przedsiębiorstwa spółdzielcze będą musiały przystosować się do konkurencyjnego kontekstu jednolitego rynku.
4. Zmiany zachodzące w ostatnich latach w spółdzielczości europejskiej, przejawiające się w procesach konsolidacji organizacyjnej i kapitałowej,

zwiększeniu roli kapitału w podejmowaniu decyzji strategicznych w spółdzielniach, wprowadzaniu zarządzania menedżerskiego oraz rozszerzaniu przez spółdzielnie działalności na coraz więcej ogniw agrobiznesu, wyznaczają również kierunki rozwoju polskich spółdzielni w tej sferze.

Literatura

- Agricultural Co-operation in the Candidate Countries, General Committee for Agricultural Co-operation in the European Union, (2002) Bruksela.
- Bogetoft P. (2005): An information economic rationale for cooperatives. *European Review of Agricultural Economics*, Vol 32 (2) s. 191-217
- Brzozowski B. (2003): Dylematy współczesnej spółdzielczości [W:] *Rozwój agrobiznesu na obszarach wiejskich wobec integracji z Unią Europejską*, red. L. Strzelczak, AR Kraków, Kraków, s. 34.
- Brzozowski B. (2005): Sytuacja majątkowo-kapitałowa i wyniki finansowe spółdzielni gminnych w woj. małopolskim, *Roczniki Naukowe SERiA* t. VII z. 2, ss. 36-39.
- Brzozowski B., Brzozowska J. (2004): Polska spółdzielczość wiejska na tle spółdzielczości europejskiej. *Prace Naukowe AE w Wrocławiu* 1015, t. 1, ss. 78-87.
- Domagalski A. (2005): Raport sytuacyjny 2000-2004 (spółdzielczość wobec nowych wyzwań), materiały Krajowej Rady Spółdzielczej, Warszawa.
- Dyka S., Grzegorzewski P. (2000): Zarządzanie spółdzielnią, Difin, Warszawa.
- Grzegorzewski P. (2004): Szanse i zagrożenia dla spółdzielni „Samopomoc Chłopska” związane z akcesją Polski do Unii Europejskiej. *Prace Naukowe AE we Wrocławiu* 1015, t. 1, ss. 233-241.
- Kata R. (2003): Perspektywy kredytowania gospodarstw rolniczych przez banki spółdzielcze w obszarze rolnictwa rozdrobnionego, *Acta Scientiarum Polonorum, Oeconomia* 2 (1) ss. 97-105.
- Kawa M., Woźniak M. (2004): Miejsce spółdzielczości w rozwoju obszarów wiejskich [W:] *Możliwości i bariery rozwoju działalności gospodarczej w obszarach wiejskich*. Red. A. Czudec, G. Ślusarz, Uniwersytet Rzeszowski, Rzeszów, ss. 28-40.
- Klepacki B., Łowicka A (2002): Przystosowanie gminnych spółdzielni do warunków gospodarki rynkowej, *Prace Naukowe AE we Wrocławiu* 941, t. 1, ss. 409-416.
- Lewczuk A. (2000): Rola doradztwa w procesie kreowania nowego modelu spółdzielczości wiejskiej, *Wież i Rolnictwo* 3 (108), ss. 61-66.
- Pietrzak M. (2005): Porównanie zmian w ekonomice spółdzielni i pozostałych form prawnych działających w przemyśle mleczarskim w latach 1997-2002, *Roczniki Naukowe SERiA* t. VII, z. 2, ss. 164-171.
- Rocznik Statystyczny 2003, GUS, Warszawa.
- Sytuacja finansowa banków w 2004 r. Synteza. (2005). NBP, Generalny Inspektorat Nadzoru Bankowego, Warszawa.
- Ustawa z 20 stycznia 1990 r. o zmianach w organizacji i działalności spółdzielczości. (1990). *Dz. U.* nr 6, poz. 36.

Summary: Conditions of operation and the economic meaning of agribusiness cooperatives in Poland and other countries in the European Union have been characterized. An analysis of main directions of transformation of rural cooperatives in the old member states in the European Union also has been performed, because after the integration presumably the agribusiness cooperatives in Poland will follow a similar pattern of development

Key words: agribusiness, cooperative, EU accession

Józef Kobylecki¹

Zakład Agroturystyki

Akademia Podlaska w Siedlcach

KAPITAŁ LUDZKI JAKO DETERMINANTA ROZWOJU OBSZARÓW WIEJSKICH

HUMAN CAPITAL AS A DETERMINANT OF DEVELOPMENT OF RURAL AREAS

Synopsis. Kapitał ludzki jest strategicznym celem polityki społecznej, globalnej, regionalnej i lokalnej. Tworzenie kapitału ludzkiego o najwyższej jakości jest zadaniem społeczeństwa, które poprzez politykę społeczną uruchamia mechanizmy mające zapewnić realizację tego celu. Inwestycje w kapitał ludzki są niezbędne ze względu na bieżące i strategiczne cele rozwoju, który powinien harmonijnie uwzględniać aspekty ekonomiczne i społeczne, tj. realizować się w formie rozwoju zrównoważonego. Potrzeby edukacyjne i warunki ich realizacji są zróżnicowane społecznie i dlatego niezbędne są działania wyrównawcze, w celu maksymalnego wykorzystania potencjalnych możliwości młodzieży. Stąd też potrzeby edukacyjne całego społeczeństwa należy traktować jako trwały element strategii rozwoju społeczno-ekonomicznego.

Słowa kluczowe: kapitał ludzki, polityka społecznej, polityka lokalna

Wstęp

W przeciwieństwie do innych zasobów, ludzie nie są zwykłymi zasobami. Obdarzeni psychiką, intelektem, cechami społecznymi, uczestniczą aktywnie lub pasywnie w funkcjonowaniu przedsiębiorstw, przyczyniając się w większym lub mniejszym stopniu do jego sprawności ogólnej. Z koncepcji człowieka zwracającej uwagę na osobę i jej zalety oraz przyjmującej, iż ma on potencjalne możliwości i zdolności do aktywnego działania, które można pobudzać i rozwijać wywodzą się pojęcia „zasobów ludzkich” i kierowania zasobami ludzkimi”. Na tym też opiera się konwersja zawodowa, czyli adaptacja do zachodzących zmian [Egeman 2000]. Dotyczy to między innymi rolnictwa, które zbyt późno zaangażowało się w procesy restrukturyzacji lub niewłaściwie kierowało tymi procesami, w zbyt małym stopniu uwzględniając zachodzące zmiany w otoczeniu. Te wyzwania są nośnikami postępu, a zarazem sprawiają, że centralną wartością staje się kapitał ludzki, z którym wiążą się realne możliwości, aby te wyzwania materializować. Nowoczesna koncepcja kapitału ludzkiego nawiązuje do funkcjonującego w zachodniej myśli ekonomicznej określenia pojęcia “kapitał”, jako kategorii posiadającej możliwość świadczenia usług i prowadzi w kierunku nowej teorii kapitału, koncepcji całościowej kapitału, który składa się z dwóch klas: kapitału rzeczowego i kapitału ludzkiego. Szczególnego oddziaływania na ten kapitał doszukiwać się należy w przemianach zachodzących w zakresie społecznym, rynkowym, technologicznym oraz ekologicznym.

¹ Dr inż., email: Józef.Kobylecki@minrol.gov.pl

Zmiany społeczne odnoszą się w większości do zmian w profilu życia rodzinnego, oczekiwań dotyczących modelu i stylu życia oraz w coraz większym społecznieniu decyzji i procesów wspólnotowych. Do najistotniejszych zjawisk w tym zakresie zaliczyć należy niewątpliwie bezrobocie oraz zmiany w zakresie formy wykonywanej pracy, jej miejsca i czasu. Odnosi się to w szczególności do spadku udziału zatrudnionych na stałe.

Kapitał ludzki jako czynnik aktywizacji społeczno-gospodarczej mieszkańców wsi

W okresie transformacji, a równocześnie w związku z aspiracjami przynależności Polski do struktur zachodnioeuropejskich, imperatywem stało się poszukiwanie równorzędnych rozwiązań, nie tylko w relacji „wieś – miasto” w Polsce, ale również „wieś polska – wieś europejska”. Społeczne problemy wsi są bowiem pochodną sytuacji polskiego rolnictwa i jego miejsca w gospodarce narodowej oraz opóźnień cywilizacyjno-kulturowych w stosunku do obszarów wiejskich wysoko rozwiniętych krajów Europy. Na wyznaczeniu kształtu i priorytetów zabezpieczenia ludności rolniczej odbijają się więc zjawiska charakterystyczne dla okresu przechodzenia do gospodarki rynkowej takie, jak: zróżnicowanie rozkładu dochodów, prowadzące do nierówności, rozwarstwienie materialne rodzin, wzrost kosztów utrzymania, niepewność i obawa o przyszłość, bezrobocie jawne i utajone, ograniczenie ochrony socjalnej, wycofanie się państwa z wielu świadczeń [Tryfan 2000].

Podstawowym dylematem rozwojowym obszarów wiejskich w Polsce jest jej obecne zapóźnienie, które nabiera szczególnego znaczenia w kontekście integracji z Unią Europejską. Widać to szczególnie wyraźnie na tle krajów Unii, które w latach dziewięćdziesiątych osiągnęły poziom PKB na jednego mieszkańca w wysokości 16 000 Euro, tj. prawie trzykrotnie więcej niż mieszkańcy wsi w Polsce (niecałe 6000 Euro). Ten ogromny dystans wynikał przede wszystkim ze znaczących różnic w produktywności rolnictwa. O ile produkcję rolną wartości 100 000 Euro w krajach Unii wytwarzało zaledwie kilka osób (a w Danii, Belgii, Holandii nawet 2 osoby), o tyle w Polsce aż 25 osób. Poprawie efektywności nie służy między innymi statystycznie niewielki areal gospodarstw rolnych, który w Polsce wynosi średnio ok. 8 ha, a więc prawie dwukrotnie mniej niż przeciętnie w krajach UE (17 ha), chociaż i tam występuje zróżnicowanie (Wielka Brytania 70 ha, Włochy 8 ha). Jednym ze skutków tej sytuacji są drastyczne różnice występujące w cenie ziemi, która w Polsce jest od 8 do 15 razy tańsza niż w UE, co budzi obawy, że w momencie zakończenia procesu integracyjnego ziemia przejdzie w obce ręce [Raport... 2000].

W krajach Unii Europejskiej polityka skierowana na rozwój terenów wiejskich poprzez zachęcanie społeczności lokalnych, aby same dokonywały oceny sytuacji społeczno-ekonomicznej swych obszarów i proponowały programy ich rozwoju, nie licząc na decyzje odgórne. Wychodzi się ze słusznego założenia, że żaden rząd nie jest w stanie sam, bez pomocy i dużego udziału społeczności lokalnej, zapewnić lepszego standardu życia, stałego zatrudnienia, nowej infrastruktury itd.

Pomimo obiektywnych i niekiedy drastycznych różnic w sferze organizacji i efektywności gospodarki rolnej, nie ulega wątpliwości, że w procesie integracji Polski z Unią Europejską zagadnieniem pierwszoplanowym pozostaje poziom gotowości mieszkańców wsi do stawania się pełnoprawnym podmiotem procesów dostosowawczych. Wszelkie badania socjologiczne wskazują, że „na obszarach wiejskich mamy i będziemy mieli do czynienia w tym względzie ze znacznymi komplikacjami, a przede wszystkim ze względu na istotne bariery informacyjne i edukacyjne”. Nie pozwala to na rozwijanie pozarolniczej działalności gospodarczej, która w warunkach niedostatku istniejących miejsc pracy, mogłaby stanowić alternatywę dla pracy w rolnictwie.

Ludność zamieszkała na obszarach wiejskich posiada znacznie niższy poziom wykształcenia niż ludność wiejska, o czym świadczą dane zawarte w poniższej tabeli.

Tabela 1. Dynamika zmian struktury poziomu wykształcenia mieszkańców wsi i miast w latach 1988- 2002, %

Table 1. Dynamics of changes in the structure of the educational level of inhabitants of rural areas and towns in years 1988-2002, %

Poziom wykształcenia	Miasto, rok			Wieś, rok		
	1988	1996	2002	1988	1996	2002
Wyższe	9,4	13,0	13,7	1,6	2,0	4,3
Średnie (ogólnokształcące, zawodowe)	31,8	31,0	38,6	13,1	15,4	22,4
Zasadnicze zawodowe	23,2	24,6	21,1	24,2	28,0	29,2
Podstawowe i niższe	35,2	31,4	23,7	60,4	54,6	43,3

Źródło: NB. 1988, PSR 1996 i NSP 2002 za: Ludność. Stan i struktura demograficzno-społeczna. GUS Warszawa.

Jak wynika z danych zawartych w tabeli 1, tylko 4,3% ludności wiejskiej posiada wykształcenie wyższe, ale aż prawie 43,3% legitymuje się wykształceniem podstawowym i niepełnym podstawowym. Mieszkańcy wsi z wykształceniem zasadniczym zawodowym tworzą grupę względnie stabilną, jednak dynamika zmian po 1996 r. jest wyraźna:

- wystąpił spadek o 11% grupy osób najslabiej wykształconych (podstawowe i niższe),
- nastąpił wzrost o 7% posiadających wykształcenie średnie,
- około 2-krotnie wzrosła liczba osób z wykształceniem wyższym (z 2% do 4,3%).

Trudno jednoznacznie stwierdzić, co odegrało kluczową rolę w procesie tych przemian: czy reforma oświaty, czy powstanie gęstej sieci lokalnych, niepublicznych szkół

wyższych (i nie tylko), czy zmieniająca się siła motywacji młodych ludzi o wysokich aspiracjach. Wydaje się, że wszystkie te czynniki odegrały ważną rolę w procesie budowania kapitału ludzkiego na polskiej wsi.

W 2000 r. wykształceniem rolniczym legitymowało się² 12,2% pracujących w gospodarstwach, natomiast z ukończonym kursem rolniczym było 28,3%. Oznacza to, że ok. 40% pracujących w gospodarstwach miało jakiekolwiek przygotowanie rolnicze, chociaż zapewniało ono różny stopień kwalifikacji. Za pozytywny należy uznać fakt, że w porównaniu z innymi krajami europejskimi, ludność Polski jest młodsza, jakkolwiek zwiększa się z każdym rokiem mediana wieku i maleje udział dzieci w wieku poniżej 15 lat: z 255 w 1990 r. do 17% w 2003 r. [Rolnictwo... 2004].

Udział osób aktywnych zawodowo w ogólnej liczbie zdolnych do pracy między 15 a 64 rokiem życia w Polsce w 2003 r. wynosił zaledwie 53,8%, natomiast UE (w 2001 r.) 64,3%. Wskaźnik ten w USA wynosił 74%, a w Japonii 69% (dane z 2001 r.). Należy dodać, że Rada Europy wyznaczyła cel odnoszący się do aktywności zawodowej mieszkańców UE. Wskaźnik ten do 2010 r. ma osiągnąć poziom 70%, a przejściowo w 2005 r. 67%. Obecnie wskaźnik wyznaczony na 2010 r. osiągnęły jedynie trzy państwa UE, tj. Dania, Szwecja i Wielka Brytania.

Ekonomiczna aktywizacja środowisk obejmuje między innymi promocję tworzenia nowych podmiotów gospodarczych, ale ponadto działania na rzecz rozwoju infrastruktury technicznej w terenie czy też instytucji sprzyjających przyciąganiu kapitału krajowego i zagranicznego. Wielką szansą rozwoju wielu ośrodków lokalnych i całych regionów w terenie jest samorządność. Jest ona jednocześnie zagrożeniem tam, gdzie nie ma lokalnych liderów oraz społecznych instytucji gwarantujących współdziałanie w rozwiązywaniu własnych problemów. Polskie społeczeństwo wiejskie od lat dziewięćdziesiątych posiada cechy znacznie odbiegające, w sposób niekorzystny, od podstawowych wzorów społeczeństwa obywatelskiego. Relatywnie niski jest poziom aktywności społecznej przejawiający się w działaniu dobrowolnych struktur zrzeszeniowych jak i organizacji samorządowych. Organizacje nowe zbyt często traktowane są wyłącznie jako ukryte instrumenty działania władz lokalnych lub elit politycznych. W ostatnich latach dynamika niekorzystnych trendów ulega stopniowej poprawie. W przemianach tych szczególnie ważne jest poszukiwanie i rozwijanie umiejętności lokalnych liderów, którzy byliby w stanie pobudzić aktywność pozostałych członków społeczności wiejskich.

² Dane uzyskano w Głównym Urzędzie Statystycznym i odnoszą się one do 1998r.

Dystans, jaki dzieli polskie rolnictwo i wieś od rolnictwa i wsi wysoko rozwiniętych krajów sprawia, że strategicznym kierunkiem działania w naszym kraju stać się powinny inwestycje w kapitał ludzki.

Podnoszenie wartości i wykorzystanie kapitału ludzkiego oraz rozwój regionów i ośrodków lokalnych ma szczególne znaczenie w kontekście akcesji z Unią Europejską. Ważnym bowiem celem polityki unijnej jest osiągnięcie gospodarczej i socjalnej spójności w drodze wyrównywania standardów poziomu życia i tworzenia równych szans rozwoju gospodarczego poszczególnych regionów. Realizuje się to poprzez finansowe wspieranie odpowiednio przygotowanych szczegółowych i wartościowych regionalnych programów rozwoju, co możliwe jest wszędzie tam, gdzie istnieją liderzy, organizacje społeczne i widoczna aktywność gospodarcza jednostek. Doświadczenia wykazują jednak znaczną korelację aktywności gospodarczej i społecznej z wykształceniem i istnieniem centrów edukacyjnych, które są kuźnią lokalnych kadr i lokalnych liderów.

Aktywizacja gospodarcza obszarów wiejskich wymaga, obok pomocy finansowej, kwalifikacji zawodowych oraz doradztwa i szkoleń w zakresie:

- technologii produkcji i ich unowocześniania,
- finansowania, ekonomiki i organizacji gospodarstw,
- asortymentu produkowanych dóbr i świadczonych usług,
- wynajdowania luk na rynku (doradztwo odcinkowe),
- marketingu i reklamy.

Badania źródeł aktywności społecznej w regionach wykazują znaczną korelację z istnieniem centrów edukacyjnych (przynajmniej jednej wyższej uczelni), które są kuźnią lokalnych kadr lokalnych liderów.

Kapitał ludzki a polityka społeczna

Kapitał społeczny jest swoistym dobrem publicznym o charakterze klubowym, tj. dostępnym dla danej grupy, w której działa zasada zaufania. W ramach dostępnego zasobu kapitału społecznego mogą powstawać różnego typu negatywne interakcje tworzące negatywne efekty zewnętrzne neutralizujące część kapitału społecznego

Tak zdefiniowany kapitał społeczny pełni w nowoczesnej gospodarce ściśle określoną funkcję. Dzięki określonemu systemowi wartości i zaufania cała gospodarka może ponosić niższe koszty wprowadzania regulacji przez państwo, niższe koszty kontroli i egzekucji norm prawnych. Niższe koszty transakcyjne związane z formalnymi mechanizmami koordynacji takimi jak kontrakty, hierarchia oraz biurokratyczne zasady sprawia, iż społeczeństwa o

dużym zasobie kapitału społecznego mają większe przewagi konkurencyjne. Działania zmierzające do podniesienia jakości ludzkich zdolności lub, używając tradycyjnych określeń, jakości zasobów pracy, są różnorodne [Domański 1998]. Systematyzuje je w następujące kategorie:

- szeroko rozumiane usługi i udogodnienia związane z ochroną zdrowia,
- formalne kształcenie szkolne na wszystkich szczeblach, szkolenie w czasie pracy i programy studiów dla dorosłych, także badania naukowe,
- poszukiwanie informacji o sytuacji ekonomicznej firm i perspektyw zawodowych oraz migracje ludności w celu znalezienia lepszej pracy,

Rząd w różny sposób wpływa na rozwój kapitału społecznego, chociaż dysponuje ograniczoną liczbą instrumentów pobudzających tworzenie kapitału społecznego. Najskuteczniejszym instrumentem rządu, pozwalającym bezpośrednio wpływać na wielkość kapitału społecznego jest edukacja. System szkolnictwa, od poziomu podstawowego do wyższego, pozwala nie tylko tworzyć nowe zasoby siły roboczej, ale również wyposaża zasoby ludzkie w kapitał społeczny w postaci zasad i norm obowiązujących w danym społeczeństwie. Przyczynia się tym samym do powstawania szczególnego rodzaju kapitału intelektualnego.

Rząd może umacniać tworzenie kapitału społecznego poprzez efektywne zapewnianie istnienia wszystkich potrzebnych dóbr publicznych, szczególnie praw własności i bezpieczeństwa publicznego. W przypadku, gdy władze państwowe nie są w stanie zapewnić właściwej ochrony takich dóbr rolę strażnika przejmują określone grupy. W społeczeństwie obywatelskim musi istnieć równowaga pomiędzy rolą władz publicznych w rozwoju kapitału społecznego i samoorganizacją społeczną. Brak takiej równowagi powoduje rozproszenie kapitału społecznego, co ostatecznie odbija się na całej gospodarce.

Stąd prosty wniosek, iż jakość funkcjonowania instytucji publicznych przy wzrastającej roli kapitału społecznego staje się istotnym składnikiem i źródłem przewagi konkurencyjnej regionu. Wagę tego czynnika dostrzega polski rząd realizując z pomocą Banku Światowego „Program Rozwoju Instytucjonalnego” w ramach szerszego „Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich” [Prorogram... 2006], którego ideą jest usprawnienie funkcjonowania jednostek samorządu terytorialnego wszystkich poziomów. W naszych warunkach tworzenia się demokratycznych struktur warto wskazać na istotną rolę lokalnych systemów politycznych w rozwoju lub hamowaniu kapitału społecznego. Przy słabych regionalnych systemach innowacyjnych, fragmentacja polityczna, istotnie osłabia system decyzyjny stając się dodatkową barierą rozwoju. Badania nad fragmentacją polityczną i tzw.

politycznymi warunkami rozwoju wskazują, iż istnieje korelacja między klimatem politycznym a rozwojem miast i regionów.

Zakładając, iż kapitał społeczny jest istotnym elementem regionalnych systemów innowacyjnych musimy się zgodzić z faktem, iż wejście we wzajemne relacje na zasadzie zaufania z innymi systemami społecznymi i organizacyjnymi z krajów UE ułatwi nam zdecydowanie rozwój kapitału społecznego. Polityka społeczna, jej cele, zakres oraz skala i sposoby finansowania ze środków publicznych i prywatnych, wyrastają z ogólnej filozofii tej polityki i jej roli w społeczeństwie. W tym znaczeniu polityka społeczna ma tworzyć ogólne warunki dla zaspokajania danych potrzeb i wspomagać materialnie infrastrukturalne zaspokojenie tych potrzeb, których różne grupy ludności, pomimo aktywności własnej, nie są w stanie zaspokoić. Do takich potrzeb m.in. należą potrzeby edukacyjne. Mają one charakter potrzeb indywidualnych i rodzinnych oraz społecznych. Rodzina może uczestniczyć i uczestniczy w różnym stopniu w kształceniu dzieci, ale musi korzystać z instytucji zewnętrznych w postaci przedszkoli, szkół i uniwersytetów. Tych instytucji rodzina nie stworzy, tworzy je państwo, samorządy lub osoby prywatne, co wymaga środków zapewniających rozwój i stałe ich funkcjonowanie tych instytucji.

Ważne zadanie polityki społecznej dotyczy także zapewnienia dostępu do kształcenia młodzieży z różnych warstw społecznych, co jest warunkiem udanego startu w życie społeczne i zawodowe. Tu niezbędne jest wsparcie finansowe tych, których rodziny nie są w stanie zapewnić swym dzieciom ukończenia szkoły średniej lub wyższej. Jest to niewątpliwie jedno z najtrudniejszych zadań polityki społecznej, która z istoty swej powinna dążyć do ograniczenia nadmiernych różnicowań społecznych. To zawsze jest problem otwarty, jak wcześniej i w jakiej skali pomagać rodzinie z dziećmi (zasiłki rodzinne, podatki, ulgi podatkowe, zasiłki z pomocy społecznej) oraz jak wspomagać finansowo młodzież szkolną i młodzież, która podejmuje studia.

Warunki życia rodzin oraz rozmieszczenie infrastruktury edukacyjnej są silnie zróżnicowane przestrzennie, co powoduje dla polityki społecznej, w tym rodzinnej, trudny do rozwiązania problem wyrównywania szans edukacyjnych młodzieży z tych środowisk społecznych, które ze względów ekonomicznych nie są w stanie zapewnić dzieciom wykształcenia, umożliwiającego dobry start w życie zawodowe i tworzenie możliwie dobrych warunków bytu własnego i przyszłej rodziny.

Uwzględnione wyżej poziomy polityki społecznej wywierającej wpływ na kształcenie podstawowe, średnie, wyższe, kształcenie dla dorosłych, w tym kształcenie ustawiczne, mogą być rozpatrywane z punktu widzenia relacji między systemem edukacyjnym a rynkiem pracy.

Z doświadczeń polskiej transformacji wynika, że najniższy odsetek bezrobotnych jest wśród osób posiadających wyższe wykształcenie, co oznacza, że inwestycje rodziny i państwa w kształcenie wyższe dały pozytywny rezultat. Można więc założyć, że doinwestowanie szkolnictwa podstawowego, średniego i wyższego ułatwi rozwiązywanie kwestii bezrobocia i ubóstwa, których wskaźniki utrzymują się na wciąż zbyt wysokim poziomie. Sytuacja obecna wymaga wzrostu nakładów publicznych na infrastrukturę edukacyjną, co w połączeniu z rozwojem prywatnego sektora, zwłaszcza w szkolnictwie wyższym i wzrostem motywacji rodzin do finansowania kształcenia dzieci w szkole wyższej, może znacząco poprawić wskaźnik skolaryzacji na poziomie średnim i wyższym.

Istotnym elementem polityki gospodarczej, ukierunkowanym na wzrost gospodarczy generujący nowe miejsca pracy, jest polityka elastycznego rynku pracy. Elastyczny rynek pracy wymaga jednak mobilności siły roboczej w sensie przestrzennym i kwalifikacyjno-zawodowym.

Szacuje się, że w ramach istniejących regulacji do pracy za granicę wyjeżdża z kraju rocznie ponad 300 tys. osób³. Część z nich rekrutuje się ze środowisk wiejskich. Dostęp do zachodnich rynków pracy jest dla Polaków warunkiem podnoszenia kwalifikacji, zdobywania niezbędnych doświadczeń oraz nabywania umiejętności współdziałania z cudzoziemskimi partnerami. Należy zaznaczyć, że osoby wyjeżdżające z Polski to osoby na ogół nie są bezrobotne, a raczej są to ci, którzy mają wyższe aspiracje dochodowe, których początkowe cele konsumpcyjne przekształcają się w starania zdobycia środków i doświadczeń dla stworzenia własnego warsztatu pracy po powrocie do kraju.

W dążeniu do uzyskiwania wysokiej jakości i struktury kwalifikacyjnej kapitału ludzkiego, obszary działań polityki edukacyjnej i polityki społecznej będą się zbliżały i zapewne silniej niż obecnie oddziaływały na podniesienie rangi celów społecznych w działalności państwa i jego organów.

Dążenia do wzrostu jakości kapitału ludzkiego wpisane są także w nurt działań zmierzających do ograniczenia bezrobocia, a rzeczywistość społeczno-gospodarcza potwierdza ich skuteczność. Dlatego też tworzenie kapitału ludzkiego powinno racjonalnie i efektywnie kojarzyć politykę gospodarczą i społeczną. Jest to niezbędne, aby Polska mogła osiągnąć zamierzone cele i miała zapewnioną trwałą, mocną pozycję wśród społeczeństw, z którymi będzie współpracować, integrować się gospodarczo i społecznie.

To, jakie miejsce rolnictwo polskie zajmie w zintegrowanej Europie, będzie mniej zależało od tego, czy dostosuje się ono (całkowicie czy częściowo) do dyrektyw unijnych, a

³ Dane z 2004 r. uzyskano w Ministerstwie Gospodarki i Pracy, według stanu na czerwiec 2004 r.

bardziej od tego, jak będą wykształceni mieszkańcy polska wieś, czy będą oni potrafili posługiwać się językami obcymi i korzystać z informacji życia codziennego, czy potrafi współdziałać i kreować bezpieczne warunki życia, wydajnie i zorganizowany sposób pracować, umiejętnie posługiwać się współczesną techniką, tworzyć sprawne i przyjazne obywatelom instytucje, czy będzie szanować środowisko i tworzyć wokół siebie ład i porządek.

Literatura

- Bourdieu P. (1983): Oekonomisches Kapital, Kulturalles Kapital, Soziales Kapital. *Soziale Welt Sonderheft 2*.
- Cichomski B. (1998): Nierówność szans edukacyjnych w Polsce 1992-1997 w świetle danych PGSS. Materiał niepublikowany, UW, Warszawa.
- Chachaj R. (1997): Edukacja jako element procesu kreowania liderów wiejskich. [W:] Kształcenie liderów społeczności wiejskich. Fundusz Współpracy „AGROLINIA”, Warszawa.
- Domański S. R. (1993): Kapitał ludzki a wzrost gospodarczy. PWN, Warszawa.
- Domański S. R. (1998): Kapitał ludzki. Stan i perspektywy. [W:] Kapitał ludzki. Stan i perspektywy. RSSG, Warszawa.
- Egeman M. E. (2000): Restrukturyzacja przedsiębiorstwa i budowa strategii zatrudnienia. [W:] Strategiczne zarządzanie zasobami ludzkimi. Grupa wydawnicza INFOR. Warszawa.
- Kapitał ludzki. Stan i perspektywy [Raport 27]. (1998). Rada Strategii Społeczno-Gospodarczej przy Radzie Ministrów, Warszawa.
- Kłodziński M. (1999): Aktywizacja gospodarcza obszarów wiejskich. PAN, IRWiR. Centrum Naukowo-Wdrożeniowe SGGW, Warszawa.
- Kostera M. (1994): Zarządzanie personelem. Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne. Warszawa.
- Program Rozwoju Obszarów Wiejskich. (2006). Tryb dostępu: <http://www.fapa.com.pl>.
- Raport o rozwoju społecznym. Polska 2000. Rozwój obszarów wiejskich. (2000). UNDP, Warszawa.
- Rolnictwo i gospodarka żywnościowa w Polsce w liczbach. (2004). MRiRW, Warszawa.
- Tryfan B. (2000): Zabezpieczenie społeczne rolników w Europie. FAPA, Warszawa.

Abstract. Human capital development is a strategic objective of social, global, regional and local policy. Development of highest quality human capital is the task of the society, which should launch mechanisms, providing implementation of this objective, through social policy. Investments in human capital are necessary due to current and strategic aims of development, which should accordingly include economic and social aspects, eg. implementation of sustainable development. Educational needs and conditions of their implementation are socially differentiated, therefore equalizing activities are necessary in order for the youth to obtain maximum benefit. For this reason, educational needs of the whole society should be treated as a permanent part of social and economic development strategy.

Key words: human capital, social policy, local policy

Tabela 2. Złożone wnioski, podpisane umowy i zrealizowane płatności w ramach SPO „Restrukturyzacja i modernizacja sektora żywnościowego i rozwój obszarów wiejskich”

Table 2. Submitted applications, signed contracts and payments under the SOP „Restructuring and Modernisation of the Food Sector and Rural Development”

Nazwa priorytetu/działania	Wartość												Odsetek (%) realizacji zobowiązań na	
	Alokacja środków wspólnotowych (w tys. EUR)		wnioskowanego wsparcia ze środków wspólnotowych (w tys. PLN ¹)		złożonych wniosków jako % realizacji zobowiązań na		projektów objętych umowami o dofinansowanie (w tys. PLN)		podpisanych umów jako % realizacji zobowiązań na		dokonanych płatności (w tys. PLN)			
	2004	Ogółem	marzec 2006	od urucho- mienia programu	2004 ²	cały okres ²	marzec 2006	od urucho- mienia programu	2004	cały okres	marzec 2006	od uruchomi- enia programu	2004	cały okre- s
1	2	3	4	5	6=4:2	7=5:3	8	9	9=8:2	10=9:3	11	12	=11: 2	=12: 3
Wspieranie zmian i dostosowań w sektorze rolno- żywnościowym	196052	839189	222068	3715171	494	115	227204	2341228	311	73	107019	932052	124	29
Inwestycje w gospodarstwach rolnych	75971	325189	96740	1023424	351	82	80668	768684	264	62	77913	301326	103	24
Ułatwianie startu młodym rolnikom	30371	130000	6338	685313	588	137	1313	531000	456	107	0	516188	443	104
Szkolenia	3738	16000	0	125292	874	204	0	26242	183	43	1288	3805	27	6
Wsparcie doradztwa rolniczego	10046	43000	0	171628	445	104	56484	134236	348	81	3938	57977	150	35
Poprawa przetwórstwa i marketingu artykułów rolnych	75927	325000	118990	1709514	587	137	88740	881066	303	71	23880	52756	18	4
Zrównoważony rozwój obszarów wiejskich	78380	335500	45790	1263147	420	98	28352	674526	224	52	25638	49369	16	4
Przywracanie potencjału produkcji leśnej zniszczonego naturalną katastrofą lub pożarem oraz wprowadzenie odpowiednich instrumentów zapobiegawczych	2336	10000	181	43559	486	114	179	40258	449	105	0	12	0	0
Scalanie gruntów	3972	17000	0	78383	514	120	7923	46272	304	71	0	0	0	0
Odnowa wsi oraz zachowanie i ochrona dziedzictwa kulturowego	21026	90000	0	444200	551	129	2966	323205	401	94	4774	5354	7	2

Tabela 2 c.d.

<i>Różnicowanie działalności rolniczej i zbliżonej do rolnictwa w celu zapewnienia różnorodności działań lub alternatywnych źródeł dochodów</i>	17522	75000	24674	177113	264	62	11882	109859	163	38	12786	29940	45	10
Gospodarowanie rolniczymi zasobami wodnymi	23362	100000	11005	408582	456	107	0	78898	88	21	0	0	0	0
Rozwój i ulepszanie infrastruktury technicznej związanej z rolnictwem	6658	28500	9931	87496	343	80	5403	58698	230	54	6659	12644	50	12
Pilotażowy Program Leader+	3504	15000	0	23813	177	41	0	17336	129	30	1419	1419	11	2
Pomoc techniczna	4205	18000	0	105559	654	153	0	27800	172	40	0	0	0	0
Wsparcie systemu zarządzania i wdrażania Programu	1845	7897	0	25771	364	85	0	10377	146	34	0	0	0	0
Rozwój instytucjonalny	870	3722	0	68239	2045	478	0	13159	394	92	0	0	0	0
Informowanie i promocja Programu	1491	6380	0	11549	202	47	0	4264	75	17	0	0	0	0
OGÓŁEM	278636	1192689	267858	5083876	476	111	255557	3043554	285	67	132657	981421	92	21

^{1/} Przy przeliczeniach przyjęto kurs 1 EUR = 3,8365 PLN; ^{2/} od uruchomienia programu, uwaga dotyczy kolejnych kolumn

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Ministerstwa Rozwoju Regionalnego

Tabela 3. Rozliczenie rachunków agencji płatniczych w Polsce z tytułu wydatków finansowanych przez Sekcję Gwarancji Europejskiego Funduszu Orientacji i Gwarancji Rolnej w latach budżetowych¹ 2004 i 2005, PLN

Table 3. Clearance of the Polish paying agencies' accounts of expenditure financed by the European Agricultural Guidance and Guarantee Fund, Guarantee Section in the financial years 2004 and 2005, PLN

Lata	Wydatki na rzecz agencji płatniczych, których rachunki są rozliczone (wydatki zadeklarowane w deklaracji rocznej)	Redukcje i odroczenia w całym roku budżetowym	Suma z uwzględnieniem redukcji i odroczeń	Zaliczki wypłacone państwu członkowskiemu w roku budżetowym	Kwota podlegająca zwrotowi od (-) lub płatna na rzecz (+) państwa członkowskiego ²
1	2	3	4 = 2+3	5	6 = 4 -5
2004	46695429,61	0,00	46695429,61	46695429,61	0,00
2005	3552993325,28	0,00	3552993325,28	3552993325,28	0,00

^{1/} Od dnia 16 października roku N do dnia 15 października roku N + 1; ^{2/} Dla ustalenia kwoty podlegającej zwrotowi od lub płatnej na rzecz państwa członkowskiego bierze się pod uwagę kwotę będącą sumą rozliczonej rocznej deklaracji wydatków (kolumna 2).

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Dzienników Urzędowych Unii Europejskiej: L 127 (z dn. 20.05.2005), L 118 (z dn. 20.05.2006)

Tabela 4. Rozliczenie rachunków agencji płatniczych w Polsce z tytułu wydatków na rozwój obszarów wiejskich w roku budżetowym 2005

Table 4. Clearance of the Polish paying agencies' accounts for the expenditure on rural development in financial year 2005

Wydatki na rzecz agencji płatniczych, których rachunki są rozliczone (wydatki zadeklarowane w deklaracji rocznej)	Redukcje	Suma	Okresowe płatności zwracane państwom członkowskim w roku budżetowym	Kwota podlegająca zwrotowi od (-) lub płatna na rzecz (+) państwa członkowskiego	Zaliczki wypłacane, ale pozostające do rozliczenia w ramach realizacji programu ¹
1	2	3 = 2+1	4	5 = 3-4	6
EUR 490144049,15	-28310,27	490115738,88	46695429,61	30683718,88	458624000,00

^{1/} Artykuł 32 rozporządzenia Rady nr 1260/1999

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Dziennika Urzędowego Unii Europejskiej nr L 118/23 (z dn. 20.05.2006)